



Transcription de conférence téléphonique

GE - General Electric - Résultats du premier trimestre 2007

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

"Ces résultats sont préliminaires et n'ont pas été vérifiés. « 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 », « a 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 et de change, des prix des marchandises et des actions ; l'environnement commercial et les crédits à la consommation ; l'impact des réglementations et les 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, commerciale, politique et économique. 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 Company– Vice-Président des relations avec les investisseurs

Jeff Immelt

General Electric Company– Président directeur général

John Rice

General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Keith Sherin

General Electric Company– Premier Vice-président Finance et Directeur financier

Mark Begor

GE Money-Americas - Président directeur général

PARTICIPANTS

Nicole Parent

Crédit Suisse - Analyste

Bob Cornell

Lehman Brothers - Analyste

Jeffrey Sprague

Citigroup - Analyste

Deane Dray

Goldman Sachs - Analyste

Steve Tusa

JPMorgan - Analyste

Scott Davis

Morgan Stanley - Analyste

David Bleustein

USB - Analyste

Ann Duignan

Bear Stearns - Analyste

Peter Nesvold

Bear Stearns - Analyste

Robert McCarthy

Bank of America Securities - Analyste

Chris Kotowicz

AG Edwards - Analyste

PRÉSENTATION

Opératrice

Bonjour, mesdames et messieurs, et bienvenue à la conférence téléphonique General Electric sur les résultats du premier trimestre 2007. Pour le moment, tous les participants sont en mode d'écoute seulement. Je m'appelle Carol et je suis la coordinatrice de cette conférence. (INSTRUCTIONS DE L'OPERATRICE) 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. Monsieur, vous avez la parole.

Dan Janki - *General Electric Company - Vice-Président des relations avec les investisseurs*

Merci, Carol. Je vous souhaite à tous la bienvenue à cette conférence sur les résultats du premier trimestre. J'espère que vous avez pu consulter notre communiqué de presse qui a été envoyé à 6h30 ce matin, il contient nos informations financières. Il est disponible, ainsi que la présentation d'aujourd'hui, sur notre site Internet dédié aux investisseurs www.GE.com/investor.

La présentation d'aujourd'hui contient des déclarations prospectives. Elle est basée sur l'environnement tel que nous le voyons aujourd'hui, et ceci est susceptible de changer. Nous examinerons aujourd'hui nos opérations et nos bénéfices du premier trimestre et nos perspectives pour le deuxième trimestre. Pour commencer cette conférence, je cède maintenant la parole à Jeff Immelt, notre Président directeur général, et à Keith Sherin, Premier Vice-Président et Directeur financier. Nous avons aussi avec nous John Rice, qui est Vice-Président et Président directeur général de GE Infrastructure, et Mark Begor, qui est Premier Vice-Président et Président directeur général de GE Money-Americas. Je passe sans plus attendre la parole à Jeff pour commencer cette conférence.

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Parfait, Dan. Merci et bonjour à tous. Avant de commencer, je voudrais exposer quatre points généraux sur notre entreprise. Le premier point est la solidité de GE, menée par notre branche Infrastructure. Je pense que si vous regardez notre branche Infrastructure aujourd'hui, nous sommes au tout début d'une longue période caractérisée par une haute visibilité, la force technologique, un excellent positionnement mondial, des marges en augmentation pour le carnet de commandes et les équipements, et des contrats de service sur le long terme qui peuvent s'étendre sur les 10 ou 15 prochaines années. Je pense que nous sommes dans la première manche d'un match à neuf manches pour Infrastructure. Ce que vous avez vu ce trimestre va selon moi se reproduire souvent. Le phénomène est plus large et plus profond que ce qui s'est produit avec les turbines à gaz aux Etats-Unis à la fin des années 90.

Deuxième point : nous avons rencontré quelques ralentissements au cours du trimestre. WMC, dont Mark parlera tout à l'heure. Nous avons eu un arrêt de l'une de nos installations dans le secteur santé d'OEC. Notre objectif au premier trimestre était de surmonter ces difficultés et de poursuivre notre progression pendant le reste de l'année.

Malgré ces difficultés, nous avons obtenu une croissance de 10% du bénéfice par action. Le bénéfice sectoriel a augmenté de 13%. Les recettes internes ont augmenté de 8%. Nous avons eu une hausse d'au moins 100 points de base du rendement du capital total et des taux de marge. Notre bénéfice a été contrebalancé par la restructuration et le taux d'imposition s'est aligné sur nos estimations.

Mon dernier point est que si vous pensez à GE en 2007, nous sommes une entreprise qui connaît une croissance sûre et fiable, qui va enregistrer une hausse de ses recettes de 10 à 12% avec une visibilité élevée, juste sur la base de la force de son modèle d'exploitation.

Donc, l'environnement que nous voyons aujourd'hui est similaire à celui que nous avions vu au début de l'année lors de notre réunion de décembre. La croissance mondiale se poursuit. Nous pensons que les marchés mondiaux sont assez solides. La croissance des services est toujours bonne. Les dépenses d'investissement se stabilisent dans de faibles numéros à seul chiffre. Le logement continue à représenter un défi. Donc la croissance mondiale correspond plus ou moins, à quelques différences près, à ce que nous pensions que nous allions voir au début de l'année.

Les facteurs macros, pour ainsi dire, sont encore plus robustes. Les marchés émergents sont très forts. L'investissement en infrastructure se poursuit. Les prix plus élevés de l'énergie stimulent le réinvestissement des clients. Nos programmes environnementaux sont excellents. Nous constatons donc une réelle vigueur de l'activité.

L'environnement en matière de marges correspond vraiment à nos attentes. Les prix des matières premières sont élevés, mais nous en avons tenu compte. Nous déterminons les prix dans nombre de nos activités à cycle long. La liquidité est élevée. Nous devons faire face à la concurrence, mais ceci correspond à nos prévisions.

Je pense donc que pour 2007, nous sommes bien positionnés globalement. Notre mouvement des prix est devant l'inflation. Nous stimulons la productivité et les taux de marge. Nous pensons que l'environnement s'aligne globalement sur nos attentes.

Si vous examinez les valeurs clés de performance évoquées chaque trimestre, et nous étudierons les commandes plus en détail, mais les commandes sont en hausse de 3%, le carnet de commandes a augmenté de façon significative, particulièrement dans notre segment équipements principaux. Nous avons enregistré une croissance interne de 8%, une croissance des recettes de 6% et une croissance de l'actif de 22%. La hausse de 10% du bénéfice par action est conforme aux attentes.

Le rendement du capital total a augmenté de 100 points de base conformément à nos attentes. Le bénéfice d'exploitation, le taux de bénéfice d'exploitation industriel a augmenté de 130 points de base sur la base du bénéfice sectoriel. La qualité de nos bénéfices est élevée. La croissance des flux de trésorerie a été de 10%. Nous connaissons donc un bon début d'année en matière de trésorerie.

Parmi les quatre points souvent évoqués en ce qui concerne notre stratégie à long-terme, le premier est d'investir dans des entreprises de premier plan. Ainsi que je l'ai mentionné, les branches Infrastructure, Commercial Finance, sont fortes, NBC est sur le rebond. Nous avons annoncé plusieurs acquisitions dans Commercial Finance qui selon nous vont renforcer nos activités, PHH et Sanyo.

Le redéploiement évoqué plus tôt cette année est conforme aux prévisions. J'en dirai plus à ce sujet plus tard dans la présentation avec Vetco Gray, Abbott, Smiths, et la cession de Plastics.

L'exécution a été solide. Le bénéfice sectoriel est en hausse de 13%. Ainsi que je l'ai mentionné plus tôt, nous avons un bénéfice d'exploitation fort et une hausse du rendement du capital total et du flux de trésorerie. Lorsque l'on pense à certaines des difficultés rencontrées dans Healthcare, GE Money et Plastics, nous avons traité tout ceci au premier trimestre et nous surmonterons ces difficultés alors que nous avançons dans l'année. Nous prévoyons toujours une année excellente pour GE Money et Healthcare.

Le processus de croissance fonctionne. Notre taux de croissance interne est resté fort. Les recettes des services ont affiché une hausse de 10%. Les CSA s'élèvent désormais à 94 milliards de dollars. La croissance dans les pays en voie de développement a été de 14%. Tous les éléments évoqués en liaison avec le processus de croissance fonctionnent donc pour nous actuellement dans cet environnement.

Enfin, nous sommes très fiers de l'équipe GE. Nous sommes à nouveau en 1ère position du classement Fortune des entreprises les plus admirées (Fortune Most Admired), nous pensons donc avoir une excellente équipe. Nous lançons des initiatives fortes. L'économie correspond à nos prévisions et nous sommes réellement satisfaits du positionnement de l'entreprise.

Je passe maintenant la parole à John Rice qui va vous donner plus d'informations sur la branche Infrastructure.

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Jeff a évoqué le macro-contexte. Mais si vous examinez le carnet de commandes en équipements, nous avons connu un excellent trimestre, avec une hausse significative des commandes. Les commandes dépassent les expéditions de 50%, le carnet de commandes est en hausse de 32% au cours du trimestre, ce qui est une hausse significative si vous examinez les cinq derniers trimestres.

En regardant de plus près, c'est l'ensemble de nos activités qui connaît une réelle force. Notre branche Energie a enregistré des commandes pour 33 turbines à gaz au cours du trimestre. 80% de ces commandes étaient internationales, notamment des unités supplémentaires pour l'Arabie saoudite, en complément de la grosse commande obtenue au quatrième trimestre de l'année dernière, ou en Egypte. Donc une grande ampleur de l'activité.

Les produits aérodérivés ont été commandés dans plusieurs pays. Dans l'aviation, nous avons reçu des commandes de Lufthansa, Emirates, Qatar, Korea. Notre secteur pétrolier et gazier a enregistré des commandes en équipements pour un montant d'1 milliard de dollars, ce qui représente une hausse de 12% par rapport au 1er trimestre 2006, dont environ 800 millions de dollars au Moyen-Orient et en Afrique. Donc, ici aussi, une bonne croissance mondiale dans l'ensemble.

Il est intéressant de noter que la branche énergie aux Etats-Unis commence à recevoir plus de demandes d'information. Ceci se manifeste dans les produits aérodérivés, ce qui est en général un indicateur assez fiable d'une accélération future de l'activité. En conclusion, l'entreprise est très forte et nous avons connu un excellent trimestre. Je passe maintenant la parole à Keith qui va parler des commandes.

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Merci John. Ceci est une excellente introduction pour l'ensemble des commandes. Le chiffre phare pour le premier trimestre : nos commandes totales représentent un montant de 23,6 milliards de dollars, en hausse de 3%. Ce chiffre est plus faible que l'année dernière en termes de taux de croissance. Cependant, je souhaite insister sur deux points dans ma présentation des chiffres.

Premièrement, le niveau de commandes en valeur absolue continue à être très fort. Vous pouvez le constater avec ce que John vous a indiqué au sujet du carnet de commandes et je vais vous en donner quelques exemples. Le deuxième point est que les perspectives d'avenir sont également très bonnes. Je pense donc que la situation des commandes est un indicateur très solide pour GE, que je vais vous présenter maintenant.

A gauche, les équipements principaux. Les commandes s'élèvent à 10,8 milliards de dollars au premier trimestre. Vous pouvez voir une baisse de 2%. Chaque trimestre je mentionne que ces commandes d'équipements principaux fluctuent énormément. Au premier trimestre de l'année dernière, nous avions des commandes d'équipements principaux pour un montant de 11 milliards de dollars, avec une hausse de 67%. Le niveau absolu de commandes est donc ici énorme.

Si vous examinez l'aviation et les transports, ils ont dû faire face à des comparaisons difficiles. Une seule commande de Boeing l'année dernière pour le GE90 s'est élevée à 1,8 milliards de dollars, et il s'agissait en quelque sorte d'un rattrapage de 2005, qui ne s'est pas reproduit. Dans les transports, nous avons eu une commande de 300 locomotives en Chine, et les perspectives pour l'année pour les transports sont fantastiques.

