

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Alcatel-Lucent met en œuvre son programme performance et se concentre sur ses produits clés

Le Groupe renforce son modèle opérationnel, avec un nouveau groupe d'activités, une nouvelle organisation des ventes globale et une nouvelle équipe de direction, dédiée à l'accomplissement des objectifs de transformation du Groupe.

Paris, le 10 septembre 2012 – Alcatel-Lucent (Euronext Paris et NYSE : ALU) a présenté aujourd'hui un nouveau modèle opérationnel axé sur un recentrage sur ses produits clés, une organisation des ventes renforcée et des fonctions centrales remaniées, afin de mettre en œuvre le Programme Performance, initiative stratégique présentée le 26 juillet afin de réduire les coûts de 1,25 milliard d'euros d'ici fin 2013.

Ben Verwaayen, directeur général, a déclaré : « Dans l'environnement de marché actuel, nous devons nous concentrer sur nos atouts. La position de leader d'Alcatel-Lucent dans le domaine des cœurs de réseau reflète l'excellence de notre innovation et nos relations de long terme avec nos clients. L'objectif de notre nouvelle structure opérationnelle est de renforcer la présence d'Alcatel-Lucent dans les produits et services clés des télécommunications, grâce à un groupe d'activités unifié. Un Comité Exécutif réduit supervisera ce modèle opérationnel simplifié, et un Directeur des opérations est nommé pour suivre la réalisation des améliorations opérationnelles. Cette annonce simplifie notre mode de fonctionnement et place notre Programme Performance en tête de nos objectifs 2013. »

Le Programme Performance et la nouvelle structure opérationnelle ont pour objectif de permettre à Alcatel-Lucent de :

- Se concentrer sur les clients et marchés profitables à travers le monde
- Améliorer l'efficacité des offres et des ventes au sein d'une seule organisation des ventes globale
- Accélérer le rythme de la transformation du Groupe
- Maintenir notre forte capacité d'innovation avec un investissement en Recherche & Développement soutenu
- Gérer le portefeuille de brevets comme un centre de profits dédié
- Se concentrer sur les contrats de services gérés qui ont la plus haute valeur ajoutée
- Simplifier les niveaux hiérarchiques à travers le Groupe

Afin d'obtenir ces résultats, les changements suivants seront effectifs au 1^{er} janvier 2013 :

- Paul Tufano devient Directeur des opérations, avec la responsabilité mondiale de la chaîne logistique, des achats et de trois activités verticalisées (Entreprise, Industries Stratégiques et Réseaux Sous-marins), en plus de son rôle actuel de directeur financier ;

- Robert Vrij devient Président, en charge des ventes globales et du marketing, à la tête d'une organisation globale des ventes supervisant et gérant toutes les relations commerciales avec les clients ;
-
- Stephen A. Carter devient Président en charge des services gérés pour le compte d'opérateurs (Managed Services) et de la réorganisation du Groupe ; il supervisera le Programme Performance, ainsi que le marketing et la communication corporate ;
- Philippe Keryer devient Président, en charge du groupe d'activités Réseaux et Plateformes. Ce groupe d'activités mondial remplacera la structure régionale actuelle, avec quatre unités produits et services globales, qui seront responsables de leurs comptes de résultats (P&L) :
 - i. L'unité Cœur de réseau, qui s'appuiera sur nos compétences reconnues au niveau mondial dans les domaines IP et optique ; l'IP et l'optique seront placés sous la direction de Basil Alwan, pour tirer parti de la position de leader d'Alcatel-Lucent sur ces deux marchés à forte croissance ;
 - ii. Les Réseaux Fixes, en capitalisant sur l'excellence du Groupe sur ce marché et sur les synergies avec les déploiements de petites cellules ;
 - iii. Les Réseaux Mobiles, se concentrant sur notre base de clients actuelle en Amérique du Nord, en Chine et en Europe, Moyen-Orient et Afrique ;
 - iv. Les Plateformes, faisant évoluer les éléments de notre stratégie « High Leverage Network » vers des plateformes logicielles unifiées pour le contrôle, l'optimisation et l'analyse des réseaux.
- George Nazi reste Président, en charge de Global Customer Delivery ;
- Jeong Kim reste Président des Bell Labs et directeur de la stratégie, et sera responsable du portefeuille de brevets du groupe.

Par ailleurs, en raison de la position unique du Groupe sur le marché chinois grâce à sa société commune Alcatel-Lucent Shanghai Bell (ASB), Rajeev Singh-Molares, en coopération avec le Président d'ASB, sera en charge de la transformation et du développement de nos activités commerciales en Chine.

Les fonctions support et de « *back-office* » feront partie d'un nouveau système administratif central afin d'en améliorer l'efficacité.

Au sujet de ce nouveau modèle opérationnel, Ben Verwaayen a déclaré : « Le Programme Performance annoncé le 26 juillet constitue le fer de lance de ces changements. Nous mettons en place un système simple et solide afin de nous assurer qu'Alcatel-Lucent remplisse ses objectifs de réduction des coûts de 1,25 milliard d'euros d'ici la fin de l'an prochain. »

Le Groupe informera et consultera les représentants des salariés des pays conformément aux législations locales avant de finaliser puis de mettre en place ce nouveau modèle opérationnel. Sous réserve de l'achèvement préalable de cette phase de consultation, la nouvelle organisation sera effective au 1^{er} janvier 2013.

