

une longueur d'avance

revue de la société **2005**



 **TELUS**^{MD}

une longueur d'avance

Profil

TELUS Corporation est la plus grande entreprise de télécommunications dans l'Ouest canadien et la seconde en importance au pays. Nous offrons un vaste éventail de produits et de services de télécommunications filaires et sans fil, dont des services données, protocole Internet (IP), voix, vidéo et divertissement. La société garde une longueur d'avance grâce à une stratégie constante axée sur la croissance nationale des services sans fil, données et IP.

En 2005, nous avons réalisé des produits d'exploitation de plus de 8,1 milliards de dollars et nous nous sommes hissés au premier quartile parmi les plus grandes entreprises de télécommunications mondiales en termes d'augmentation des produits d'exploitation, du bénéfice d'exploitation, du bénéfice par action et des flux de trésorerie.

Nous gardons une longueur d'avance pour les clients et les entreprises.

- Nos deux réseaux sans fil numériques de pointe nationaux desservent 30,6 millions de personnes au Canada et fournissent des solutions sans fil à 4,5 millions d'abonnés
- Notre nouveau réseau sans fil de transmission de données à haute vitesse, lancé en 2005 dans de grandes agglomérations au Canada, permet d'effectuer des transferts de données sans fil six fois plus rapidement que ne le permettaient les services TELUS précédents
- Notre solide position d'entreprise titulaire dans l'Ouest canadien et l'est du Québec, où nous comptons 4,7 millions de lignes d'accès au réseau et 1,0 million d'abonnés à Internet, présente un réseau filaire pour les services novateurs de domotique La Maison.Net (Future Friendly® Home) de TELUS, comme TELUS TV^{MD}
- Notre réseau IP filaire national offre des applications IP évoluées à notre clientèle d'affaires dans tout le Canada.

But stratégique

Notre stratégie est d'exploiter la puissance d'Internet afin d'apporter aux Canadiens les meilleures solutions au foyer, au travail et sur la route.

Responsabilité sociale

Nous sommes déterminés à nous démarquer des autres entreprises canadiennes par notre présence sociale assidue dans les collectivités dans lesquelles nous habitons et travaillons et que nous desservons.

table des matières

pourquoi investir dans TELUS	1	une longueur d'avance pour les clients d'affaires	20
faits saillants des données financières et d'exploitation	2	conseil d'administration	22
survol des activités de TELUS	4	équipe de direction	24
cibles pour 2006	8	foire aux questions	26
lettre aux investisseurs	10	renseignements à l'intention des investisseurs	31
une longueur d'avance pour les collectivités	16	où sommes-nous – carte de la couverture de TELUS	33
une longueur d'avance pour les consommateurs	18		

Des renseignements financiers détaillés sont donnés dans le rapport annuel 2005 – revue financière de TELUS. Ce rapport peut également être consulté intégralement en ligne en tout temps à l'adresse telus.com/annualreport. Tous les renseignements de nature financière sont donnés en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

Avis relatif aux déclarations prospectives

Le présent document contient des déclarations au sujet d'événements et de résultats financiers et d'exploitation futurs attendus de TELUS qui sont de nature prospective. Ces déclarations prospectives exigent de la société qu'elle pose des hypothèses et sont assujetties à des risques et à des incertitudes. Il existe un risque important que les déclarations prospectives ne soient pas exactes. Les lecteurs devraient faire preuve de prudence et ne pas se fier indûment à ces déclarations puisque divers facteurs pourraient faire en sorte que les événements et les résultats futurs réels diffèrent grandement de ceux qui sont énoncés dans les déclarations prospectives. Par conséquent, le présent document est assujéti à la limitation de responsabilité et est donné entièrement sous réserve des hypothèses (y compris les hypothèses visant les cibles pour 2006), des réserves et des facteurs de risque mentionnés dans le rapport de gestion commençant à la page 15 du rapport annuel 2005 – revue financière de TELUS.

© TELUS Corporation, 2006. Tous droits réservés. Certaines appellations de produits et de services mentionnés dans le présent rapport sont des marques. Les mentions ^{MC} et ^{MD} ou © désignent les marques appartenant à TELUS Corporation ou à ses filiales. Toutes les autres marques appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

pourquoi investir dans TELUS

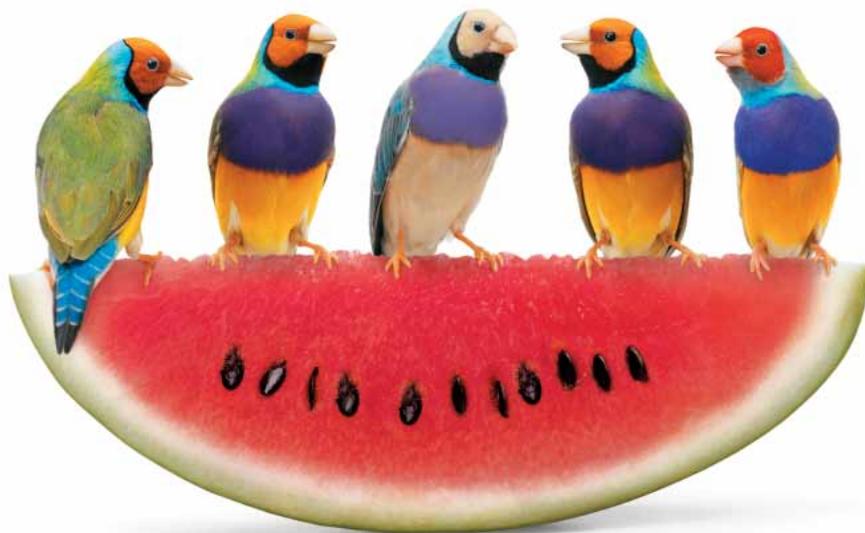
Pour investir dans une entreprise canadienne d'exploitation des télécommunications spécialisée bénéficiant d'une présence appréciable et grandissante dans le sans-fil, présentant un potentiel de rendement accru soutenu par un bénéfice croissant et de solides flux de trésorerie disponibles et offrant régulièrement des dividendes aux investisseurs

Nous gardons une longueur d'avance puisque :

- nous déployons une stratégie de croissance constante et ciblée dans le secteur canadien des communications
- nous nous sommes forgés une excellente réputation en fixant et en atteignant la vaste majorité de nos objectifs financiers et d'exploitation
- nous détenons un intérêt consolidé important dans le marché canadien en pleine expansion du sans-fil
- nous tirons parti de notre avantage concurrentiel avec une marque solide et une gamme complète de services filaires et sans fil novateurs
- nous sommes une des entreprises de télécommunications les plus performantes en Amérique du Nord
- nous affichons un bilan et des notations solides
- grâce à un ratio dividendes/bénéfices cible annoncé, variant entre 45 et 55 % du bénéfice net durable, nous avons obtenu une hausse de 38 % du dividende trimestriel à compter du 1^{er} janvier 2006
- nous avons un deuxième programme de rachat d'actions sur le marché visant jusqu'à 24 millions d'actions
- nous sommes reconnus pour exercer les meilleures pratiques de gouvernance et nous gagnons des prix depuis 11 ans pour la qualité de notre information financière publiée



faits saillants de 2005



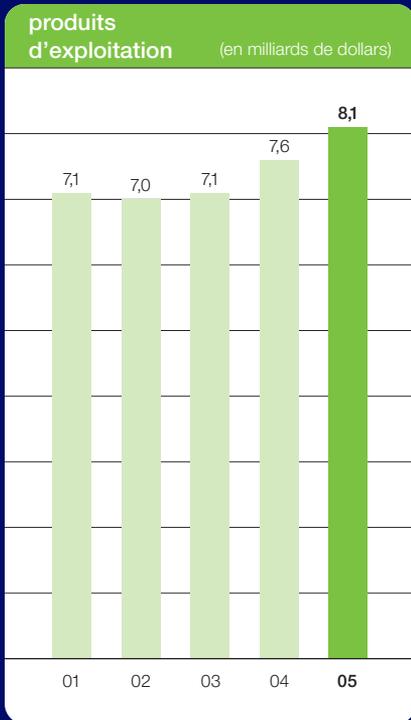
faits saillants des données financières et d'exploitation