John a traité la vigueur du carnet de commandes dans la branche Infrastructure, en particulier. Le carnet de commandes a augmenté de 5 milliards de dollars depuis le quatrième trimestre, ce qui représente une hausse de plus de 30% par rapport à il y a un an. Je pense qu'une façon de neutraliser le caractère fluctuant de ces commandes est de regarder la moyenne mobile des quatre trimestres pour les équipements principaux, en hausse de 18%

Un dernier point sur les équipements principaux, lorsque nous examinons les prévisions de commandes pour le deuxième trimestre, la perspective actuelle est une croissance supérieure à 20% pour les équipements principaux.

Au milieu du tableau, les commandes de services s'élèvent à 8,1 milliards de dollars, en hausse de 11%. Une forte hausse à deux chiffres, une fois encore grâce à l'aviation. Vous pouvez voir que le taux pour les pièces détachées était très fort, en hausse de 36%.

Le secteur pétrolier et gazier a connu un trimestre exceptionnel. Il gagne en équipements, construit une base installée, et augmente partout nos opportunités de services. Les CSA enregistrent de très bonnes performances. Notre portefeuille de contrats de services personnalisés sur le long-terme s'élève maintenant à 94 milliards de dollars, en hausse de 9% par rapport à il y a un an.

L'énergie a enregistré une baisse de 4% au cours du trimestre. Ceci est réellement dû à la non-répétition d'une grosse commande de combustible nucléaire que nous avons obtenue au premier trimestre de l'année dernière. Donc cette croissance à deux chiffres des services est pour nous un très bon indicateur.

A droite, la moyenne quotidienne de commande pour les activités de flux est en hausse de 2%, comme vous pouvez le voir. C&I a eu des commandes importantes. Eclairage et Industrie ont enregistré une hausse à deux chiffres. L'électroménager a pratiquement stagné au cours du trimestre.

Les plastiques sont en baisse de 5%. Nous avons non seulement annoncé la cession mais également restructuré. Je pense que ceci nous a un peu affectés. Mais nous avons été sous la pression des prix et des volumes dans les plastiques au cours du trimestre.

Le secteur sécurité a connu une légère faiblesse dans l'immobilier résidentiel. Mais comme vous pouvez le constater, le pourcentage des activités de flux par rapport aux équipements principaux et aux services continue à décliner, avec des éléments comme la cession d'Advanced Materials et GE Supply et finalement des plastiques.

Donc les commandes totales sont en hausse de 3% avec des éléments de comparaison difficiles. Le niveau de commandes est extrêmement solide. Les perspectives sont excellentes. Les prévisions pour le deuxième trimestre, même avec la force continue des équipements principaux, les commandes totales devraient augmenter de 15% au deuxième trimestre. Nous sommes donc très satisfaits de ces prévisions.

Vient ensuite une analyse des marges et des arriérés pour notre branche de services financiers. A gauche se trouvent les marges. Nous vous montrons ceci chaque trimestre. Les barres en bleu représentent le revenu net, en gros notre revenu moins les intérêts. Il s'agit donc de notre valeur d'apport en pourcentage des actifs moyens. Les barres vertes ajustent ce résultat en fonction des pertes.

Vous pouvez donc voir que les marges sont en baisse d'environ 14 points par rapport à l'année dernière. Nous constatons la poursuite des liquidités du marché où l'on observe une pression de marge. Nous pouvons contrebalancer cela, et très largement, par une croissance continue des actifs. Le processus de report dans les services financiers est très fort. Je vais vous montrer la croissance des actifs.

Notre productivité est excellente. Une focalisation réelle sur la restructuration et la simplification favorise la poursuite de la rentabilité.

A droite, vous pouvez voir les arriérés supérieurs à 30 jours. Les barres bleues représentent GE Money. Vous pouvez constater qu'au premier trimestre, 5,48% d'arriérés de plus de 30 jours représente une hausse d'une année sur l'autre. Ceci s'explique intégralement par les arriérés dans l'activité WMC. Mark va couvrir ceci, notre activité de prêts aux Etats-Unis. Hors WMC, les arriérés sont en baisse d'une année sur l'autre.

Ceci n'apparaît pas sur le tableau, mais si vous regardez les activités aux Etats-Unis, les arriérés du secteur de Mark, hors-WMC, les arriérés sont pratiquement stagnants à 4,72% contre 4,69% l'année dernière. Nous ne voyons donc pas de changement global dans la qualité du crédit du point de vue des arriérés.

Puis du côté Commercial Finance (crédits) pour le financement d'équipements, vous pouvez constater que nos arriérés sont proches des plus faibles niveaux historiques. A 1,26%, ceci est un excellent indicateur de la qualité du portefeuille.

Viennent ensuite les marges industrielles. Les performances sont ici excellentes ce trimestre. A gauche, notre marge pour le premier trimestre l'année dernière. La marge industrielle totale qui inclut tout est passée de 11,5% à 11,3%. Cependant, comme vous le savez, nous avons enregistré un gain avec la cession de nos actions Swiss Re, un gain que nous avons utilisé pour financer la restructuration et d'autres opérations. Le problème des marges est que le gain lié aux actions Swiss Re figure dans le secteur des services financiers et que les charges figurent principalement dans le secteur industriel. La barre ajustée à 12,9% supprime l'impact de la restructuration et d'autres éléments du taux de marge.

Je vais vous montrer à la page suivante les détails de notre activité de restructuration, mais sans cela, nos marges sont en hausse de 40 points de base au total.

A droite, je pense qu'il s'agit d'une présentation simple des marges. Elle expose nos résultats sectoriels tels qu'ils sont. Vous pouvez constater que la marge a enregistré une hausse de 130 points de base. Aucun impact des éléments d'entreprise.

Je pense qu'en bas, pour vous donner tous les éléments sur nos performances en matière de marge, nous vous avons indiqué secteur par secteur les taux de marge de l'année dernière, les taux de marge de cette année et certains des facteurs responsables. Vous pouvez donc voir que le secteur Infrastructure a connu un excellent trimestre, avec des marges passant de 15,2% à 16%, en hausse de 0,8 point. Ils ont eu un excellent trimestre en matière de prix et de productivité. Leur marge a augmenté de 80 points de base malgré la poursuite d'un phénomène en vertu duquel les expéditions d'équipements représentent plus du double du taux de croissance des expéditions de services. Les marges sont donc évidemment plus faibles sur les équipements que sur les services, tirant les marges vers le bas. Mais même ainsi, avec les prix, la productivité et les excellentes performances de ce secteur, nous avons pu le faire croître de 80 points de base, ce qui est énorme. Et ceci est évidemment un excellent indicateur pour le futur, alors que nous construisons cette base solide qui nous donnera la capacité de développer nos services.

Le secteur industriel est en baisse. Ceci s'explique entièrement par les performances des plastiques. J'évoquerai ceci un peu plus tard.

Le secteur Healthcare a connu une bonne productivité, tirant les marges vers le haut.

NBCU a aussi connu un très bon trimestre. Une fois encore, l'année dernière au premier trimestre, nous avons eu les Jeux Olympiques de Turin, avec beaucoup de recettes sans beaucoup de marge donc un ajustement vous donne un écart favorable. Vous pouvez ensuite voir l'impact de l'entreprise lié au total.

Nous sommes donc concentrés sur la productivité et la simplification. Nous sommes donc conformes aux attentes de plus de 100 points de base pour toute l'année. Et nous investissons dans la restructuration, ce qui va être favorable pour la croissance future de la rentabilité. Je suis donc très satisfait des performances en matière de marge pour ce trimestre.

Vient ensuite la restructuration. Nous vous avons indiqué que nous allions vous donner plus d'informations sur la restructuration, car nous allons avoir des gains importants cette année. Ils seront contrebalancés, ils financeront la restructuration et d'autres opérations. Voici donc les détails.

Comme vous le savez, nous avons enregistré un bénéfice avant impôt de 558 millions de dollars avec Swiss Re. Nous avons subi l'impact des assurances complémentaires en matière d'amiante au premier trimestre, qui vient se déduire du financement issu du gain.

Nous avons également 354 millions de dollars pour la restructuration et autres charges, des éléments qui sont détaillés sur cette page. A gauche, vous pouvez voir les montants relatifs à chaque secteur. Ceci figure dans les éléments d'entreprise et les éliminations, ceci n'apparaît pas dans les secteurs. Mais ce sont ces secteurs qui enregistreront ces bénéfices dans le futur.

Vous pouvez ensuite voir à droite les différentes catégories. Je souhaite en évoquer deux. Les redimensionnements. Le premier, l'incandescence industrielle, nous avons travaillé à la restructuration et à la réduction de notre présence sur le continent américain dans ce secteur pour aller vers des pays à faibles coûts. Cette restructuration s'est élevée à environ 12 millions de dollars au cours du trimestre, avec un impact sur environ 600 personnes.

GE Money, vous connaissez nos discussions sur notre redimensionnement au Japon, et Mark dans son activité, WMC, qui réduit la taille de l'entreprise aux Etats-Unis. Un impact d'environ 44 millions de dollars au cours du trimestre, pour environ 875 personnes.

Améliorations de la structure des coûts, redimensionnement du back office. Nos efforts de simplification impliquent un redimensionnement important du back office dans toute l'entreprise. 16 millions de dollars au cours du trimestre, 260 personnes.

Vous connaissez NBCU, le réseau 2.0, les mesures d'élimination des coûts que nous avons prises pour réduire nos coûts de structure. Nous avons entrepris certaines de ces actions au quatrième trimestre. Nous en avons entrepris d'autres au premier trimestre pour continuer à nous séparer de certaines activités. Nous avons un accord pour nous séparer de notre activité Hydro; ceci va nous coûter et nous a coûté environ 40 millions de dollars ce trimestre, avec un impact pour environ 1500 personnes lorsque la transaction sera finalisée, je l'espère au deuxième trimestre.

Quelques points supplémentaires. Nous avons aussi passé en charge la comptabilité d'acquisition associée avec la transaction Vetco Gray. Nous avons donc accéléré notre restructuration. Seulement au cours du trimestre l'impact des éléments financés correspond environ à un délai de récupération d'environ deux ans et une réduction des effectifs de 3900 personnes en cours ou terminée. Nous avons donc investi au total 350 millions de dollars, et nous allons vous expliquer cette restructuration chaque trimestre. Nous vous donnerons les détails, où nous en sommes et les avantages que nous attendons.

J'aborde maintenant les résultats consolidés du premier trimestre. A gauche, vous avez un résumé des activités en cours. Les revenus de 40,2 milliards de dollars enregistrent une hausse de 6%. Ajusté en fonction des cessions de GE Supply et Advanced Materials et de l'impact des Jeux Olympiques, qui ont un impact réel sur les revenus, les revenus auraient augmenté de 11%. Le plus gros impact, évidemment, est dans les ventes Industrielles, [22,9]; en hausse 7% après ajustement en fonction de ces éléments.

Les résultats s'élèvent à 4,5 milliards de dollars, soit une hausse de 8%. Le bénéfice par action, 0,44 dollars par action, en hausse de 10% sur la base des activités poursuivies. Une remarque sur ces V en augmentation est que notre retraitement de 2006 a ajouté 135 millions de dollars nets au premier trimestre de 2006. Cet impact est donc positif pour l'année dernière, il ne se répète pas cette année. Ceci réduit ces V de 3 points. Les bénéfices auraient donc dû augmenter de 11% et le bénéfice par action de 13% si nous n'avions pas connu ça.

La trésorerie connaît un excellent début d'année, je l'évoquerai à la page suivante.

Les impôts, je sais que vous attendez tous des informations plus détaillées sur les impôts. Vous pouvez voir nos taux du premier trimestre pour le secteur industriel, les services financiers et les consolidés. Ainsi que vous le savez, il existe de nouvelles recommandations comptables sur les taux d'imposition. Elles se nomment FIN84, et traitent des positions fiscales incertaines. Par le passé, je pouvais vous indiquer que les taux trimestriels reflétaient nos meilleures estimations pour le taux total de l'année. Avec FIN48, ceci a changé. Donc avec FIN48, nous ne pouvons inclure aucun ajustement de période antérieure dans nos projections pour le taux annuel.