A PROPOS D'ALCATEL-LUCENT (EURONEXT PARIS ET NYSE : ALU)

Partenaire de confiance des fournisseurs de services, des entreprises et des administrations du monde entier, Alcatel-Lucent est un virtuose de l'innovation technologique ainsi qu'un leader des produits et des services réseau et télécoms. Atout maître du Groupe, les Bell Labs figurent parmi les centres de recherche les plus réputés au monde et sont à l'origine d'avancées technologiques qui ont façonné le secteur des télécommunications. Alcatel-Lucent a intégré la liste 2012 des 50 sociétés les plus innovantes du monde, publiée par l'agence média et magazine *Technology Review* du *Massachusetts Institute of Technology* (MIT). Cette prestigieuse sélection est une reconnaissance des innovations révolutionnaires d'Alcatel-Lucent à l'image de lightRadio™, une technologie capable de réduire la consommation électrique et le coût d'exploitation des réseaux mobiles tout en offrant des vitesses haut débit vertigineuses. Avec des innovations de ce calibre, Alcatel-Lucent parvient à rendre les communications plus durables, plus abordables et plus accessibles, en poursuivant une seule mission : révéler tout le potentiel d'un monde connecté.

Présent dans plus de 130 pays et comptant dans ses rangs des experts chevronnés en matière de services, Alcatel-Lucent est à la fois un partenaire local et un acteur international. Le Groupe, qui a enregistré un chiffre d'affaires de 15,3 milliards d'euros en 2011, est une société de droit français dont le siège social est installé à Paris.

Pour plus d'informations, visitez le site d'Alcatel-Lucent à l'adresse <http://www.alcatel-lucent.com>. Découvrez également les dernières actualités du Blog <http://www.alcatel-lucent.com/blog> et suivez-nous sur Twitter <http://twitter.com/AlcatelLucent>.

CONTACTS PRESSE ALCATEL-LUCENT

VALERIE LA GAMBA valerie.la_gamba@alcatel-lucent.com T : + 33 (0)1 40 76 49 91

RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS ALCATEL-LUCENT

FRANK MACCARY frank.maccary@alcatel-lucent.com T : + 33 (0)1 40 76 12 11
TOM BEVILACQUA thomas.bevilacqua@alcatel-lucent.com T : + 1 908-582-7998
CORALIE SPAETER coralie.spaeter@alcatel-lucent.com T : +33 (0)1 40 76 49 083

SAFE HARBOR FOR FORWARD LOOKING STATEMENTS

Except for historical information, all other information in this presentation consists of forward-looking statements within the meaning of the US Private Securities Litigation Reform Act of 1995, as amended. These forward looking statements include statements regarding the future financial and operating results of Alcatel-Lucent such as, for example, "generate Euro 1.25 billion of cost savings by the end of 2013". Words or expressions such as "makes sense," "reflects," "objective," "strengthen," "streamlined," "will," "simplifies," "puts our performance program at the forefront of our 2013 objectives," "Benefits," "Plan," "optimize," "accelerate," "maintain," "manage," "concentrate," "simplify," "achieve," "come into effect," "investing further," "focusing on," "evolving," "unique position," "greater efficiency," "changes," "ensure that," "engage," "finalize," "implement," "variations of such words and similar expressions are intended to identify such forward-looking statements which are not statements of historical facts. These forward-looking statements are not guarantees of future performance and involve certain risks, uncertainties and assumptions that are difficult to assess. Therefore, actual outcomes and results may differ materially from what is expressed or forecasted in such forward-looking statements, in particular with regard to product demand for the remainder of the year being as expected, our ability to achieve all the goals of our Performance Program by the end of 2013, our ability to exit unprofitable contracts and market at a reasonable cost, cost containment measures generating expected savings, and the economic climate in the world in general, and in Europe in particular with the euro crisis. These risks and uncertainties are also based upon a number of factors including, among others: our ability to realize the full value of our existing and future patent portfolio in a complex technological environment (including our ability to defend ourselves in infringement suits), our ability to operate effectively in a highly competitive industry and to correctly identify and invest in the technologies that become commercially accepted, demand for our legacy products and the technologies we pioneer, the timing and volume of network roll-outs and/or product introductions, difficulties and/or delays in our ability to execute on our strategic plans, our ability to efficiently co-source or outsource certain business processes and more generally control our costs and expenses, the risks inherent in long-term sales agreements, exposure to the credit risk of customers or foreign exchange fluctuations, reliance on a limited number of suppliers for the components we need or a tight market for commodity components, the social, political and economic risks we may encounter in any region of our global operations, the costs and risks associated with pension and postretirement benefit obligations and our ability to avoid unexpected contributions to such plans, changes to existing regulations or technical standards, existing and future litigation, compliance with environmental, health and safety laws, the global economic situation and of those geographical areas where we are most active, and the impact of each of these factors on our results of

operations and cash. For a more complete list and description of such risks and uncertainties, refer to Alcatel-Lucent's Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2011, as well as other filings by Alcatel-Lucent with the US Securities and Exchange Commission. Except as required under the US federal securities laws and the rules and regulations of the US Securities and Exchange Commission, Alcatel-Lucent disclaims any intention or obligation to update any forward-looking statements after the distribution of this presentation, whether as a result of new information, future events, developments, changes in assumptions or otherwise.