- Atteinte de tous les objectifs fixés pour 2005 en termes de produits d'exploitation, de rentabilité et de flux de trésorerie consolidés – malgré une interruption de travail de quatre mois – grâce surtout à nos activités nationales liées au sans-fil et à des gains positifs dans nos entreprises non titulaires dans le centre du Canada
- Hausse de 24 % du bénéfice net et du bénéfice par action, attribuable au bénéfice d'exploitation accru du sans-fil
- Augmentation des flux de trésorerie disponibles de 13 % en raison de la croissance vigoureuse du BAIIA et de la baisse des paiements au titre de la restructuration
- Baisse considérable de notre ratio dette nette/BAIIA qui s'établit à 1,7 en 2005, ratio qui s'inscrit dans notre ratio d'endettement cible à long terme de 1,5 à 2,0
- Croissance dans les deux chiffres du nombre d'abonnés au sans-fil

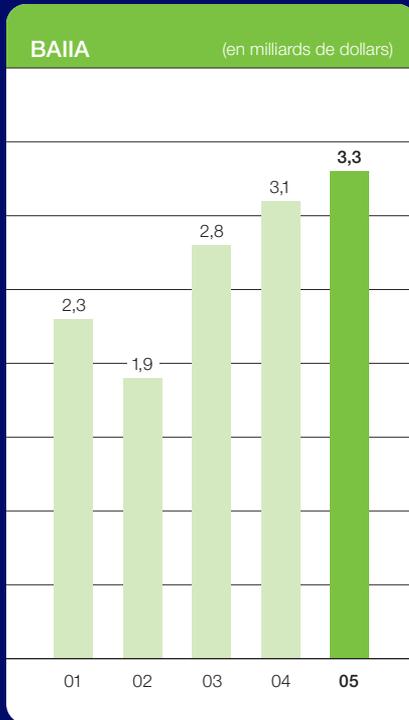
(en millions de dollars, sauf les montants par action)	2005	2004	Ventilation en %
Activités			
Produits d'exploitation	8 143 \$	7 581 \$	7,4
BAIIA ¹	3 295 \$	3 091 \$	6,6
Bénéfice d'exploitation	1 672 \$	1 448 \$	15,5
Bénéfice net	700 \$	566 \$	23,7
Bénéfice de base par action	1,96 \$	1,58 \$	24,1
Dividendes déclarés par action	0,875 \$	0,65 \$	34,6
Ratio dividendes/bénéfice (en %) ²	56	51	–
Rendement de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires (en %)	9,9	8,4	–
Marge brute d'autofinancement ³	2 915 \$	2 538 \$	14,9
Dépenses en immobilisations	1 319 \$	1 319 \$	0,0
Situation financière			
Total de l'actif	16 222 \$	17 838 \$	(9,1)
Dette nette ⁴	5 794 \$	6 478 \$	(10,6)
Ratio dette nette/BAIIA ⁵	1,7	2,1	–
Flux de trésorerie disponibles ⁶	1 466 \$	1 297 \$	13,0
Capitaux propres	6 870 \$	7 026 \$	(2,2)
Capitalisation boursière ⁷	16 557 \$	12 741 \$	30,0
Autres renseignements (au 31 décembre)			
Abonnés au service sans fil (en milliers)	4 521	3 936	14,9
Lignes d'accès au réseau (en milliers)	4 691	4 808	(2,4)
Total des abonnés à Internet (en milliers)	999	971	2,9

- 1 Produits d'exploitation moins charges d'exploitation et moins coûts de restructuration et de réduction de l'effectif.
- 2 Dernier dividende trimestriel actuel déclaré par action, dans la période intermédiaire respective, annualisé, divisé par la somme du résultat de base par action déclaré au cours des quatre derniers trimestres.
- 3 Rentrées liées aux activités d'exploitation.
- 4 Dette à long terme plus obligations à court terme et chèques en circulation, déduction faite de l'encaisse et des placements temporaires, plus le passif représentant la couverture relative à des swaps de devises liés à des billets en dollars américains (moins l'actif représentant cette couverture).
- 5 Ratio dette nette/BAIIA, étant entendu que le BAIIA exclut les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif.
- 6 BAIIA incluant les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, les intérêts en espèces reçus et l'excédent de la charge au titre de la rémunération en actions sur les paiements au titre de la rémunération en actions, moins les intérêts en espèces payés, les impôts en espèces, les dépenses en immobilisations et les paiements en espèces au titre de la restructuration.
- 7 Capitalisation boursière en fonction du cours de clôture des actions et du nombre d'actions en circulation en fin d'exercice.

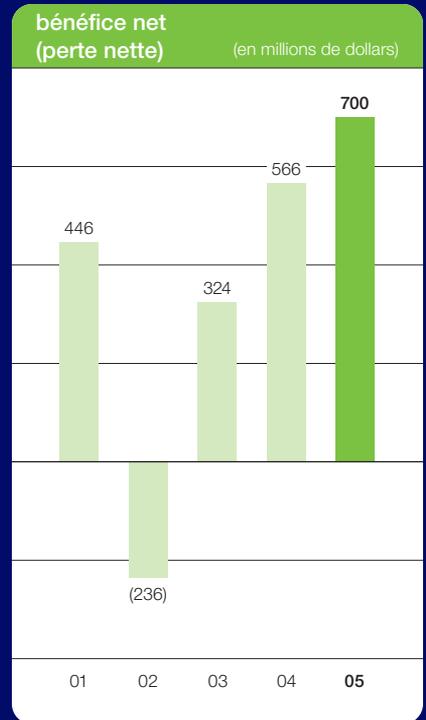
survol des activités de TELUS (tourner la page) →



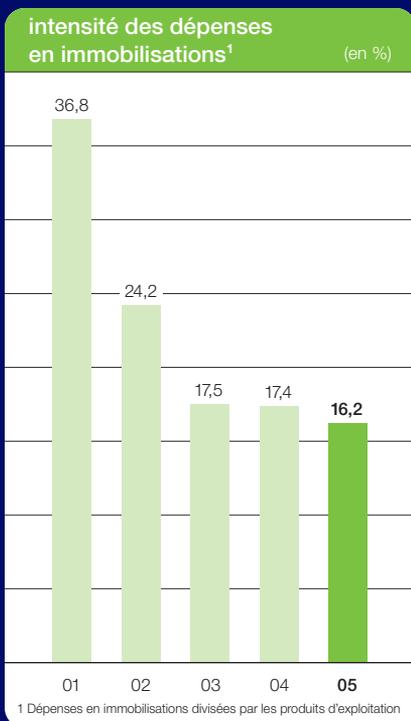
Augmentation des produits d'exploitation de 7 % en raison de la forte croissance des produits d'exploitation tirés du sans-fil et de la transmission filaire de données



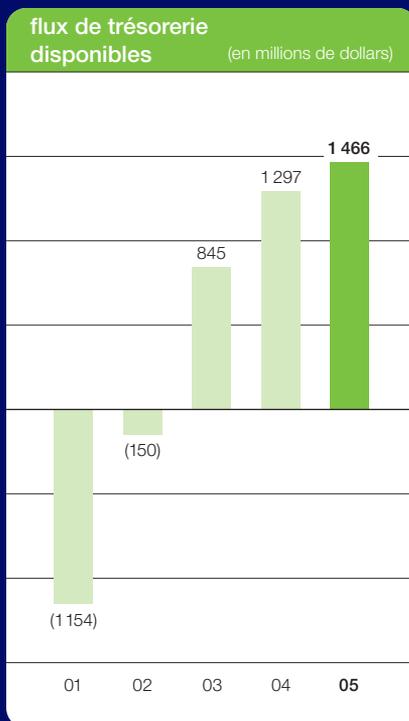
Hausse du BAIIA de 7 %, stimulée par une vigoureuse croissance du sans-fil, contrebalancée en partie par 133 millions de dollars de frais nets liés à l'interruption de travail