Par exemple, en cas de transactions fiscales avec l'IRS, portant sur des périodes précédentes, nous ne devons les inclure que dans la période à laquelle la transaction a eu lieu. Nos taux d'imposition trimestriels vont donc fluctuer davantage. Par exemple, au deuxième ou au troisième trimestre - vous pouvez voir que le taux industriel était de 28% au premier trimestre. Si nous concluons une transaction avec l'IRS, et nous travaillons activement avec eux pour les périodes de contrôle 2000 à 2002 et 2003 à 2005, si nous concluons une transaction avec eux, nous pourrions avoir un taux d'imposition du côté industriel, qui pourrait fluctuer même en dessous de 20%, selon l'impact des éléments de la période précédente.

Donc, je pense que le point important est ici pour nous que notre taux annuel consolidé devrait être compris entre 16 et 17%, pratiquement égal à l'année dernière.

Vous pouvez ensuite voir à droite les résultats sectoriels. Infrastructure a connu un trimestre exceptionnel. Commercial Finance a eu également un trimestre très fort, les deux sont au dessus des prévisions. Le secteur industriel est légèrement en dessous des prévisions, affecté par les plastiques. GE Money a subi l'impact de l'activité WMC dont Mark va parler. La branche Healthcare a eu un bon trimestre, mais a subi l'impact

d'OEC et des réductions des remboursements en vertu de la législation Deficit Reduction Act, ce dont je vais parler. NBC a dépassé nos prévisions.

Dans l'ensemble, nous avons donc connu des performances contrastées, ainsi que l'a souligné Jeff. Mais les forces sont supérieures aux faiblesses et ceci démontre la force du portefeuille GE.

J'aborde maintenant la trésorerie. Nous avons connu un bon début d'année. A gauche, vous pouvez constater que nous avons eu un flux de trésorerie de 7,4 milliards de dollars des activités opérationnelles. Ceci représente une hausse de 10%. Le dividende GECS est en hausse de par la croissance de leur bénéfice net, avec un dividende régulier de 40% et également du produit de la vente des parts de Swiss Re et GE Life réalisées au premier trimestre.

La trésorerie du secteur industriel, en hausse de 6% à 3,5 milliards de dollars, s'aligne sur nos prévisions pour le trimestre.

A gauche se trouve l'encaisse. Nous avons commencé l'année avec un petit excès de trésorerie, en gros la capitalisation anticipée pour la transaction Vetco, soit 4,5 milliards de dollars. Nous ajoutons le CFOA à gauche. Nous avons payé nos dividendes. Nous avons racheté quelques actions. Nous avons acheté des usines et des équipements. Et nous avons eu la transaction Vetco ce trimestre, certaines des acquisitions et cessions mineures.

Nous avons modifié notre dette. Notre dette croissait. Comme vous le savez, nous avons besoin d'assez d'argent pour financer les acquisitions de Smiths et d'Abbott. Nous avons terminé le trimestre avec une trésorerie de 9 milliards de dollars. Nous allons avoir besoin de 13 milliards de dollars pour finaliser ces deux transactions.

Ceci constitue donc un bon début. Nous sommes conformes aux prévisions d'un CFOA (flux de trésorerie provenant de l'exploitation) de 24 milliards de dollars. Et nous sommes bien préparés pour financer les acquisitions.

Donc, avant de passer à l'étude individuelle des secteurs, voici les perspectives pour le deuxième trimestre. Le profil est dans l'ensemble assez similaire à celui du premier trimestre. La solidité se maintient dans la branche Infrastructure, en hausse de plus de 20%. La solidité continue aussi pour la branche Commercial Finance. La branche Industrial avec un profil similaire à celui du premier trimestre, devrait connaître une légère amélioration, je vais vous le montrer. GE Money devrait avoir une croissance à deux chiffres. La branche Healthcare en hausse de 5% à 10%. NBC Universal poursuit son redressement.

Vous voyez à droite les estimations totales pour l'entreprise, des revenus de 43 milliards de dollars, soit une hausse d'environ 7%. Les fourchettes de nos bénéfices et des bénéfices par action sont conformes à nos prévisions pour l'année. Nous avons reconduit les prévisions totales pour l'année avec un bpa de 2,18 à 2,23 dollars par action.

Permettez-moi maintenant d'évoquer les différentes branches, et je commencerai par la branche Infrastructure. John et son équipe ont connu un trimestre exceptionnel. Vous pouvez voir que les revenus sont à 11,9 milliards de dollars, 12 milliards, en hausse de 18%. Le bénéfice sectoriel est en hausse de 28%, hors activités principales. Enlevant l'impact des services financiers, le bénéfice d'exploitation est en hausse de 24% pour la branche Industrial. Des performances exceptionnelles.

Si vous examinez les résultats des principaux secteurs en bas à gauche, vous constatez des performances exceptionnelles pour la plupart des secteurs. Les commandes, nous en avons parlé, le carnet de commandes a enregistré une hausse de 35%. Les services ont affiché une hausse de 12%. Les équipements ont légèrement baissé, mais c'est une question de calendrier, et les prévisions de commande pour le deuxième trimestre sont très bonnes.

Je pensais faire quelques commentaires sur les secteurs aviation et énergie pour vous montrer la force de ce secteur. Pour l'aviation, je commence avec les commandes. Les commandes de moteurs commerciaux se situent à 3,3 milliards de dollars, en baisse de 7%, mais ceci est par rapport au premier trimestre de l'année dernière, qui avait enregistré une hausse de 300%. Le niveau de commandes est ici phénoménal. Des commandes de GE90 pour 1,1 milliard de dollars. Qatar et Korea. Des commandes de GENx pour 1,2 milliard de dollars. Lufthansa, Qantas, Atlantis, Emirates. Nous avons un taux de succès de 66% sur le 787. Nous sommes en exclusivité sur le nouveau 747.

Le carnet de commandes augmente. Il s'élève à 12,8 milliards de dollars. En hausse de 48% en un an. Des perspectives fantastiques ici.

Les revenus sont en hausse de 16%. Nous avons livré 509 moteurs commerciaux, une hausse de 20%. 85 moteurs commerciaux de plus sortis cette année par rapport au premier trimestre de l'année dernière. Nous sommes toujours en train de construire une base solide. Les recettes

des services ont affiché une hausse de 22%. Commercial est en hausse de 31%. Une bonne performance de CSA. Ils ont eu un bénéfice d'exploitation en hausse de 17%. Ils ont bénéficié du volume, des prix, de la productivité, ceci ayant été partiellement contrebalancé par une légère inflation. Mais ce secteur est vraiment bien positionné. Les perspectives pour le deuxième trimestre sont très bonnes.

Le secteur énergie a aussi fait un trimestre remarquable. Les recettes sont en hausse de 15%, le bénéfice sectoriel en hausse de 41%. Les commandes ont aussi augmenté de 6% au cours du trimestre. Les commandes d'équipements ont enregistré une hausse de 17%. Le prix des commandes d'équipements a connu une hausse de 3,5%. Le secteur thermique a connu une hausse de 37%. L'aéro en hausse de 205%, avec une activité remarquable, ainsi que l'a souligné John.

Le secteur éolien a enregistré une baisse de 14% au cours du trimestre. Mais ce secteur est complet jusqu'en 2008 et le carnet de commande est en hausse [4 pour cent] d'une année sur l'autre avec des prix en augmentation.

Les recettes du secteur pour le trimestre sont donc en hausse de 15%, grâce à la bonne performance du secteur thermique. Il a connu une hausse de 37%. Nous avons livré 28 turbines à gaz contre 25 l'année dernière. Le secteur éolien a connu une hausse de 12%. Les services sont très solides. Le bénéfice d'exploitation en hausse de 41% grâce à une excellente performance du secteur thermique; en hausse de 70%.

Le secteur éolien a augmenté sa marge d'environ 60 millions de dollars au cours du trimestre.. Nous n'avons pas eu de répétition de Baglan Bay. Vous vous souviendrez peut-être que l'année dernière nous avons eu des problèmes à Baglan Bay, environ 40 millions de dollars, ce qui a contribué à faire monter ce V au niveau élevé où il se situait. Mais les prévisions pour le deuxième trimestre et le reste de l'année dans le secteur de l'énergie sont aussi très bonnes.

La branche Infrastructure est très dynamique. Nos prévisions pour le deuxième trimestre sont une hausse des recettes de 15% et le bénéfice sectoriel se maintient à plus de 20%.

J'aborde maintenant GE Money. Ils ont eu un trimestre difficile. A gauche vous voyez les recettes de 5,8 en hausse de 14%. Ceci est dû à la croissance de l'actif, 190 milliards de dollars en hausse de 20%. Le bénéfice sectoriel de 850 millions de dollars n'a augmenté que de 2%.

Je vais commencer par la croissance de l'actif, qui a été réellement très bonne et donne un bon indicateur pour les performances futures. La croissance organique a été de 11%. Elle a été mondialement forte. La hausse a été de 13% en Europe, de 13% en Amérique, de 5% en Asie.

Pour le bénéfice net global, en hausse de 2%, nous avons connu une croissance générale, sauf pour WMC au Japon. L'Europe a eu un trimestre remarquable, avec une hausse de 35%. Le continent américain, hors WMC, partiellement contrebalancé par la titrisation que j'évoquerai dans un instant, a connu une solide hausse à deux chiffres. Le Japon a correspondu à nos attentes; il a été un frein pour l'Asie, comme nous le pensions.

Pour le continent américain, l'une des activités entreprises par l'équipe, qui a partiellement contrebalancé l'impact de WMC a été une augmentation de la titrisation, qui a donné une augmentation de revenus d'environ 197 millions de dollars.

Je vous ai montré les arriérés. Le portefeuille a enregistré d'excellentes performances. Nous avons pensé qu'il serait utile d'avoir Mark ici aujourd'hui. Mark est le Président directeur général de GE Money-Americas, et nous sommes très heureux de l'avoir ici avec nous afin qu'il nous donne des informations sur WMC. Mark ?

Mark Begor - GE Money-Americas - Président directeur général

Merci, Keith. Ainsi que Keith l'a mentionné, le trimestre a été très difficile pour WMC. Nombre d'entre vous s'en souviendront, nous avons acheté l'entreprise il y a un peu moins de trois ans. Nous l'avons achetée car nous aimions l'importante activité de prêt ici aux Etats-Unis, qui représente plus de 2 trillions de dollars. Nous avons des entreprises de prêt fortes en dehors des Etats-Unis. Elle correspondait à notre modèle de crédit à la consommation, d'accorder les prêts par l'intermédiaire de courtiers. Elle avait un modèle unique qui consiste à accorder des prêts pour les revendre ensuite à Wall Street.

Nous accordons des prêts Alt-A et subprime, et ceci a fonctionné pour nous pendant de très très longues années, en fait jusqu'au quatrième trimestre lorsque les marchés financiers se sont fondamentalement arrêtés. Les marchés financiers ont cessé d'acheter ces prêts en raison du déclin des plus-values immobilières, et de la hausse des arriérés.

Notre modèle de souscription était réellement d'accorder des prêts qui correspondraient aux spécifications de Wall Street. C'est le type de prêts que nous avons accordés au cours de la période pendant laquelle nous avons possédé l'entreprise, et ceci avait été fait avant que nous ne l'achetions.

En regardant certains chiffres, vous pouvez voir que nos actifs de 4,8 milliards de dollars au quatrième trimestre ont baissé à 4,5 milliards de dollars au premier trimestre. Nous avons limité la production de façon drastique au premier trimestre, un processus entamé au quatrième trimestre. Au quatrième trimestre, nous avons généré un peu plus de 9 milliards de prêts. Au premier trimestre, environ 3,4 milliards. Au cours du trimestre, mars n'a représenté que 500 millions de dollars. Je vais donc vous parler de la façon dont nous avons durci beaucoup de nos règles et réduit nombre de nos activités.

Si vous regardez les chiffres à droite, Keith a mentionné la perte de 373 millions de dollars que nous avons enregistrée au premier trimestre. Sur ce montant, 43 millions de dollars correspondent aux coûts de structure de l'entreprise, des ressources avec pratiquement aucune recette. J'en parlerai dans une minute, mais nous prenons des mesures pour faire baisser ce chiffre.

Le plus gros impact a été les 330 millions de dollars de réserves que nous avons du faire figurer au bilan. Ceci est sur une base après impôts. Sur une base avant impôts, nous avons augmenté nos réserves d'un peu plus de 500 millions de dollars. Ce sont des réserves pour les prêts, les 4,5 milliards que nous avons, ainsi que pour les potentiels rachats futurs auprès d'investisseurs, de prêts que nous avons vendus par le passé.

La difficulté pour le trimestre a été qu'en l'absence de marché, la convention comptable demande que vous obteniez un prix du marché et que vous enregistriez vos actifs en fonction du marché. Puisqu'il n'y avait pas de marché, nous avons du vraiment chercher pour obtenir ce que nous appellerions une marque de liquidité, un prix auquel nous ne vendrions pas mais que nous étions obligés d'utiliser pour la comptabilité. Ceci nous donne une certaine confiance pour la résolution de cette question à l'avenir avec les 330 millions de dollars ou 500 millions avant impôts.

Nous restons attachés à l'entreprise. Nous avons mis en place une nouvelle équipe de direction. Nous avons réellement commencé à changer l'équipe de direction en novembre. Nous avons nommé un nouveau Directeur général, que je connais très bien, et qui est un véritable expert un redressement avec une grande expérience dans le crédit à la consommation. Nous avons un nouveau directeur financier spécialisé dans l'audit et qui a travaillé avec moi personnellement. Nous avons également un nouveau gestionnaire des risques qui a travaillé dans notre branche crédit au Royaume-Uni et au Mexique. Nous avons donc ici une nouvelle équipe remarquable.

Nous avons amélioré les modalités de souscription. Nous ne suivons plus les normes de Wall Street. Nous suivons nos propres règles de souscription. Donc pas de quotité de financement supérieure à 85, pas de déclaration de revenus sans preuve. Nous avons donc réellement durci ces règles.

Nous avons également augmenté les prix. Je l'ai mentionné auparavant, nous pensons avoir couvert notre risque bilan. Nous avons désormais 700 millions de réserves sur notre bilan pour nous protéger à l'avenir.

Nous redimensionnons aussi l'entreprise. Keith a mentionné la restructuration entreprise. Nous avons réduit les effectifs de 1000 personnes, soit environ 40% de l'entreprise, depuis la fin de l'année. Nous allons prendre des mesures supplémentaires au deuxième trimestre. Nous sommes convaincus d'avoir un modèle d'entreprise plus focalisé pour l'avenir.

Lorsque nous pensons à la façon dont nous allons progresser, nous pensons que nous avons circonscrit le problème avec les réserves du premier trimestre. Nous sommes attachés à ce grand marché et à cette grande entreprise. Nous avons maintenant moins de concurrents, ce qui selon nous va nous aider à l'avenir. Vous avez tous lu les informations à ce sujet.

Keith a également mentionné que certaines des forces de GE Money au niveau mondial nous ont réellement aidés à couvrir une partie importante du défi posé par WMC, dans mon secteur et en Amérique, où nos activités de carte et de financement des ventes sont très solides, avec une forte hausse à deux chiffres au premier trimestre. L'Europe a eu de très bons résultats également.

En nous tournant vers le deuxième trimestre, nous pensons que ceci va représenter un impact d'environ 50 millions de dollars pour nous. Nous pensons pouvoir gérer ceci en interne dans mon entreprise, GE Money-Americas, sans nous écarter de notre prévision d'une hausse de 15% au deuxième trimestre.

Merci, Mark. Je vais maintenant passer à la branche Industrial. Industrial a connu un trimestre similaire au quatrième trimestre. Trois points à évoquer pour ce trimestre.

Premièrement, les résultats sectoriels sont impactés par les cessions l'année dernière de GE Supply et Advanced Materials. Vous pouvez le constater avec les recettes, les recettes déclarées baissent de 9, une part assez importante d'activités commerciales a été cédée. Sans tenir compte de cela, elles sont en hausse de 5%.

Pour le bénéfice sectoriel, le trimestre est en baisse de 20. L'impact des cessions est toujours une perte, en baisse d'environ 11.

Le deuxième point que j'évoquerai est que C&I et les services d'équipement continuent à enregistrer d'excellents résultats. Vous pouvez voir en bas à gauche les résultats sectoriels. Pour C&I, hors cession de GE Supply, les recettes ont augmenté 5% de façon organique. Le résultat est mitigé pour l'électroménager. Les recettes de l'électroménager sont en hausse de 5%, la chaîne de contrat, ainsi que l'a dit Jeff, en baisse de 6%. Elle est évidemment affectée par l'immobilier.

L'éclairage a eu un très bon trimestre, en hausse de 10%. Le secteur continue à améliorer les prix et la productivité. Ceci leur a permis d'obtenir cette forte hausse des revenus.

Le troisième point porte sur les plastiques. Dans la ligne du quatrième trimestre, les plastiques ont eu un autre trimestre difficile. Les prix et les volumes ont contribué à freiner les recettes. Nous continuons à subir une pression dans le secteur auto et dans les équipements commerciaux.

Le plus gros problème que nous venons d'affronter, et je sais que vous en avez assez d'en entendre parler, est probablement le benzène. L'inflation s'est poursuivie, en hausse de 32% ce trimestre. La moyenne du 1er trimestre était d'environ 3,5 dollars le gallon. Si vous regardez, notre bénéfice d'exploitation pour les plastiques a baissé d'environ 120 millions de dollars, en raison de l'inflation et des prix, ce qui a été partiellement contrebalancé par la productivité de cette équipe.

Si vous regardez le deuxième trimestre pour ce secteur, le prix et les volumes des plastiques, l'inflation continue à représenter un défi, mais nous abordons de meilleures périodes de comparaison. Je pense donc qu'une légère amélioration est en vue. Le benzène en avril a été élevé. Mais nous avons ajouté des commandes au premier trimestre. Les commandes ont été plus fortes à la fin qu'au début du trimestre. Je vous l'ai dit, nous avons connu des interruptions qui ont sans doute contribué partiellement à cela.

Et l'impact des cessions continue au deuxième trimestre. Les prévisions pour le bénéfice sectoriel sont une baisse probable de 10% à 15%, dans la logique de ce que nous voyons aujourd'hui.

Vient ensuite NBC. Je suis vraiment heureux d'annoncer que le deuxième trimestre affiche une série de croissances des bénéfices pour NBC. Dans les chiffres en haut à gauche, vous pouvez voir des recettes de 3,5 milliards de dollars, avec une baisse de 22%. Je pense qu'il y a deux points importants ici. Tout d'abord, nous avons eu les Jeux Olympiques l'année dernière, avec environ 700 millions de dollars de recettes. Même en ajustant pour les Jeux Olympiques, comme vous pouvez le voir ici, les recettes seraient en baisse de 8%.

Tout ceci s'explique amplement par le calendrier du secteur cinématographique. Les films ce trimestre ont pour nous baissé de 26%. Et ceci est dû principalement à une chose. Nous avons eu au premier trimestre de l'année dernière les recettes DVD de King Kong. Nous avons vendu environ 15 millions de DVD de King Kong l'année dernière. Cette année pour tout le secteur, avec les listes que nous avons au quatrième trimestre, nous n'avons que la moitié de ce volume en DVD. Donc, hors calendrier cinématographique, les recettes ont été légèrement positives sur la base d'une activité continue.

Puis si vous regardez le bénéfice sectoriel en hausse de 6%, il s'agit d'un vrai redressement. Le réseau, les chaînes et la production TV étaient en hausse de 1%. Il s'agit donc réellement une bonne performance pour nous. Les informations, le divertissement et le câble info sont très solides. Nos performances sont vraiment très bonnes. Nous avons enregistré une hausse de 8%. Les films et les parcs et tout le reste en hausse d'environ 2%. Donc dans l'ensemble, des perspectives financières supérieures à nos prévisions et conformes à nos prévisions pour l'ensemble de l'année.

Je pensais évoquer avec vous certains éléments, les quatre domaines essentiels que nous évoquons lorsque nous contrôlons et travaillons avec l'équipe pour le redressement.

Pour le réseau, les indices prime time de la saison jusqu'à ce jour stagnent. Nous aimerions que ces résultats soient un petit peu meilleurs, mais nous avons des signaux positifs ici. Evidemment, Heroes, le plus grand succès de la saison, le show numéro 7.

En restructurant, l'équipe a fait un très bon travail sur les coûts pour obtenir une structure de coûts plus efficace. Nous avons ici un fantastique modèle commercial. Nous sommes propriétaires de nombreux contenus dans le calendrier actuel, et nous regardons les pilotes pour l'automne, pour lesquels nous possédons encore plus de contenus, ce qui nous donne une excellente possibilité de source de revenus multiples. Today et Nightly sont tous les deux numéro un, et le réseau, s'il n'affiche pas encore les indices que nous souhaiterions, enregistre une solide amélioration et est bien positionné pour le futur.

Le divertissement et le câble info enregistrent des performances réellement excellentes. USA est numéro un dans le câble de base. Il devance de 27% son concurrent le plus proche. Quatre des cinq top shows. Bravo enregistre d'excellentes performances. CNBC enregistre d'excellentes performances.

Pour le secteur films, j'ai mentionné la difficile comparaison sur le DVD, mais nous sommes très enthousiasmés par les prochaines sorties en salles, et les prévisions pour le deuxième semestre, et ce que ceci signifie pour le deuxième semestre de cette année et l'année prochaine. Nous avons deux films au deuxième trimestre, Evan Almighty et Knocked Up. Nous avons de bonnes prévisions pour le DVD basée sur les sorties du premier trimestre et les comparaisons relatives avec l'année dernière.

Et enfin, le numérique. Nous continuons à faire de bons progrès dans le numérique. Vous avez vu l'annonce que nous avons faite avec News Corp. sur le projet d'expansion de la capacité numérique. Nous pensons que ceci sera opérationnel au troisième trimestre. Ceci génère beaucoup d'activité. Nous continuons à lancer d'autres plateformes numériques, dont le numérique pour portable.

En haut à droite, vous pouvez voir les prévisions pour le deuxième trimestre. Les recettes seront plus normales, évidemment sans les Jeux olympiques et l'impact du DVD King Kong. Donc des recettes de 0 à 5, un bénéfice sectoriel de 0 à 5, et nous sommes satisfaits des progrès. Le redressement est conforme aux prévisions, et les performances de l'équipe sont excellentes.

Nous passons maintenant à Healthcare. Healthcare a commencé avec des recettes stagnantes et un bénéfice d'exploitation de 5%. Nous avons connu une bonne croissance dans beaucoup de nos lignes de produits. Si vous examinez les choses du point de vue des recettes, les diagnostics médicaux sont en hausse de 10%. Les sciences de la vie en hausse de 9%. L'imagerie de diagnostic internationale a connu une hausse de 7%. Les services d'imagerie de diagnostic ont connu une hausse de 7%.

Mais comme vous le savez, et nous en avons déjà parlé au quatrième trimestre lors d'autres réunions, nous avons un consentement de la OEC, notre secteur chirurgical, comme Jeff l'a mentionné, et ceci a eu un impact sur nos recettes d'environ 100 millions de dollars pendant le trimestre.

Le deuxième élément qui a eu un impact dont nous avons parlé est la loi Deficit Reduction Act, qui réduit les remboursements non hospitaliers aux Etats-Unis. Elle est entrée en vigueur le 1er janvier et ceci a eu un impact d'environ 150 millions de dollars sur nos recettes.

Ceci a été supérieur à nos prévisions et plus grave en terme de calendrier car nous sommes entrés dans le secteur non hospitalier au premier trimestre et ces deux éléments ont eu un impact sur le bénéfice d'exploitation. Le bénéfice d'exploitation a augmenté de 5%. La productivité a été bonne dans ce secteur. L'équipe fait un très bon travail en se concentrant sur les coûts, mais le Deficit Reduction Act et OEC ont eu un impact d'environ 10 points sur la croissance du bénéfice sectoriel. Nous aurions connu une hausse d'environ 15% sans l'impact de ces deux éléments.