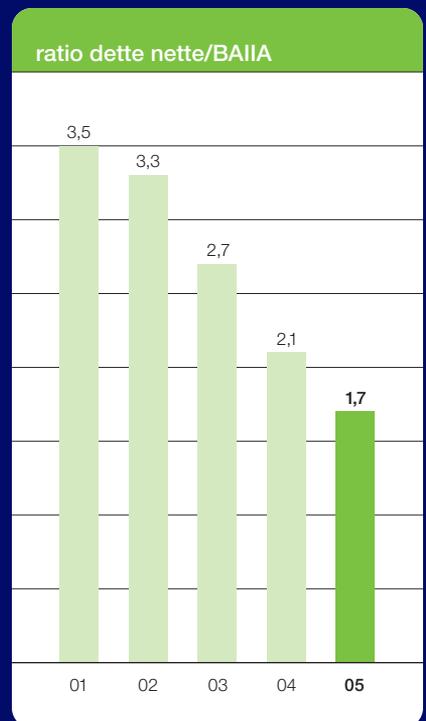
Poussée de 24 % du bénéfice net provoquée par la croissance du BAIIA



Baisse de l'intensité des dépenses en immobilisations causée par l'augmentation des produits d'exploitation et la stabilité des dépenses en immobilisations, certaines de ces dernières ayant été reportées en 2006



Progression des flux de trésorerie disponibles de 169 millions de dollars en raison de la montée du BAIIA et de la réduction des paiements en espèces au titre de la restructuration



Baisse continue du ratio dette/nette BAIIA en 2005, l'exercice se terminant avec un ratio de 1,7

TELUS sans-fil



nos produits et services



voix numérique – services SCP (postpayés et Payez et Parlez^{MD} prépayés) et Mike tout-en-un (iDEN), offrant tous deux la fonctionnalité Push To Talk (Parlez Direct et Contact Direct^{MC}, respectivement)

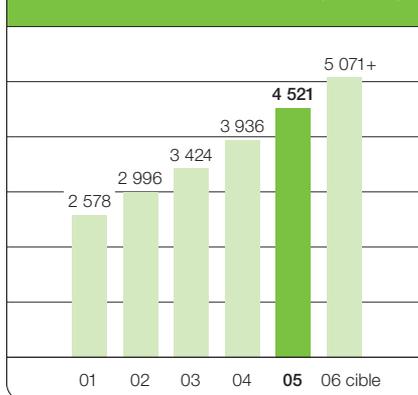
Internet – Web sans fil, messagerie textuelle, image et vidéo, téléchargement de musique, de sonneries, d'images et de jeux, points d'accès Wi-Fi et Télé sans fil TELUS

données – service sans fil haute vitesse (EVDO), 1X, service de transmission de données par paquets Mike et assistants numériques personnels (PDA), comme le BlackBerry, offerts à la fois avec les SCP et avec Mike

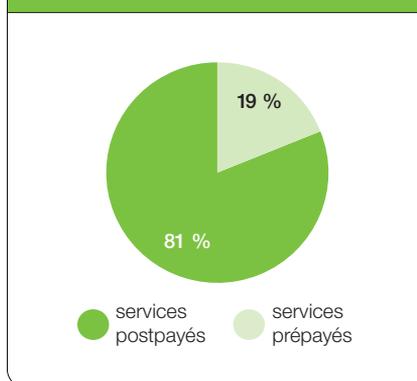
nous sommes

- une entreprise nationale de services sans fil comptant 4,5 millions d'abonnés personnels et d'affaires et une zone numérique considérable desservant 94 % de la population du Canada
- au premier rang de notre secteur d'activité en Amérique du Nord pour ce qui est des marges d'exploitation, du taux de désabonnement et de la croissance des flux de trésorerie, bénéficiant d'un revenu moyen par appareil dépassant d'environ 20 % celui de nos principaux concurrents canadiens
- un fournisseur national de services sans fil numériques intégrés voix, données et Internet, y compris la fonctionnalité novatrice de communication instantanée à bouton-poussoir Push To Talk^{MC} (PTT) avec Mike^{MD}, l'unique réseau iDEN du Canada, et Parlez Direct^{MD}, un service national AMRC PTT
- un chef de file au chapitre de la performance des réseaux grâce à nos services SCP numériques (AMRC) offerts à l'échelle nationale, y compris la technologie 1X et le service sans fil haute vitesse (EVDO) lancé récemment

abonnés au sans fil (en milliers)



répartition des abonnés en 2005



en 2005, nous avons accompli notre mission...

- en fournissant la meilleure couverture réseau et le meilleur service à la clientèle de notre secteur et en fidélisant nos clients, comme l'atteste notre taux de désabonnement de seulement 1,4 % par mois, qui se situe dans le premier quartile en Amérique du Nord
- en étendant la couverture combinée de nos réseaux Mike et SCP numériques pour la porter à 30,6 millions de POP, ou 94 % de la population canadienne, y compris la couverture de notre réseau de données 1X, qui rejoint 92 % de la population
- en lançant Parlez Direct, un nouveau service PTT de notre réseau SCP qui permet aux clients de communiquer de façon instantanée, en pressant un bouton
- en aidant notre clientèle à garder contact partout dans le monde en lançant le téléphone mondial Motorola A840 et une carte d'itinérance internationale d'un système mondial pour communications avec les mobiles (GSM) et en étendant notre couverture d'itinérance internationale à plus de 120 pays
- en lançant notre réseau national de transmission de données sans fil haute vitesse (EVDO) dans cinq villes, permettant ainsi des transferts de données au moins six fois plus rapides que ceux que permettaient les services précédents de TELUS
- en présentant le service Télé sans fil TELUS, qui offre aux clients un accès en temps réel à la programmation télévisuelle en direct sur leurs téléphones sans fil

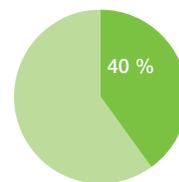
en 2006, nous gardons une longueur d'avance...

- en visant la croissance rentable de notre clientèle grâce à notre BAIIA et à la génération de flux de trésorerie ainsi que l'atteinte de résultats d'exploitation de premier ordre
- en ayant pour objectif la réalisation de 1,25 à 1,3 milliard de dollars de flux de trésorerie (BAIIA moins les dépenses en immobilisations) provenant de nos activités liées au sans-fil, ce qui représente une hausse de 20 à 25 %
- en maintenant rigoureusement le cap sur la fidélisation de la clientèle et la conservation de taux de désabonnement dans le premier quartile en Amérique du Nord grâce à un service à la clientèle de première qualité, dont la prestation est facilitée par le regroupement de nos activités filaires et sans fil
- en présentant de nouveaux produits et services de transmission de données sans fil qui tirent avantage de nos réseaux 1X, EVDO et iDEN
- en élargissant toujours davantage notre réseau de distribution national
- en accroissant notre couverture en Amérique du Nord et notre itinérance internationale avec d'autres entreprises de télécommunications
- en agrandissant le plus grand groupe de services PTT au Canada grâce à Contact Direct du service Mike et à Parlez Direct du service SCP

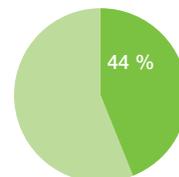


part de TELUS après consolidation

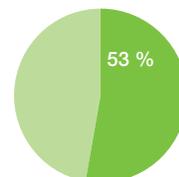
résultats de 2005 – sans-fil



produits d'exploitation
3,3 milliards de dollars

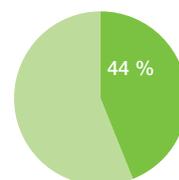


BAIIA 1,44 milliard de dollars

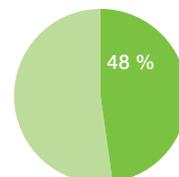


flux de trésorerie*
1,04 milliard de dollars

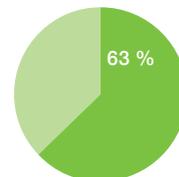
résultats estimatifs de 2006 – sans-fil



produits d'exploitation
3,775 à 3,825 milliards de dollars



BAIIA 1,70 à 1,75 milliard de dollars



flux de trésorerie*
1,25 à 1,30 milliard de dollars

*BAIIA moins les dépenses en immobilisations.