Enfin, les commandes ont connu une hausse de 3%. Ici encore, l'OEC et la loi DRA ont eu un impact d'environ 7 points. Autrement dit, toutes les autres imageries de diagnostic, plus les diagnostics médicaux, plus les services, tout le reste du secteur a connu une hausse des commandes de 10% ce trimestre.

Vous verrez à droite une autre façon de regarder les choses. Pour notre secteur Healthcare mondial, OEC et les cliniques d'imagerie de diagnostic impactés par la loi DRA ont représenté environ 10% de nos recettes. En baisse d'environ -- OEC nous ne commercialisons pas. Les cliniques d'imagerie de diagnostic en baisse d'environ 60% ce trimestre, un impact environ deux fois plus important que ce que nous avions prévu.

Si vous regardez le solde, 90% était en hausse de 5 à 10. Ceci neutralise cette croissance des recettes.

Quelles sont donc les dynamiques pour l'avenir ? L'équipe OEC a fait un travail formidable auprès des clients. Nous avons un carnet de commandes complet que nous avons retenu. Ceci va rebondir au deuxième semestre. Nous pensons que les comparaisons DRA s'améliorent. Nous avons connu ce cycle lorsque les remboursements changent. Nous sommes assez confiants quant à l'évolution pour le deuxième semestre.

La démographie générale pour Healthcare continue à être excellente. La démographie, les populations vieillissantes, la hausse des niveaux de vie, et la capacité technologique de faire mieux, ainsi que la croissance des procédures associées, continue à être positive. Nous avons une excellente croissance globale. Les services sont très forts et nous sommes conformes aux prévisions pour une bonne année pour Healthcare.

Donc vous voyez, un autre exemple. Un portefeuille diversifié nous donne la possibilité de gérer un problème particulier.

Le prochain secteur à couvrir est Commercial Finance. Ils ont eu un trimestre absolument remarquable. Vous le voyez, des recettes de 6,2 milliards de dollars en hausse de 15%. Le bénéfice sectoriel a connu une hausse de 21% à 1,4 milliard de dollars.

Excellente croissance de l'actif. Les actifs ont affiché une hausse de 26%. Les 12 derniers mois ont été excellents. Vous pouvez voir les V en haut à droite pour les différentes activités. Nous continuons à développer nos activités.

Les recettes ont connu une hausse de 15%. Ceci est dû à une très forte croissance de l'actif, comme je vous l'ai dit. Le bénéfice sectoriel est en hausse de 21%, et juste deux points.

L'immobilier a eu un autre excellent trimestre, leur bénéfice net a été en hausse de 28%. Ils ont eu une croissance de l'actif réellement remarquable. Nos actifs augmentent à 59 milliards de dollars, une hausse de 58%. Nous avons une croissance générale des actifs et de l'activité. Meilleure performance des ventes.

La qualité du portefeuille dans l'immobilier est fantastique. Sur ces 59 milliards d'actifs, nous avons 39 millions d'actif improductif. Il s'agit donc d'un portefeuille d'une qualité extraordinaire, avec de très bonnes performances.

Cap Solutions a eu également un bon trimestre. Vous voyez leur bénéfice net de 380 millions de dollars, en hausse de 12%. Egalement grâce à une bonne croissance de l'actif. Les actifs sont à plus de 100 milliards de dollars, 103 milliards, en hausse de 16%.

Si vous regardez le reste de Commercial Finance nous avons eu aussi un bon trimestre en Corporate Finance. Les bénéfices sont en hausse de 21% y compris SES. La croissance du portefeuille est donc ici remarquable, la qualité de l'actif est très bonne. Les arriérés sont à un plancher historique. Les prévisions pour le deuxième trimestre indiquent de nouvelles performances fortes, le bénéfice sectoriel est en hausse de 10 à 15%.

Après ce regard sur les différents secteurs, je repasse la parole à Jeff.

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Excellent, Keith. Merci. En examinant brièvement les activités de développement commercial, vous vous souviendrez que la dernière conférence téléphonique à la fin du quatrième trimestre comportait de nombreuses annonces de transactions. Je souhaite juste vous donner quelques informations sur leur progression.

Tout d'abord, la transaction Vetco Gray a été conclue, ainsi que John l'a indiqué. Ils ont déjà bien commencé en dépassant les prévisions, nous sommes donc satisfaits de ce côté-là.

Smiths, nous avons reçu l'autorisation réglementaire américaine. Nous travaillons toujours de façon constructive dans l'UE. Nous visons une finalisation au deuxième trimestre. Nous avons beaucoup avancé ensemble au cours des deux derniers mois et nous pensons que ceci est une alliance solide. Nous apprécions cette entreprise et sommes confiants pour l'avenir.

Abbott, nous avons reçu l'autorisation réglementaire américaine. Le processus UE est en cours. Ceci est une transaction complexe. Nous travaillons étroitement avec Abbott sur les questions de réglementation et de diligence. Nous pensons finaliser cette transaction. Mais cela peut prendre un peu plus longtemps que prévu. Mais nous aimons cette entreprise et nous continuons à penser qu'elle s'intègre bien dans notre portefeuille Healthcare.

La transaction pour les plastiques est sur la bonne voie. Je pense qu'il y a de grands progrès, beaucoup d'intérêt pour cette entreprise. Nous attendons bientôt la première série d'offres. Nous visons réellement l'annonce d'un accord définitif au deuxième trimestre, une finalisation au troisième trimestre. Je suis assez optimiste sur la progression de ce processus et les perspectives pour notre activité plastiques en général quant aux conséquences de cette cession.

Les transactions sont donc toutes plus ou moins conformes aux prévisions. Nous apprécions les stratégies de toutes ces transactions et nous sommes très satisfaits du positionnement.

Donc, juste pour conclure, un premier trimestre solide malgré quelques difficultés, qui a vraiment donné, je pense, de bons résultats. Nous avons enregistré une hausse du carnet de commande d'infrastructure, des équipements, et des services pour revenir à mon point de départ. Je pense que ceci est, --nous sommes au tout début d'une longue période de croissance très visible et de hausses des marges et des recettes.

Les marchés financiers semblent favorables, pour commercial et consumer finance. Nous pensons qu'Healthcare va se renforcer pendant l'année.

Nos objectifs d'exploitation visant à obtenir une amélioration de 100 points de base du bénéfice d'exploitation et du rendement du capital total, sont en vue et conformes aux prévisions. Les transactions semblent bonnes et conformes aux prévisions. Nous reconfirmons une croissance totale pour l'année du bpa de 10% à 12%, passant de 2,18 dollars à 2,23 dollars. Donc Dan, je vous repasse maintenant la parole et nous allons répondre à quelques questions.

Dan Janki - General Electric Company - Vice-Président des relations avec les investisseurs

Carol, nous pouvons maintenant commencer la séance de questions. Merci.

QUESTIONS ET REPONSES

Opératrice

(INSTRUCTIONS DE L'OPERATRICE) Nicole Parent du Crédit Suisse.

Nicole Parent - Crédit Suisse - Analyste

Bonjour. Juste une première question sur Healthcare. Avec la baisse des recettes, je pense que les prévisions que vous nous aviez données avaient pris en compte le Deficit Reduction Act. Pourriez-vous expliquer pourquoi la baisse est plus importante ?

Lorsque nous pensons aux prévisions pour ce secteur pour toute l'année, en raison des problèmes du premier trimestre à OEC et l'impact sur les cliniques, comment cela modifie-t-il les prévisions pour toute l'année ?

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

A mon avis, Nicole, en ce qui concerne le bénéfice d'exploitation, je pense qu'il nous a manqué environ 50 millions de dollars. Je pense que le coût lié à OEC représente environ la moitié de cela, et l'autre moitié est la loi Deficit Reduction Act dont l'impact est un peu plus important que prévu.

Du côté des recettes, les choses se limitent en gros à l'activité des cliniques. La baisse, ainsi que l'a mentionné Keith, est d'environ 60%. Nous avions prévu peut-être la moitié de cela.

Nous avons connu ceci deux fois par le passé, une fois au début des années 90 et une autre fois à la fin des années 90, lorsque nous avons été touchés par les remboursements. Le rebond intervient en général au bout de six mois.

La croissance des procédures -- si vous examinez notre activité pharmaceutique diagnostic, elle est en hausse de 10%--ceci signifie donc que la croissance des procédures continue à être solide. C'est en définitive ce qui dynamise ce marché.

Mon estimation pour l'année, et je ne tiens ici pas compte d'Abbott, est que Joe et son équipe vont obtenir des recettes avec un numéro à un seul chiffre moyen et un bénéfice d'exploitation en hausse de 15%.

Nous n'avons eu pratiquement aucune annulation dans OEC. En gros, ceci signifie que lorsque les activités reprendront, nous ferons l'équivalent d'une année d'expéditions au cours des mois qui resteront en 2007. Je pense donc que le modèle commercial est fort et l'impact de la loi DRA un peu plus important que prévu. Mais je pense que l'activité va connaître une bonne année.

Nicole Parent - *Crédit Suisse - Analyste*

EN ce qui concerne l'entreprise, une fois que vous êtes sur l'écran radar de la FDA, il est difficile d'en sortir. Que devons-nous attendre du calendrier et les autres activités de la branche Healthcare courent-elles aussi un risque ?

Jeff Immelt - *General Electric Company - Président directeur général*

Je répondrai, Nicole, que la FDA contrôle si vous sortez d'un consentement décreé et autres choses similaires. Je pense que ce sont des situations que nous savons traiter. La personne qui est à la tête de cet effort vient du secteur des réacteurs d'avion et a l'habitude de la FAA. Nous utilisons en quelque sorte ceci comme une opportunité de construire un avantage concurrentiel autour de la FDA.

Je pense en fait qu'une FDA plus stricte est un élément positif et non négatif pour nous. C'est un avantage concurrentiel et une barrière à l'entrée. Je dirais donc que nous sommes satisfaits du positionnement général de GE Healthcare. Nous pensons que ceci constitue une activité essentielle. L'élément le plus positif à propos d'OEC est que nous avons eu peut-être 10 millions de dollars d'annulations. Pratiquement rien. Je pense donc que cette franchise restera intacte.

Nicole Parent - *Crédit Suisse - Analyste*

Très bien. Juste une question d'ordre général pour vous, Jeff. Lorsque vous pensez aux récentes tentatives de de création de valeur de certaines sociétés, par exemple Blackstone, American Standard et Tyco, cela vous incite-t-il à réévaluer vos options de portefeuille ?

Jeff Immelt - *General Electric Company - Président directeur général*

Vous savez, Nicole, j'ai toujours pensé que si quelqu'un peut gérer une entreprise mieux que nous, nous la vendrons. Nous l'avons fait avec Insurance, nous l'avons fait avec Motors, nous l'avons fait avec Global Exchange, nous sommes en train de le faire avec les plastiques.

Mais lorsque je regarde le portefeuille aujourd'hui, il y a une grande force dans la diversité du modèle commercial et des pratiques d'excellence de toute la société. Je pense que si vous regardez la branche Infrastructure, la totalité de ce que nous sommes dans Infrastructure, du centre de recherche mondial jusqu'à notre approche des marchés mondiaux, est le moteur de cette entreprise.

J'ai fait un voyage fin janvier. En Algérie, nous gagnerons 1,2 milliards de dollars pour toute l'entreprise. En Arabie saoudite, Dubai et Abu Dhabi, 5 milliards pour toute l'entreprise. Au Pakistan, 1 milliard pour toute l'entreprise. En Turquie, 1 milliard de dollars pour toute l'entreprise. Ceci est la valeur que nous créons, et donc nous ne sommes donc pas comme les autres. Nous utilisons l'ensemble de l'entreprise je crois comme une grande force.

Nicole Parent - *Crédit Suisse - Analyste*

Excellent. Merci.

Opératrice

Bob Cornell, Lehman Brothers.