TELUS filaire

nos produits et services



voix – service téléphonique local et interurbain, services personnels de gestion d'appels comme l'afficheur et l'appel en attente, vente et location de matériel téléphonique et location de réseaux de gros à d'autres fournisseurs de services

données – réseaux IP, lignes privées, services commutés, services réseaux de gros, gestion de réseaux locaux et étendus (RLE et RE) et hébergement

Internet – services Internet haute vitesse TELUS et par ligne commutée avec fonctions de sécurité (pare-feu, antivirus, logiciel de contrôle d'accès, anti-logiciel espion et antipourriel)

solutions IP – services IP-One Innovation[™] et IP-One Evolution[™] de TELUS, applications IP évoluées pour les clients d'affaires

services TI gérés – gamme de solutions TI gérées et infrastructure offertes à l'échelle nationale par des réseaux IP filaires et sans fil de TELUS branchés aux centres de données Internet de pointe de TELUS

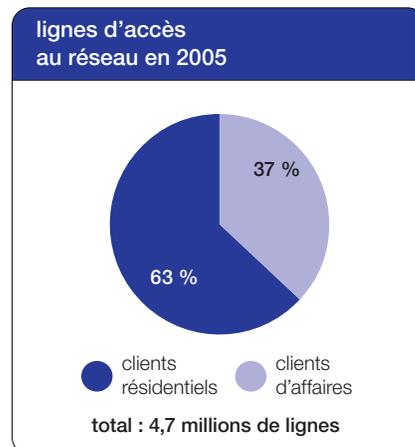
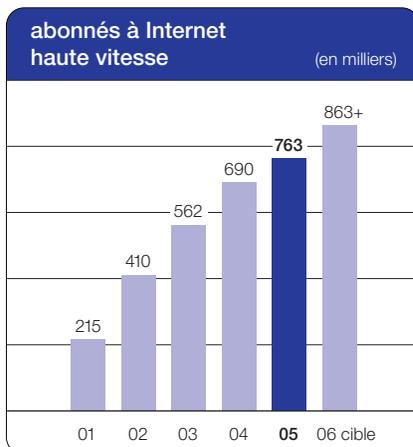
solutions d'impartition – centre de contact et solutions en ressources humaines et en santé et sécurité au travail

domotique La Maison.Net de TELUS – gamme de services résidentiels numériques de pointe, qui comprend un service de réseautage familial TELUS (RLE sans fil), le service Télésurveillant[™] de TELUS et le service TELUS TV



nous sommes

- une entreprise de services locaux titulaire offrant des services locaux, interurbains, de transmission de données, Internet, vidéo et de divertissement et autres aux consommateurs et aux entreprises de l'Ouest canadien et de l'est du Québec
- un fournisseur national de solutions données, IP et voix axé sur le marché des entreprises, offrant notamment des services en tant qu'entreprise non titulaire située dans les centres urbains du centre du Canada
- une entreprise de télécommunications qui compte 4,7 millions de lignes d'accès au réseau
- le deuxième fournisseur de services Internet en importance dans l'Ouest canadien avec 1,0 million d'abonnés à Internet, dont 76 % à Internet haute vitesse



en 2005, nous avons accompli notre mission...

- en concluant avec les membres syndiqués de notre équipe une convention collective d'une durée de cinq ans qui tient compte des réalités de la concurrence dans le secteur des télécommunications
- en concluant des contrats de services IP importants dans le cadre de notre programme d'expansion de la clientèle d'affaires dans le centre du Canada
- en obtenant des contrats pluriannuels d'envergure, entre autres avec le gouvernement du Québec, la Corporation Intrust et Best Buy Canada
- en fournissant des services d'impartition et de l'expertise de pointe par l'entremise de TELUS Sourcing Solutions et en signant des contrats à long terme avec le Calgary Board of Education et Hamilton Health Sciences
- en mettant sur le marché CentreContactUniversel, le premier service de centre de contact hébergé sur demande entièrement intégré offert aux clients d'affaires au Canada
- en offrant le service TELUS TV, notre solution novatrice en divertissement numérique pour les consommateurs, des lancements commerciaux ciblés ayant lieu à Calgary et à Edmonton, en Alberta

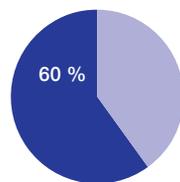
en 2006, nous gardons une longueur d'avance...

- en déployant des efforts supplémentaires pour atteindre l'efficacité de l'exploitation et l'efficacité grâce au regroupement de nos activités filaires et sans fil
- en augmentant le nombre d'abonnés à Internet haute vitesse et en continuant d'améliorer notre réseau pour accroître la capacité à large bande et prendre de l'expansion dans le marché que nous visons
- en accroissant notre gamme de services de domotique novateurs La Maison.Net grâce au déploiement géographique du service TELUS TV
- en ayant amélioré la productivité et l'excellence du service à la clientèle puisque nous avons su tirer profit des investissements de TELUS en technologie et rationaliser les systèmes et les processus d'exploitation
- en rehaussant notre chiffre d'affaires et notre rentabilité en tant qu'entreprise non titulaire dans le centre du Canada
- en créant des solutions gérées additionnelles pour notre clientèle d'affaires qui nous distinguent de nos concurrents et encourageant la fidélisation envers TELUS

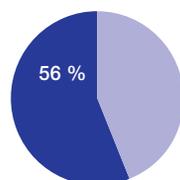


part de TELUS après consolidation

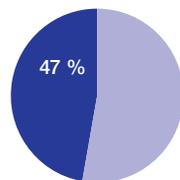
résultats de 2005 – filaire



produits d'exploitation
4,8 milliards de dollars

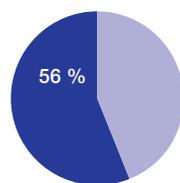


BAIIA 1,85 milliard de dollars

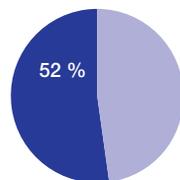


flux de trésorerie*
938 millions de dollars

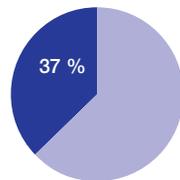
résultats estimatifs de 2006 – filaire



produits d'exploitation
4,825 à 4,875 milliards de dollars



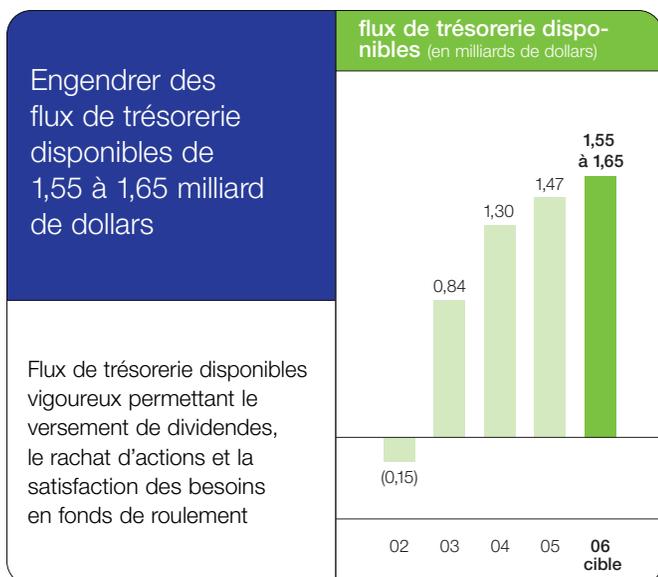
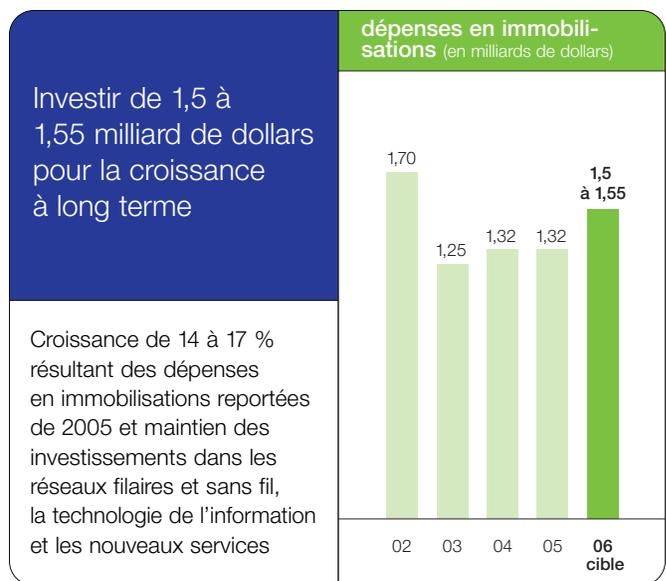
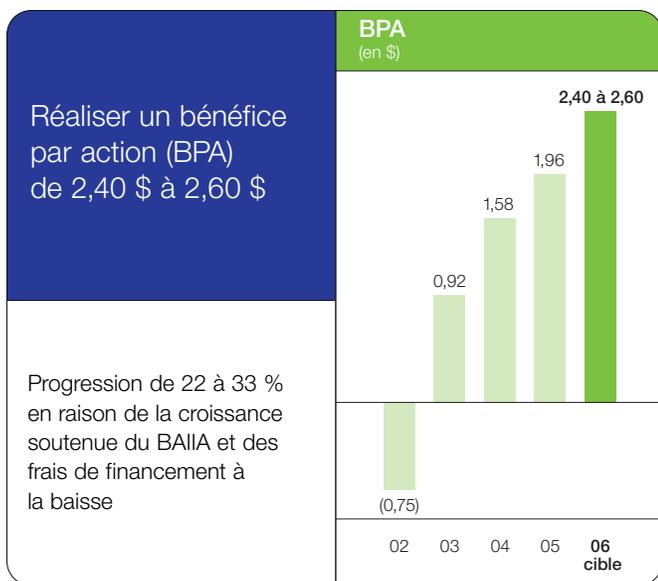
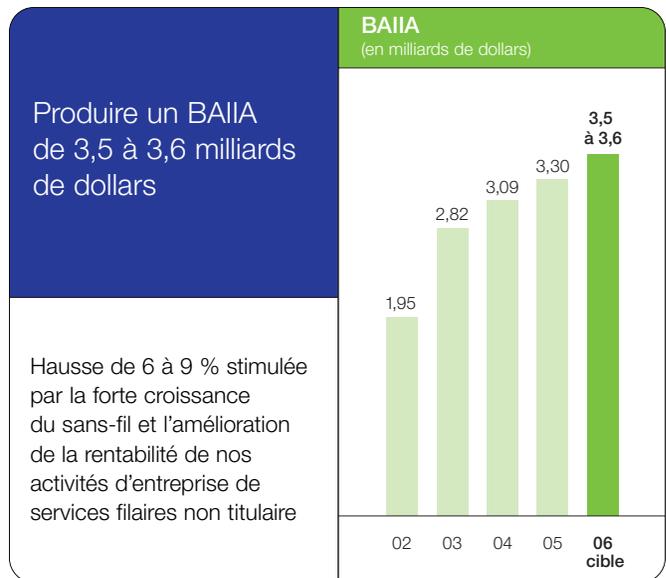
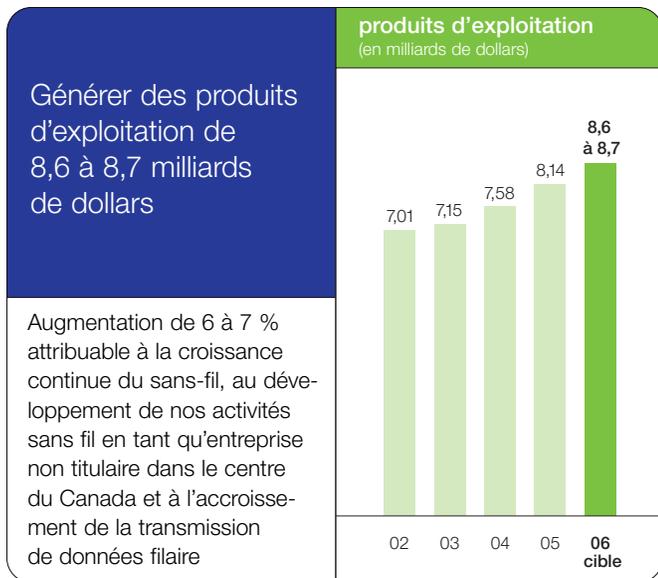
BAIIA 1,80 à 1,85 milliard de dollars



flux de trésorerie*
750 millions de dollars

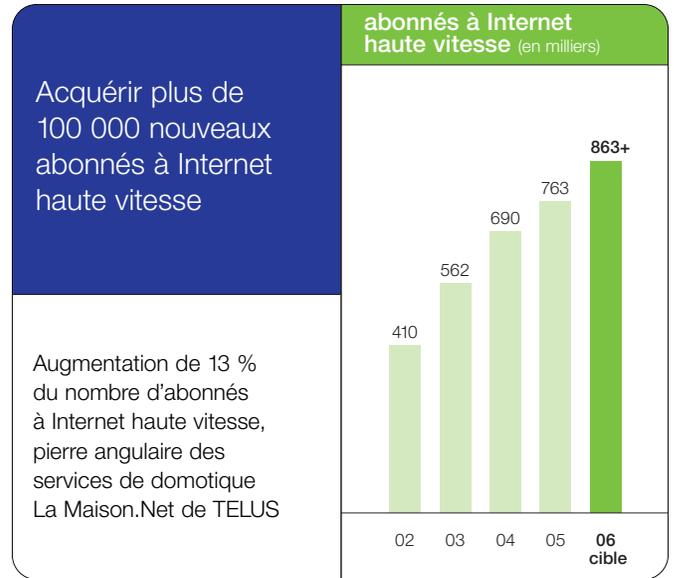
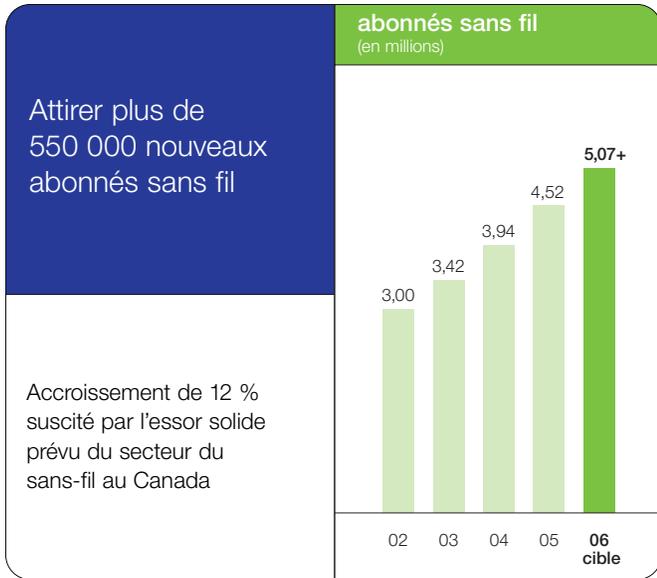
*BAIIA moins les dépenses en immobilisations.

cibles pour 2006



Les objectifs financiers et d'exploitation de 2006 sont décrits en détail à la page 47 du rapport annuel 2005 – revue financière.