Bob Cornell - *Lehman Brothers - Analyste*

Merci. J'ai deux questions. Tout d'abord, Jeff ou Keith, pourriez-vous développer le commentaire sur la hausse de 15% des commandes pour le deuxième trimestre qui arrive ? Est-ce lié à un cycle long ou observez-vous de bons flux de commandes ? Peut-être pouvez-vous nous expliquer votre vision des choses, comment ceci se répartit.

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Je pense que le changement par rapport au premier trimestre va être dû aux équipements principaux. Comme je l'ai déjà indiqué, nous prévoyons une hausse supérieure à 20% pour les équipements principaux. Les services devraient continuer à être forts. Et les activités de flux, dans un intervalle compris entre 0 et 5%, similaire à ce que nous voyons, probablement. Nous devons voir comment ceci évolue.

Je pense que le grand changement, Bob, est que nous voyons les grosses commandes d'équipements continuer et une forte croissance dans la structure de John Rice.

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Nous avons eu de grosses commandes juste dans les deux premières semaines d'avril, Bob.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyste

Ceci va aider.

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Equipements Principaux.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyste

Nous avons ici Mark Begor au téléphone. Je suis franchement très surpris qu'avec les 500 millions de dollars avant impôts de provisions, vous prévoyez toujours un retard de 5 millions de dollars au deuxième trimestre. Peut-être pourriez-vous nous expliquer pourquoi vous prévoyez toujours un glissement au deuxième trimestre, si vous avez pris une provision de 500 millions de dollars ce trimestre.

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Bien sûr, Bob. Ceci est en grande partie lié à la structure des coûts de l'entreprise. Nous pensons que les marchés financiers vont continuer à être difficiles au deuxième trimestre. Même si nous réduisons la structure de l'entreprise, environ les deux-tiers de ces 50 millions de dollars serviront à la gestion de l'entreprise et au maintien de ses ressources, à nouveau, avec pratiquement aucune recette. Nous ne comptons pas sur un regain du marché.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyste

Une dernière question à ce sujet. Pensez-vous avoir une visibilité totale sur le remboursement anticipé des prêts défailants présents en 2005 et 2006 ? Y a-t-il encore des prêts qui peuvent potentiellement être remis ? Avez-vous un moyen de mesurer, quantifier cela ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Nous avons passé beaucoup de temps, Bob, vous l'imaginez, à étudier ceci, en commençant au quatrième trimestre. Ce que nous avons constaté est que les investisseurs nous ont remis les prêts plus rapidement. Il leur fallait en général neuf mois par le passé, si l'on regarde aux alentours de début 2006. Ceci s'est accéléré au quatrième trimestre. Nous voyons désormais les retours au cours des trois premiers mois.

Deuxièmement, nous avons également mis une partie de nos réserves dans les réserves du premier trimestre pour les futurs rachats potentiels. Donc environ 150 millions de dollars dans les réserves qui nous couvriront pour les retours de futurs prêts. Nous pensons donc avoir une bonne maîtrise de la situation.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyste

Quels ont été les changements dans les normes d'audit mises en place qui vous protégeront à l'avenir ?

Mark Begor - GE Money-Americas - Président directeur général

Nous avons pris quelques mesures. Par le passé il n'y avait pas de limite temporelle pour que ces prêts nous reviennent. En octobre, nous avons instauré une limite, ils doivent revenir dans un délai de 180 jours. Ceci est l'une des mesures.

Deuxièmement, nous n'avions pas une étude assez rigoureuse de ces rachats lorsqu'ils nous revenaient.. Nous avons maintenant une équipe très spécialisée avec d'anciens auditeurs et nous étudions minutieusement ces prêts pour nous assurer qu'ils doivent réellement nous revenir. Ceci aide aussi nos conditions économiques.

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Mais vous savez, Bob, vous connaissez depuis longtemps nos activités de services financiers. Nous sommes doués pour l'exercice. Nous sommes doués pour tirer le meilleur parti des choses. Et je pense que c'est ce que Mark et son équipe vont faire ici.

Opératrice

Jeff Sprague, Citigroup.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyste

Merci. Bonjour à tous. Jeff, ou peut-être John Rice, Jeff, vous avez fait un commentaire sur la première manche pour la branche Infrastructure. Puis des commentaires ont été faits sur les prix et les marges dans le carnet de commandes.

Je me demandais si quelqu'un pouvait en quelque sorte relier tout ça pour nous, votre vision des développements actuels aux Etats-Unis, avec la décision récente de la Cour Suprême. L'Europe dérèglement. Beaucoup de choses semblent jouer en votre faveur. Mais comment cette situation va-t-elle se manifester dans vos commandes et vos recettes à moyen terme ?

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Bonjour, Jeff. Ecoutez, je pense que ceci fait partie de ce que Keith et Jeff ont évoqué en parlant de l'ampleur générale de l'activité. La décision de la Cour Suprême encourage certainement les gens à penser aux technologies énergétiques alternatives et nous pensons que nous sommes bien positionnés dans des domaines tels que la gazéification du charbon, l'énergie éolienne, évidemment. Le solaire progresse mais moins rapidement. Le nucléaire va prendre un certain temps, comme vous le savez.

Mais franchement, ce sont d'excellentes nouvelles car à court terme, nous voyons toujours une très grande force dans notre secteur gazier traditionnel. Les transports, nous ne l'avons pas encore mentionné, mais l'activité transports a livré plus de locomotives au premier trimestre de cette année que jamais par le passé, avec une hausse d'environ 40 par rapport à l'année dernière, et ils ont eu en plus une hausse de 5% de leur carnet de commandes. Pour le secteur des transports, des pays comme l'Arabie saoudite ont manifesté un intérêt pour le transport ferroviaire, alors qu'ils ne nous avaient jamais parlé de transport de fret lourd.

Vous voyez que la réponse à votre question est très longue. Nous voyons certainement une croissance de 15% à 20%, et plus élevée certains trimestres ainsi que nous l'avons dit pour le deuxième trimestre, avec une force et une ampleur remarquables.

Aux Etats-Unis, je l'ai dit, la branche énergie a reçu de nombreuses demandes d'information. Nous voyons -- nous pensons que nous allons voir une reprise ici. Nous avons fait --l'équipe a fait un excellent travail pour équilibrer les prix, la productivité, et l'inflation, vous voyez cela dans la croissance positive de la marge, et nous pensons que ceci va continuer.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyste

Il y a eu un commentaire sur la hausse des prix de 3,5%, je ne me souviens plus si cela concernait les turbines ou l'ensemble d'Infrastructure. Pouvez-vous nous donner un peu plus de détails sur la situation des prix dans le carnet de commandes.

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Je pense que le commentaire portait sur la hausse des commandes de production d'énergie avec une augmentation des prix de 3.5%. Nous constatons que la demande est importante. Les capacités sont assez tendues dans certains domaines. Ceci est évidemment partiellement alimenté par le secteur éolien. Mais au cours de 12 à 18 mois qui viennent, nous voyons que notre capacité à obtenir de bons prix va continuer.

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Vous savez, Jeff, si vous repensez à la fin des années 1990, il y avait un produit aux Etats-Unis, les turbines à gaz. Désormais, tous les produits sont partout. Les secteurs ferroviaire, pétrolier et gazier, les réacteurs d'avion, l'énergie, pour la première fois, je ne sais pas, en 50 ans, croissent tous en même temps.

Nous sommes très bien positionnés pour en profiter, du point de vue des recettes, mais aussi de façon plus importante du point de vue de la chaîne d'approvisionnement, qui est l'une de nos forces. Donc si les Etats-Unis reprennent, du point de vue des turbines à gaz et du secteur éolien, c'est la cerise sur le gâteau. Ceci va nous permettre d'utiliser notre capacité à fixer les prix et à obtenir de meilleures performances pour la chaîne d'approvisionnement.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyste

Pensez-vous que nous verrons une activité beaucoup plus importante aux Etats-Unis pour les turbines à gaz, afin de jeter une sorte de pont vers l'IGCC et le nucléaire d'ici 5 ou 10 ans ?

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Absolument, sans aucun doute.

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Il n'y a aucun doute. Et vous pouvez déjà le constater avec la pointe de la demande pour aéro. Ceci annonce généralement, ainsi que je l'ai mentionné auparavant, une croissance dans le secteur des turbines. Nous avons vu ceci par le passé et nous le reverrons.

Ainsi que Jeff l'a souligné au début, la bonne nouvelle est que nous avons des performances plus étendues, plus profondes. Nous ne prévoyons pas une nouvelle bulle américaine et ceci est une bonne chose, car nous allons voir plus d'ampleur et plus de profondeur.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyste

Juste une autre question, si vous pe permettez. C'était une question assez longue. A propos des taux d'imposition, Keith, afin que les choses soient claires pour tout le monde. Votre prévision de 16% à 17% pour l'année, ceci ne tient pas compte de l'une de ces transactions ? Et donc, si une transaction intervient, quelles seront les conséquences ? La transaction entraîne une hausse du bpa ou une restructuration supplémentaire ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Non, je vais essayer de clarifier les choses. Les transactions entraîneront une plus grande volatilité au sein des trimestres soit sur le taux Industrial soit sur le taux GECS. Mais dans l'ensemble, notre prévision pour le taux consolidé pour l'année entière est de 16% à 17%. C'est ce que je sais et anticipe. Je ne peux pas encore l'enregistrer ainsi, mais c'est ce que je vous donnerais comme estimation.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyste

D'accord, merci.

Opératrice

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

Bonjour. Deux petites questions. D'abord pour Mark, au sujet des titritisations du premier trimestre, le calendrier est pour ceci un peu inhabituel. On voit généralement plus de titritisations vers la fin de l'année. S'agit-il d'une décision consciente afin de contrebalancer une partie des pertes WMC ? Quelles sont les attentes de titritisation pour le bilan de l'année ?

Mark Begor - GE Money-Americas - Président directeur général

Oui, Deane, il s'agit d'une décision consciente visant à essayer d'accélérer des titritisations afin de couvrir une partie des problèmes WMC dont nous avons parlé. Nous ne voyons rien qui sorte du processus normal pour le reste de l'année.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

Des différences de prix sur les titritisations ?

Mark Begor - GE Money-Americas - Président directeur général

Non, en fait il y a eu une demande très forte pour ce que nous avons fait au premier trimestre. Mais aucun changement de prix.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

Bien, je passe maintenant à OEC et au consent decree. Y a-t-il--j'ai peut-être manqué cela. Avez-vous évoqué la date à laquelle vous recommencerez à expédier ? Au deuxième trimestre ou au deuxième semestre ?

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Nous ne pouvons pas le prévoir. Nous travaillons d'arrache-pied afin de faire tout ce que nous savons que nous devons faire avec les installations. Mon sentiment est que nous parlons plutôt du deuxième semestre.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

D'accord. Il a été très utile de dire que le carnet de commandes n'a réellement pas enregistré beaucoup d'annulations. Avez-vous rencontré des difficultés avec la FDA pour obtenir d'autres autorisations, en dehors de l'activité OEC ?

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Je ne pense pas. La FDA révisé nos installations en permanence et nous avons toujours eu d'excellents résultats. Ceci est un cas isolé et nous le traitons comme tel.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

Formidable, une dernière question. Une question d'ordre plus général au sujet des attentes pour le taux de croissance organique. Vous continuez à vous situer au milieu du chemin avec 2 à 3 fois le PIB mondial. Si vous segmentez la croissance organique de ce trimestre entre Industrial et GE Capital, quelle a été la contribution des marchés émergents ? Que pensez-vous à propos du bilan de l'année pour la croissance organique ?

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Deane, je dirais que Financial était plus haut. Financial a été de 10% à 12% au premier trimestre. Industrial a été de 5%. Mon sentiment est qu'Industrial va se renforcer pendant le reste de l'année et que les services financiers vont probablement rester dans un numéro élevé à un chiffre peut-être 10, quelque chose comme ça.

Nous devrions voir un effet sur la croissance organique avec le démarrage d'OEC et la contribution de NBCU que nous n'avons pas eue. John aura, John est une partie très importante de notre segment industriel et John aura une croissance organique autour de 15 pendant un temps. Voici donc notre vision des choses.