Ces cibles pour 2006 sont données sous réserve des déclarations prospectives à la page 15 du rapport annuel 2005 – revue financière de TELUS. En raison de leur nature, ces déclarations prospectives exigent de la société qu'elle pose des hypothèses et sont assujetties à des risques et des incertitudes inhérents et comportent le risque majeur qu'elles ne soient pas exactes.



une longueur d'avance

Chers investisseurs



Darren Entwistle
Membre de l'équipe TELUS

Pour TELUS, 2005 a été une année remarquable – une année au cours de laquelle nous avons respecté les priorités stratégiques que nous nous étions fixées et avons atteint nos objectifs financiers et d'exploitation tout en surmontant le défi que représentait une interruption de travail d'une durée de quatre mois. Grâce à des assises financières et commerciales solides, à une équipe unie et à une gamme croissante de solutions novatrices, nous pouvons désormais garder une longueur d'avance sur nos concurrents, au plus grand profit de nos actionnaires, de nos clients et des membres de notre équipe. Laissez-moi vous expliquer comment.



esprit d'équipe

Avec le regroupement des activités filaires et sans fil de notre entreprise ainsi que l'adoption d'une nouvelle convention collective, notre équipe nouvellement unie et dynamique a fait sienne la philosophie « notre entreprise, notre clientèle, notre équipe, ma responsabilité. »

Une équipe, une marque, une stratégie

En 2005, TELUS a accompli d'importants progrès vers l'atteinte de l'objectif qu'elle s'est fixé : améliorer sa position à titre de fournisseur national de solutions intégrées de télécommunications. Pendant plus de cinq ans, nous sommes demeurés fidèles à notre stratégie de croissance et avons maintenu le cap sur les services de transmission de données et sur les services protocole Internet (IP) et sans fil. Nul doute que notre capacité à poursuivre sans relâche cet objectif fait en sorte que TELUS maintient sa position en tête de file dans le secteur mondial des télécommunications.

Les six impératifs stratégiques de TELUS qui suivent, en place depuis 2000, ne cessent de guider nos démarches :

- se doter de moyens nationaux en données, IP, voix et sans-fil
- offrir des solutions intégrées qui démarquent TELUS de ses concurrents
- créer des partenariats et procéder à des acquisitions et à des désinvestissements pour accélérer la mise en œuvre de notre stratégie et concentrer nos ressources sur nos activités principales
- cibler inlassablement les marchés en croissance de la transmission de données, de l'IP et du sans-fil
- prendre d'assaut le marché par un travail d'équipe, sous une seule marque et par une stratégie unique
- investir dans les ressources internes en vue de créer une culture valorisant le rendement élevé et de garantir l'efficacité de l'exploitation.

Le regroupement récent de nos activités filaires et sans fil en une seule structure d'exploitation reflète une progression marquée de cette stratégie. Le regroupement de ces activités en 2006 permettra à TELUS de mieux se différencier sur le marché et d'offrir des solutions novatrices de communications, sous une marque unique et par une stratégie commune. L'intégration nous donne de meilleures économies d'échelle et combine les talents, l'innovation et l'infrastructure de nos entreprises filaires et sans fil, ce qui permet d'améliorer l'efficacité des opérations commerciales de TELUS sur le marché. En outre, TELUS est maintenant très bien positionnée pour tirer parti de la convergence en cours entre la technologie filaire et sans fil.

L'adoption en novembre d'une nouvelle convention collective d'une durée de cinq ans avec nos membres syndiqués surtout dans le centre du Canada a marqué l'atteinte d'un autre objectif important. Cette convention marque un point tournant dans l'histoire de TELUS. Elle est le reflet des réalités de la concurrence

dans le secteur au sein duquel nous exerçons nos activités et marque le début d'une nouvelle ère pour TELUS. De plus, elle nous offre des occasions sans précédent d'améliorer considérablement la productivité, la flexibilité et la compétitivité de TELUS. Qui plus est, cette convention progressiste reconnaît l'importance que nous accordons à notre actif le plus précieux – les membres de notre équipe – en prévoyant la meilleure rémunération par catégorie, la sécurité d'emploi et des possibilités d'avancement. L'ensemble de notre équipe, composée de plus de 29 000 personnes, peut maintenant concentrer tous ses efforts sur le service à la clientèle et sur la recherche de croissance de la valeur pour nos actionnaires.

L'excellent rendement en 2005, de bon augure pour 2006

Votre société a généré d'excellents résultats financiers et d'exploitation en 2005. Pour la troisième année consécutive, les actions de TELUS figurent parmi les actions du secteur des télécommunications affichant le meilleur rendement à l'échelle mondiale. En 2005, le prix de notre action ordinaire a augmenté de 32 %, alors que les actions du secteur des télécommunications ont subi une chute mondiale de 12 %. Un placement dans des titres de TELUS effectué il y a cinq ans vaut aujourd'hui 82 % de plus qu'un placement similaire dans les titres de nos concurrents mondiaux.

Pour la troisième année de suite, TELUS a obtenu en termes de croissance des produits d'exploitation, du BAIIA, des flux de trésorerie et du bénéfice par action (BPA) des résultats qui la classent dans le premier quartile parmi ses homologues du secteur mondial des télécommunications. Les produits d'exploitation et le BAIIA ont connu une hausse de 7 %, et le bénéfice net a augmenté de 24 % pour atteindre 700 millions de dollars. Les flux de trésorerie disponibles ont également progressé de 13 % et se chiffrent à 1,5 milliard de dollars. Ces résultats ont été atteints malgré l'interruption de travail d'une durée de quatre mois.

L'un des facteurs importants qui explique ce rendement en 2005 est la plus grande exposition de TELUS à la croissance des produits d'exploitation tirés du sans-fil. De fait, 42 % des produits d'exploitation de TELUS au cours du quatrième trimestre de 2005 sont tirés des services liés au sans-fil. L'on s'attend à ce que la croissance dans le secteur du sans-fil se poursuive, surtout que le taux de pénétration des téléphones sans fil dans l'ensemble du Canada, qui était de 52 % à la fin de l'exercice, n'a cessé d'augmenter en 2005. Il est à signaler que le taux de pénétration du sans-fil au Canada est l'un des plus bas au monde, ce qui laisse amplement de place à la croissance au cours des prochaines années.

passion pour la croissance

Le nouveau réseau national sans fil haute vitesse de TELUS offre aux clients un accès à Internet à des vitesses aussi rapides que celles de la technologie filaire haute vitesse et ouvre les portes à de nouvelles applications sans fil.

Avec la concurrence qui s'intensifie, surtout au niveau de la téléphonie par câble, en 2005, nous avons assisté comme prévu au déclin du nombre de lignes d'accès au réseau et à la réduction des produits d'exploitation tirés des services interurbains. Toutefois, les produits d'exploitation de TELUS tirés des services filaires ont résisté et ont même connu une légère hausse causée principalement par une croissance des services de transmission de données et par notre expansion dans le marché des clients d'affaires en Ontario et au Québec.

Le rendement financier marquant des activités filaires de TELUS, malgré l'intrusion de la concurrence sur le marché, un contexte de réglementation restrictif et une interruption de travail prolongée a permis à TELUS de refléter dans ses résultats financiers consolidés la pleine mesure de sa présence remarquable dans le secteur du sans-fil.

Le cours supérieur de nos actions découle également de notre engagement continu et public de procurer un rendement aux investisseurs. La société a respecté cet engagement envers les actionnaires en adoptant en 2005 les mesures suivantes :

- augmentation de 37,5 % du dividende trimestriel de janvier 2006
- rachat de 20,8 millions d'actions pour 892 millions de dollars
- annonce de la mise en place d'un deuxième programme de rachat d'actions sur le marché visant jusqu'à 24 millions d'actions d'ici décembre 2006
- remboursement de 1,6 milliard de dollars d'une dette six mois avant l'échéance.

L'excellence de notre information financière et de nos pratiques de gouvernance a été reconnue en 2005 par nombre d'organismes, dont l'Institut Canadien des Comptables Agréés.

Atteinte de nos priorités de 2005

Chaque année, nous nous concentrons sur certaines priorités qui orientent les efforts collectifs déployés par notre équipe au soutien de notre stratégie de croissance et les impératifs stratégiques sous-jacents qui la définissent. Voici donc un résumé des résultats que nous avons atteints à l'égard de ces priorités.

1

Accentuation de notre avance dans le sans-fil

Le succès de nos activités dans le sans-fil s'est poursuivi en 2005. Celles-ci se sont classées au premier plan du secteur dans bon nombre de régions et ont contribué considérablement à la croissance générale des produits d'exploitation et du bénéfice de TELUS. En fait, TELUS s'est hissée en tête du peloton des entreprises de services sans fil en Amérique du Nord

selon un sondage indépendant réalisé par N. Moore Capital and Associates, de New York.

Le segment du sans-fil de votre société a dépassé les attentes en 2005 en accueillant un nombre record de nouveaux abonnés (584 000) et en générant une croissance de 17 % des produits d'exploitation. La supériorité de notre segment du sans-fil dans les activités de commercialisation, le service à la clientèle et la performance du réseau a entraîné des résultats inégalés dans le secteur pour ce qui est des produits d'exploitation moyens par client, de la croissance du bénéfice d'exploitation et du rendement des flux de trésorerie et explique nos taux de rétention et de fidélisation de la clientèle parmi les meilleurs du secteur mondial du sans-fil.

En août, nous avons présenté le service Télé sans fil TELUS, qui permet aux clients d'avoir accès à la télévision par leurs téléphones sans fil. Nous avons également lancé un nouveau réseau national sans fil haute vitesse, construit en fonction de la norme EVDO (d'après l'anglais *evolution data optimized*), qui offre aux clients d'affaires une capacité de transmission des données à des vitesses au moins six fois plus rapides que l'ancienne vitesse de transmission de TELUS. Des solutions novatrices de ce type ont un effet catalyseur sur la croissance continue des services de transmission de données sans fil.

2

Mise à profit de nos investissements dans la technologie Internet haute vitesse

L'Internet haute vitesse demeure la plaque tournante des services de domotique La Maison.Net de TELUS en offrant l'occasion de se brancher au reste du monde en toute sécurité. En 2005, nous avons acquis 73 000 abonnés à Internet haute vitesse, de sorte que nous avons désormais une base totale de 1,0 million d'abonnés à Internet. Bien que l'interruption de travail ait nui à ces résultats, TELUS prévoit se reprendre et aller chercher plus de 100 000 abonnés à Internet haute vitesse en 2006.

En 2005, TELUS a élargi sa palette de services de domotique La Maison.Net, initialement axés sur l'automatisation et la sécurité, au divertissement. TELUS TV offre à sa clientèle un choix inégalé et différent sans avoir à proposer des réductions de prix. Nous avons entrepris à Edmonton et à Calgary le déploiement graduel de notre service novateur TELUS TV, qui marque la création d'un segment de croissance excitant pour notre société. L'expansion ciblée de TELUS TV se poursuivra en 2006.

Nous avons conclu une entente de 110 millions de dollars avec le gouvernement de la Colombie-Britannique afin de brancher 119 collectivités à Internet haute vitesse et d'élargir les services à

large bande. De plus, nous avons obtenu une nouvelle convention de services avec le gouvernement de la Colombie-Britannique, notre plus gros client, et ses sociétés d'État. La convention devrait représenter 245 millions de dollars sur quatre ans, et comporter des options pour trois autres années.

3

Revitalisation du segment des services filaires dans le marché des clients d'affaires en Ontario et au Québec

Nous continuons d'exploiter les possibilités de croissance intéressantes qui existent dans le marché des clients d'affaires de l'Ontario et du Québec. Notre réseau IP et nos solutions de gestion de données et IP de pointe fournissent aux clients d'affaires des solutions nouvelles et créées sur mesure pour répondre aux besoins de leur entreprise. Les produits d'exploitation de notre entreprise non titulaire s'élevaient à 632 millions de dollars en 2005, soit une augmentation de 13 %, et, pour la première fois, nous en avons tiré un BAIIA positif de 21 millions de dollars.

Au cours de l'exercice 2005, votre société a acquis un certain nombre de nouveaux clients pluriannuels d'envergure, dont Hamilton Health Sciences, le gouvernement du Québec, la Corporation Intrawest et Best Buy Canada.

4

Rehaussement de la valeur de notre marque en offrant à notre clientèle un service exceptionnel

Fournir un service à la clientèle exceptionnel a toujours revêtu une importance primordiale. Dans le segment du sans-fil, nous avons constamment atteint de hauts niveaux de satisfaction de la clientèle, comme le prouve d'ailleurs notre très faible taux de désabonnement, soit aussi peu que de 1,4 % en 2005. En outre, les résultats de TELUS au niveau de la fidélisation et de la rétention de la clientèle figurent constamment depuis les 5 dernières années parmi les meilleurs du secteur du sans-fil en Amérique du Nord.

Fort de la solidité des plans d'urgence de votre société et du dévouement des membres de notre équipe, le service à la clientèle de notre entreprise du sans-fil est demeuré à un niveau plus élevé que prévu pendant l'interruption de travail. Étant donné la souplesse de la nouvelle convention collective adoptée et les efforts communs tournés vers le service à la clientèle, TELUS a tous les atouts pour offrir un service à la clientèle exceptionnel dès maintenant.

avec TELUS TV, le futur de la domotique est simple

En 2005, TELUS a diversifié la stratégie qu'elle emploie pour ses produits La Maison.Net grâce au lancement ciblé d'un service de télévision entièrement numérique innovateur à Edmonton et à Calgary. TELUS TV offre des solutions de divertissement différentes conçues sur mesure pour ses clients.

5

Conclusion d'une nouvelle convention collective

La signature de la convention collective après une interruption de travail de quatre mois est à inscrire dans les annales de TELUS et ouvre la voie à une nouvelle ère constructive pour notre équipe et TELUS.

La nouvelle convention de cinq ans prévoit une souplesse accrue au chapitre de l'exploitation et une productivité améliorée, concentre les membres de notre équipe sur notre activité principale et facilite la prestation d'un meilleur service à la clientèle dans un marché de plus en plus concurrentiel. Elle favorise la création d'une culture valorisant le rendement au moyen d'une rémunération variable universelle qui récompense les membres de l'équipe lorsque certains barèmes de rendement sont atteints et encourage la promotion tant en fonction du mérite que de l'ancienneté.

La convention met également en place un nouveau paradigme pour les relations de travail. Par exemple, la société et le syndicat ont convenu de collaborer au retrait des diverses procédures judiciaires entre les parties. De plus, un forum d'intérêt commun a été créé pour servir de mécanisme de coopération et de discussion.

6

Accent sur l'amélioration continue de la productivité

L'interruption de travail qui a eu lieu pendant la deuxième moitié de l'année a empêché TELUS de donner sa pleine mesure sur le plan de l'efficacité opérationnelle et de l'efficacité. Notre objectif initial de 2005 qui était d'investir 100 millions de dollars dans la restructuration a été coupé de moitié pendant l'année, mais le montant intégral a été fixé comme objectif pour 2006.

La nouvelle convention collective adoptée en novembre et le regroupement récent de nos activités filaires et sans fil donnent l'occasion à TELUS d'améliorer le rapport coût-efficacité ainsi que la productivité. Par exemple, nous pouvons instaurer des pratiques d'excellence, donner en impartition des secteurs non essentiels et continuer de regrouper nos activités.