Je dirais ensuite que les activités en dehors des Etats-Unis vont continuer à croître plus vite que les activités aux Etats-Unis.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

Avez-vous la sensation que les marchés émergents apportent une contribution importante, avec les initiatives "Imagination breakthroughs" ?

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Les marchés émergents ont été en hausse. La croissance a été de 14% au cours du trimestre. Je pense que la prévision pour l'année est de 32 milliards de dollars, environ, plus de 30 milliards de dollars, avec entre 15 et 20 de croissance. Nos projets "Imagination breakthroughs" devraient contribuer à mon avis entre 15 et 20 milliards de dollars. Ils ont contribué 5 milliards de dollars au premier trimestre.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

Merci.

Opératrice

Steve Tusa, JPMorgan.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyste

Bonjour. Merci pour tous les détails sur la restructuration. C'est très utile. La plupart des sociétés n'en font pas autant, et une grande partie concerne une restructuration en série, donc nous apprécions ceci. Juste une question sur la prévision annuelle. Healthcare semble avoir obtenu des résultats un peu légers. Quel est le contrepoint de ceci étant donné que vous réaffirmez les chiffres ?

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Je dirais que -- John Rice est assis juste à côté de moi ici. John a la capacité de continuer à exécuter et livrer d'excellents résultats.

Mais je reviendrais en arrière, Steve. Encore une fois, nous ne savons pas quand la transaction Abbott va se finaliser. Mais je continue à penser qu'Healthcare a une chance raisonnable d'obtenir une hausse de 15% du bénéfice d'exploitation.

Je pense, et j'en assume la responsabilité, que notre prévision était probablement trop optimiste au premier trimestre. Mais si vous regardez bien, OEC du point de vue du bénéfice d'exploitation nous a probablement coûté 50 millions de dollars au cours du trimestre. Donc lorsque les activités reprendront, ceci va générer beaucoup d'argent pour nous.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyste

Oui. Ensuite, je ne saisis pas très bien le deuxième trimestre. Vous savez que tout le monde se concentre sur les fluctuations chaque trimestre. Tenez-vous compte de cette réduction d'impôts au deuxième trimestre ? Ou bien obtenez-vous un numéro bpa ? Quel genre de taux d'imposition prévoyez-vous ici pour le deuxième trimestre ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Je n'ai pas--j'ai indiqué que nous travaillons avec l'IRS sur des transactions. Je ne sais pas quand ces transactions vont intervenir. J'ai juste dit que lorsqu'elles interviendront, elles créeront une certaine volatilité. Nous parlons donc d'un taux consolidé de 16% à 17% pour l'année.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyste

D'accord, c'est donc ainsi que nous devons le considérer, en intégrant le chiffre bpa au deuxième trimestre. Une dernière petite question. Les provisions dans GE Capital ont augmenté de façon assez forte, une partie est liée à WMC. En hausse de plus de 40%. Cette comparaison va-t-elle baisser au cours des deux prochains trimestres ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Je pense tout d'abord que cette hausse des provisions n'est pas due à WMC. Ces prêts sont pour la vente et ceux-ci auraient été des réductions de la valeur de marché.

La hausse des provisions est vraiment due à deux choses. Numéro un, si vous vous souvenez des faillites américaines, c'est chez le consommateur, dans l'activité de GE Money, la législation sur la faillite américaine a changé fin 2005, et il y a eu une réelle augmentation des faillites au quatrième trimestre de 2005. Puis, le résultat a été que les provisions normales pour faillite prises en fonction de votre volume en cours étaient très basses au premier trimestre de 2006. Donc nous avons des provisions pour faillite plus normales au premier trimestre. C'est environ 170 millions de dollars de cette croissance.

Puis vient le calendrier de Commercial Finance. Nous avons eu l'année dernière des recouvrements au premier trimestre qui ne se sont pas reproduits. Nous avons eu une hausse d'environ 0,2% de l'actif net moyen de Commercial Finance, ce qui est probablement un niveau de rendement annualisé plus normal.

Je pense que ceci est entraîné par la normalisation des faillites plutôt que par un changement particulier de notre vision de la qualité du portefeuille.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyste

Donc 1,1 milliard de dollars à l'avenir ici, ou ceci devrait-il baisser un peu ? Difficile à dire ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Je pense que le rendement annuel va se situer quelque part entre 80% et 100%, 100 points de base ANIE. Ceci va donc dépendre également de la croissance de nos actifs, Steve.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyste

D'accord. Merci beaucoup.

Opératrice

Scott Davis, Morgan Stanley.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyste

Bonjour. merci. Puisque nous avons Mark en ligne, peut-être pouvons-nous examiner les cartes de crédit de clientèle, en particulier aux Etats-Unis. Mark, pensez-vous qu'il y ait un risque que le désastre des prêts subprime puisse s'étendre aux cartes de crédit ?

Mark Begor - GE Money-Americas - Président directeur général

Scott, nous examinons la situation attentivement, comme vous pouvez l'imaginer. Nous avons en fait commencé à l'automne dernier en septembre et octobre. Nous avons agi à ce stade pour commencer à ajouter des agents de recouvrement afin de devancer un impact potentiel d'une hausse des prix immobiliers. Nous avons en fait ajouté 700 agents de recouvrement au cours des derniers mois pour envoyer des rappels plus tôt et effectuer plus de rappels.

Cependant le résultat net est que nous n'avons pas vraiment vu de changement mesurable dans nos arriérés. Nous continuons à les observer. Nous essayons de devancer les choses. La situation a été assez stable.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyste

J'ai juste un commentaire et une question. Par le passé, je pense, GE Capital a toujours fait un excellent travail pour être l'acheteur de derniers recours lorsque vous rencontrez ce type de sinistres. Vous semblez être en train de quitter l'activité ou tout au moins de limiter les accords de prêts à un moment où peut-être par le passé GE serait en train d'intervenir et d'acheter les prêts non productifs ou de prendre des mesures similaires.

S'agit-il d'un changement de stratégie ? Où ce moment n'est pas encore arrivé ? Juste quelques mots sur votre stratégie ici.

Mark Begor - GE Money-Americas - Président directeur général

Oui, je dirais que ce n'est probablement pas le bon moment pour nous. Nous sommes très occupés en ce moment à redimensionner l'entreprise. Ceci dit, vous avez raison, nous sommes toujours très opportunistes et nous sommes proches du marché. Nous regardons ce qui se passe. Si nous voyons quelque chose, nous l'étudierons certainement. Mais nous avons actuellement beaucoup à faire pour redimensionner l'entreprise.

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Vous savez, Scott, nous avons demandé à l'équipe Commercial Finance de travailler avec l'équipe de Mark et de regarder les opportunités ici sur ce marché. Il y a une grande agitation, et comme vous l'avez dit, nous sommes toujours à la recherche de la bonne opportunité.

Nous allons donc être prudents ici, mais nous avons des gens qui examinent la situation pour indiquer les éventuelles possibilités d'investissement.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyste

D'accord. Puisque nous avons aussi John en ligne, une question sur la situation générale. Vous êtes à la tête de GECAS et d'Energy Financial Services depuis assez longtemps maintenant pour pouvoir tirer des conclusions. Voyez-vous dans ces entreprises un avantage réel pour aider la progression de votre activité principale ? Autrement dit, cela vaut-il vraiment les problèmes évoqués lorsque nous les analysons ensemble ? Ou bien voyez-vous des avantages tangibles ?

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Nous voyons définitivement des avantages tangibles. Nous allons enregistrer une commande au deuxième trimestre au Moyen-Orient que nous sommes en train de négocier sur une base d'exclusivité dans le secteur de l'eau, car nous pouvons travailler avec Energy Financial Services sur cette même transaction.

Il s'agit d'un exemple parmi de nombreux autres, qu'il s'agisse du domaine d'expertise qu'apportent Henry Hubschman et son équipe, ou de l'expertise financière d'Alex Urquhart et de son équipe. Nous voyons des avantages partout où nous regardons. Je ne voudrais certainement pas revenir au passé.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyste

D'accord, très bien. Merci beaucoup.

Opératrice

David Bleustein, UBS.

David Bleustein - UBS - Analyste

Bonjour. Mark, une question rapide. Les rendements s'approchent-ils du niveau auquel vous souhaiteriez garder des prêts US sur le bilan ?

Mark Begor - GE Money-Americas - Président directeur général

L'une des choses que nous évaluons actuellement est de garder les prêts puis d'utiliser la titrisation pour le rendement. Ceci n'est vraiment pas tiré par ce que j'appellerai le rendement des prêts ou aux rachats. Ceci est dû au changement des marchés financiers. Cette idée de ventes de prêts sur ce marché à Wall Street ne marche tout simplement pas.

Nous avons des entreprises de prêts très solides en dehors des Etats-Unis au Royaume-Uni et en Australie où ceci est notre modèle, et nous reprenons ceci ici aux Etats-Unis.

David Bleustein - UBS - Analyste

D'accord. Permettez-moi de m'adresser à John. John, vous avez mentionné ou tout au moins confirmé un commentaire sur un pont jeté vers la technologie IGCC. Des usines sont évidemment déjà en fonctionnement, mais selon vous, quand allons-nous commencer à voir la construction d'une quantité significative d'usines IGCC ici aux Etats-Unis ?

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Et bien David, tout dépend de ce que vous entendez par quantité significative. Mais il faut encore certainement trois ou quatre ans pour qu'apparaisse la première usine équipée de la nouvelle technologie. Et trois ou cinq ans de plus pour voir atteindre des quantités significatives.

Je n'ai aucun doute, et je ne pense pas que nos clients aient le moindre doute quant au fait que ceci va être une technologie importante dans ce pays et dans les autres pays qui utilisent le charbon. Les coûts doivent être corrects. Le coût doit être correct. Les consommateurs doivent être

prêts à payer et les installations doivent être prêtes à investir. Lorsque ces éléments seront réunis, et ils le seront, ceci va être une technologie très importante.

David Bleustein - UBS - Analyste

Et par rapport à une usine à cycle combiné normale, le coût de construction et les frais d'exploitation sont-ils beaucoup plus élevés ?

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Ceci est vraiment lié au coût du capital. Il est actuellement dans la fourchette élevée 20% à 25%. Nous pensons que nous avons besoin de diviser ceci par deux, et nous y parviendrons. Ceci ne sera pas divisé par deux pour l'usine numéro un, mais devrait l'être pour l'usine numéro cinq ou six. C'est donc l'évolution descendante à laquelle nous pensons. Je pense que ceci est cohérent avec la vision de nos clients.

David Bleustein - UBS - Analyste

En ce qui concerne les turbines à gaz, pouvez-vous nous parler un peu des initiatives en Inde et dans le reste de l'Asie pour les turbines à vapeur ?

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

C'est intéressant car nous voyons actuellement un volume assez élevé dans les turbines à vapeur, mais ceci est lié aux turbines à gaz de cycle combiné. Je marchais dans l'usine de Schenectady il y a seulement quelques semaines, et 75% du matériel est destiné à l'extérieur des Etats-Unis, en liaison avec des turbines à gaz de cycle combiné.

Donc alors que nous trouvons toujours des marchés comme l'Inde, le Moyen-Orient, la Chine, intéressants du point de vue de la vapeur pure, nous sommes très satisfaits actuellement par la quantité d'activité vapeur associée avec des turbines à gaz de cycle combiné.

David Bleustein - UBS - Analyste

Fantastique. Merci beaucoup. Keith, juste une question. Désolé de revenir sur les taux d'imposition pour la troisième ou quatrième fois, mais 16% à 17%, est-ce ce que vous avez intégré aux prévisions pour le deuxième trimestre ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Sur une base consolidée, oui.

David Bleustein - UBS - Analyste

Merci beaucoup.

Opératrice

Ann Duignan, Bear Stearns.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyste

Bonjour, Ann Duignan, Bear Stearns. Bonjour. Juste deux petites questions. La croissance organique à 8% est calculée à devise constante. Quel impact la devise a-t-elle eu sur les recettes et/ou les bénéfices ce trimestre ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

La devise a eu un impact d'environ 1,5 points sur les recettes et insignifiant sur la devise.

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

sur les bénéfices.

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

sur les bénéfices, pardonnez-moi. Désolé.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyste

D'accord. Merci. Dans votre communiqué de presse, vous indiquez que vous alliez utiliser les gains tirés des ventes d'actifs principalement pour la restructuration. C'est un petit changement de formulation. Où voyez-vous d'autres utilisations des gains tirés des cessions ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Je pense qu'il s'agit peut-être d'une distinction subtile de comptabilité. Par exemple, pour nous, des événements tels que le procès de l'amiante ne relèvent pas techniquement de la restructuration. Nous prévoyons d'utiliser tous les gains pour les réinvestir dans la force de l'entreprise, Ann.

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

(plusieurs locuteurs) Nous avons des choses telles qu'IP R&D, des choses de ce type, Ann. Je pense qu'il s'agit donc d'une distinction subtile. Mais en gros, ce que nous sommes en train de dire est que les gains vont être utilisés.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyste

D'accord, donc pas de changement majeur en -- ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Aucun.

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Zéro.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyste

D'accord, merci. Une dernière question sur l'inflation. Vous avez noté dans Aviation que vous affrontiez un peu d'inflation. Pouvez-vous parler de l'inflation en général pour l'ensemble de vos activités ? Avez-vous eu des surprises, positives ou négatives, au cours du premier trimestre ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Nous avons constaté une certaine inflation, principalement dans les métaux précieux, et les autres métaux. Notre approche générale pour l'entreprise est qu'elle a été relativement limitée. Notre activité tarifaire a plus que contrebalancé l'inflation dans l'ensemble du portefeuille.

Nous affrontons une certaine inflation dans les métaux précieux.. Nous réagissons et nous faisons tout avec des contrats à long terme et des investissements collaboratifs avec les fournisseurs afin de nous assurer que nous pouvons limiter cet impact. Puis nous travaillons énormément avec nos équipes commerciales pour nous assurer que nous pouvons regagner ceci sur le marché. Si vous regardez l'ensemble du portefeuille, nous avons réussi ce trimestre.

D'un autre côté je pense que si vous regardez les prix du trimestre, jusqu'à un certain point ceci accompagne l'inflation, les prix de l'aviation ont augmenté de 2,5%, les prix de l'énergie de 2% , les prix des transports de 1%, les prix du secteur pétrolier et gazier de 2%. Nous travaillons afin de nous assurer que nous regagnons ceci sur le marché. Ainsi que John et Jeff l'ont mentionné, avec l'équation offre-demande que nous connaissons actuellement, Ann, ceci a été très efficace pour nous.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyste

Ceci appelle la dernière question, voyez-vous la moindre contrainte d'approvisionnement en composants, à part pour le secteur éolien, qui est bien documenté ? Etes-vous préoccupés par d'autres contraintes d'approvisionnement alors que vous augmentez certaines de ces activités ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Dans un sens, nous sommes payés pour nous inquiéter pour l'ensemble des activités. Mais nous ne voyons rien qui ait un impact sur notre entreprise. Nos chaînes d'approvisionnement font un travail formidable. Une leçon que nous avons bien apprise pendant la bulle énergétique américaine consiste à savoir gérer ces situations.

Alors qu'il s'agisse de l'équipe aviation, de l'équipe transport, de l'équipe énergie éolienne, ils font un travail formidable. Nous ne voyons rien qui puisse affecter notre capacité à livrer nos clients.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyste

D'accord, je pense que Peter a une question sur les services financiers.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Oui Mark, une question rapide. Je pense que l'opinion traditionnelle est que la plupart des difficultés liées aux prêts subprime ne vont pas s'étendre au marché Alt-A. Pourquoi ce niveau de conviction sur le marché, étant donné que ces prêts partagent de nombreuses caractéristiques, qu'il s'agisse des taux variables, de la faible documentation ou d'une quotité de financement élevée ?

Mark Begor - GE Money-Americas - Président directeur général

En fait, nous ne sommes pas d'accord avec cette opinion selon laquelle il ne va pas y avoir de pression sur Alt-A car nous constatons une certaine pression.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Comment caractériseriez-vous les arriérés, les arriérés de plus de 60 jours dans les subprime par rapport à Alt-A actuellement ?

Mark Begor - GE Money-Americas - Président directeur général

Subprime est sans doute 50% plus élevé du point de vue des arriérés. Mais nous voyons clairement certains des clients Alt-A sous pression également.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Très bien. Puis une dernière question ici, est-ce qu'Alt-A a en quelque sorte suivi les problèmes que vous avez rencontrés en subprime ? Les subprime ont-ils joué un rôle déterminant ? Ou coïncident-ils ?

Mark Begor - GE Money-Americas - Président directeur général

Non, les subprime ont définitivement joué un rôle déterminant. Nous avons commencé à voir les arriérés subprime augmenter aux environs de l'été l'année dernière, et Alt-A a vraiment commencé plus tard à l'automne.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Merci.

Opératrice

Robert McCarthy, Banc of America Securities.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyste

Bonjour à tous. Peut-être pourriez-vous parler du faible numéro à un chiffre pour les investissements que tout le monde voit dans l'économie industrielle aux Etats-Unis. Quelles sont vos prévisions à cet égard ? Envisagez-vous la poursuite de la baisse, une décélération ? Attendez-vous une relance ? Quelles sont vos prévisions ici ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Vous savez, Bob, pour les activités US à cycle court, je ne pense pas que les choses empirent. Je pense que l'élément imprévisible est l'immobilier, et je crois que nous n'avons pas une visibilité complète de l'immobilier. L'électroménager a tendance à voir des achèvements.

Mais nous n'intégrons pas dans nos prévisions la moindre grande relance au deuxième semestre. Nous pensons plutôt que l'économie va rester à son niveau actuel.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyste

D'accord. J'ai été frappé par la hausse de 10% de l'éclairage au cours du semestre. Cela traduit-il la force de la construction d'immeubles commerciaux américaine ? S'agit-il d'une force globale ? A quoi cela est-il dû, étant donné que cela représente environ le double, je crois, de votre taux de croissance organique pour l'ensemble de l'entreprise ?

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Je n'étais pas sûr, en tant que PDG, de pouvoir un jour parler de l'éclairage pendant l'une de ces conférences téléphoniques, donc Rob, merci.

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Nous avons connu une performance excellente de l'éclairage au détail. Ceci se produit dans toutes les chaînes de détail, je pense que vous le savez. Le moteur principal a été les lampes fluorescentes compactes aux Etats-Unis et dans le reste du monde. Mais le secteur incandescent a enregistré aussi de très bonnes performances.

Donc la force du détail, Wal-Mart, Home Depot, Lowes, excellent.

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Je pense, Rob, sur le point de Keith, Ecomagination a été un excellent processus de génération de demande pour toute l'entreprise. Même pour les fluorescents je pense que ceci a beaucoup modifié notre façon même de penser au secteur de l'éclairage.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyste

D'accord, très bien. Je pense évidemment que vous prévoyez la production d'énergie alternative, une très grande visibilité et d'excellentes perspectives pour l'avenir. Du côté de la transmission et de la distribution, vous avez un certain degré d'exposition. Pas un niveau très élevé, mais il est présent.

Pourriez-vous parler de ces marchés ? S'agit-il d'un domaine où vous pourriez, évidemment pas cette année, étant donné que vous avez annoncé plusieurs acquisitions importantes, mais plus tard, s'agit-il d'un domaine où vous pourriez investir et vous développer dans la transmission et la distribution ?

Keith Sherin - General Electric Company - Premier Vice-Président Finance et Directeur Financier

Franchement, Rob, nous aimons la taille de notre entreprise. Comme vous le savez, nous ne sommes pas la plus grosse entreprise, mais nous sommes dans de bons segments, avec une rentabilité solide, et je n'attends pas une grande expansion.

L'équipe responsable de cette activité fait un travail formidable. Nous avons un assez bon prix de base et nous travaillons à son amélioration, et nous sommes satisfaits de notre situation actuelle.

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Vous savez Rob, toutes nos transactions dans la branche Industrial s'accompagnent de recettes récurrentes, de franchises de service. T&D n'a pas de grosse franchise de services.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyste

Vous ne pensez pas que ceci puisse changer à l'avenir ?

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Pas vraiment.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyste

D'accord, très bien. Merci.

Dan Janki - General Electric Company - Vice-Président des relations avec les investisseurs

Carol, pouvons-nous répondre à une dernière question ?

Opératrice

Absolument. Chris Kotowicz, A.G. Edwards.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

Bonjour tout le monde. Au sujet de la production d'énergie, vous avez parlé de la force des ventes de turbines à vapeur. Est-ce du côté international ? Est-ce réellement tiré par les ventes de Power Island, ou bien par des unités indépendantes ?

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Non, en fait, lorsque je parle de turbines à gaz de cycle combiné, ceci correspond probablement à votre définition de Power Island. Elles ne sont pas indépendantes.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

Je parle des turbines à vapeur.

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Oui, il y a une turbine à vapeur qui va avec deux turbines à gaz. Mais nous ne voyons pas une très grande activité pour les turbines à vapeur autonomes, et certainement pas dans des pays tels que l'Inde ou la Chine.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

D'accord. Vous avez ensuite parlé de la chaîne d'approvisionnement comme n'étant généralement pas une contrainte pour vous. Ceci est-il aussi vrai pour les équipements auxiliaires, et peut-être spécifiquement du côté de l'énergie ou de la production d'énergie ? Les gens autour de vous dont vous ne transformez pas les produits mais dont vous auriez besoin pour un Power Island, avez-vous des inquiétudes à ce sujet ?

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Nous travaillons aussi étroitement avec eux qu'avec nos fournisseurs directs. Donc, lorsque nous participons à un projet de construction d'usine, nous les gérons pratiquement de la même façon.

Donc, une fois de plus, nous voulons être un petit peu inquiets, afin de ne pas nous laisser aller. Mais nous ne voyons rien qui puisse limiter notre capacité, ou celle de nos clients, à terminer ces projets.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

D'accord. Du côté du charbon, il y a évidemment eu un grand dynamisme. D'après les informations et les discussions à ce sujet, il semble que le dynamisme du charbon se ralentit. Avez-vous des commentaires à faire à ce sujet ?

Jeff Immelt - General Electric Company - Président directeur général

Je pense que le monde a besoin de charbon. Je pense donc qu'il devra y avoir à un moment une confluence entre les normes environnementales et le besoin de charbon. C'est pourquoi John et son équipe ont investi dans la gazéification du charbon et les technologies annexes. Donc, John, quel est votre avis sur la question ?

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Je suis entièrement d'accord. Le charbon est important aux Etats-Unis et dans de nombreux pays, et l'IGCC deviendra une technologie importante. Le court terme ici est la construction de nouvelles usines à charbon.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

Pensez-vous accélérer--vous avez parlé de quatre à dix ans entre la première usine IGCC et la prolifération.. Voyez-vous ici une possibilité de subvention gouvernementale, du type de celle que vous avez reçue pour le secteur éolien ?

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Bien sûr. Aucun doute, des éléments tels que des crédits d'impôt à la production peuvent fonctionner, et cela aidera. Mais il s'agit de grandes installations chimiques sophistiquées qui seront construites en un minimum de trois ans quelles que soient les circonstances. Il y a donc une limite à ce qu'il est possible d'accélérer.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

Allez-vous devoir en rester là?

John Rice - General Electric Company - Vice-Président, Président directeur général GE Infrastructure

Nous étudions toutes sortes d'options, et ceci dépend des clients et de leurs besoins.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

D'accord.

Dan Janki - General Electric Company - Vice-Président des relations avec les investisseurs

Nous souhaitons vous remercier tous pour votre participation. Par ailleurs JoAnna et moi-même serons à votre disposition toute la journée pour répondre à vos questions. Des enregistrements audio et des transcriptions seront disponibles sur notre site Internet. Merci beaucoup.

Opératrice

Mesdames et Messieurs, votre conférence téléphonique est terminée. Nous vous remercions pour votre participation. Vous pouvez maintenant raccrocher.

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.