Défis à relever

Bien que TELUS ait connu un succès considérable en 2005, elle a encore certains défis à relever. Les défis suivants sont quelques-uns des défis majeurs auxquels nous devons nous attaquer pour assurer une croissance de la valeur de nos actions :

- Livrer concurrence aux services téléphoniques locaux, plus spécialement les câblodistributeurs, et mettre un frein au plus fort déclin des lignes d'accès au réseau qui en découle
- Contrer tout ralentissement dans la réalisation du regroupement de nos activités filaires et sans fil
- Stimuler à nouveau les membres de notre équipe, créer un nouvel esprit d'équipe et apprendre aux directeurs à appliquer la nouvelle convention collective et à en réaliser les avantages
- Voir à ce que les lancements des nouveaux produits, comme TELUS TV et les services de transmission de données sans fil, soient efficaces et permettent à TELUS de se démarquer de ses concurrents, en misant sur l'innovation plutôt que sur les prix.

objectifs de 2006

Pour garder notre longueur d'avance et maintenir le succès de notre stratégie de croissance nationale, nous nous sommes donnés pour 2006 les priorités suivantes :

1 Accentuer l'avance de TELUS en tant que chef de file dans le marché des consommateurs grâce :

- aux applications de transmission de données de la gamme des produits « le futur est simple » de TELUS pour les clients à la maison et à l'extérieur
- à la meilleure fidélisation de la clientèle du secteur en offrant aux clients un bon rapport coût-efficacité
- à de nouveaux liens avec des partenaires intermédiaires afin de consolider la distribution

2 Accroître l'avance de TELUS dans le marché des clients d'affaires grâce :

- à des solutions novatrices qui rendent nos clients plus concurrentiels et suscitent une plus grande fidélité envers TELUS
- à la croissance de notre part du marché des clients d'affaires en tirant partie de nos solutions sans fil, comme la transmission de données haute vitesse
- à l'amélioration de la livraison de solutions gérées à nos clients d'affaires de moindre envergure

3 Accroître l'avance de TELUS dans le marché de gros grâce :

- à la solidification de notre portée en Amérique du Nord par l'entremise de nos solutions IP novatrices
- à la mise sur pied de partenariats créatifs et privilégiés pour assurer la croissance de notre clientèle nationale
- à l'utilisation maximale des réseaux associés pour compléter les investissements de réseau de TELUS

4 Améliorer la productivité et l'excellence du service grâce :

- à la réalisation d'efficacités résultant du regroupement des activités filaires et sans fil
- à l'amélioration de la productivité et à l'excellence du service à la clientèle dans toute l'entreprise afin d'augmenter la compétitivité
- à l'utilisation de la valeur des investissements de TELUS dans la technologie et l'innovation pour rationaliser nos activités

5 Raffermer l'esprit d'équipe de TELUS et consolider sa marque et former les meilleurs talents du secteur mondial des télécommunications grâce :

- à l'utilisation des meilleures pratiques dans l'ensemble de la société
- à une culture de propriété de l'entreprise qui fait sienne la philosophie « notre entreprise, notre clientèle, notre équipe, ma responsabilité »
 - à la mise à profit de la réputation de TELUS comme société progressiste et très rentable pour attirer et conserver la meilleure équipe au Canada
 - aux occasions innovatrices de croissance et de développement et aux choix d'emploi offerts aux membres de l'équipe.



adopter le changement, susciter les occasions

Sept nouveaux conseils de collectivité ont vu le jour chez TELUS à l'échelle du Canada et, sous le parrainage de leaders de la collectivités activement engagés, ont distribué pour l'année 3,5 millions de dollars aux communautés locales.

Créer un futur simple

TELUS et les membres de son équipe continuent à offrir leur soutien aux collectivités dans lesquelles nous vivons et travaillons et que nous desservons. Nous avons pris un engagement ferme face à nos responsabilités économiques, sociales et environnementales et nous travaillons sans relâche afin d'atteindre notre objectif de devenir l'entreprise canadienne la plus responsable sur le plan social.

Pour que notre soutien soit valable, nous nous assurons de la participation des collectivités que nous desservons par l'entremise de sept conseils de collectivité TELUS créés en 2005. Composés de représentants de renom issus des collectivités et de membres de l'équipe de direction de TELUS, les conseils sont responsables de la distribution de 3,5 millions de dollars à des organisations caritatives locales chaque année.

Votre société encourage également les dons philanthropiques de la part des membres de l'équipe, principalement en versant un dollar pour chaque dollar versé dans le cadre de la Campagne de dons de charité des employés. En 2005, lorsque la campagne a été reportée en raison de l'interruption de travail, nous avons donné le montant intégral du financement, soit 2 millions de dollars, à des organisations caritatives admissibles partout au Canada pour nous assurer que ceux qui avaient besoin d'aide ne seraient pas laissés dans le besoin. Au cours des cinq dernières années, TELUS et les membres de son équipe ont versé plus de 62 millions de dollars en aide financière et autre à différentes organisations caritatives partout au Canada.

Grâce à notre soutien indéfectible à la collectivité, notre entreprise est reconnue pour l'excellence de sa responsabilité sociale. En 2005, TELUS s'est vue décerner le septième rang au classement annuel des 50 entreprises canadiennes les plus responsables sur le plan social par l'organisme Corporate Knights. De plus, forte de son rôle de chef de file en matière d'économie, d'environnement et de société, votre société a été sélectionnée pour la cinquième année de suite pour faire partie du Dow Jones Sustainability Index. Encore une fois, TELUS a été la seule entreprise de télécommunications nord-américaine sélectionnée et l'une des douze sociétés canadiennes figurant sur la liste cette année.

Garder une longueur d'avance en 2006

L'année 2006 s'annonce simple pour nos investisseurs, nos clients et les membres de notre équipe. En poursuivant dans la lancée du succès enregistré par TELUS au cours des cinq dernières années, nous sommes en excellente position pour appliquer notre stratégie éprouvée.

Grâce à une situation financière solide et à l'appui d'une équipe soucieuse du service à la clientèle, TELUS pourra livrer concurrence avec succès dans le marché canadien. Nous comptons, en 2006 et au cours des années suivantes, garder une longueur d'avance comme premier fournisseur de services de télécommunications. Pour y réussir, nous offrirons des solutions novatrices visant à rendre nos clients d'affaires plus concurrentiels et à améliorer le mode de vie des consommateurs. En gardant le cap sur les 15 objectifs financiers et d'exploitation annoncés pour 2006 tout en demeurant fidèles à notre engagement de devenir l'entreprise canadienne la plus responsable sur le plan social, nous prévoyons garder une longueur d'avance pour tous nos partenaires.

Nous vous remercions de votre soutien continu.



Darren Entwistle
Président et chef de la direction
Le 24 février 2006



une longueur d'avance pour les collectivités

Chez TELUS, simplifier le futur va au-delà de notre entreprise traditionnelle et des services que nous fournissons afin de soutenir nos responsabilités sociales. Afin de soutenir notre dessein d'assurer à TELUS une présence sociale prépondérante au Canada, nous sommes résolus à améliorer le bien-être économique, social et environnemental des collectivités dans lesquelles nous habitons et travaillons et que nous desservons. Nous gardons une longueur d'avance...

...en appuyant nos collectivités

En privilégiant les jeunes Canadiens, nous cherchons des occasions de mettre notre technologie et notre expertise au service de mesures qui influencent favorablement les collectivités. Pour maximiser la portée de notre soutien, notre travail dans la communauté se concentre dans trois domaines : les arts et la culture, l'éducation, et le sport et la santé et le mieux-être. Certains de nos projets en 2005 sont énumérés ci-après.

- **La Tournée pour la vie TELUS** – TELUS s'est associée à la Fondation canadienne du cancer du sein pour présenter la tournée dans 26 collectivités et à 200 000 personnes en Colombie-Britannique. Ce programme a pour but de sauver des vies au moyen de programmes interactifs de formation et de prise de conscience du bienfait de la prévention.
- **Science Alberta Foundation** – TELUS a apporté son appui aux programmes d'enseignement spéciaux à l'occasion du centenaire de l'Alberta en soutenant des organismes en vue comme la Science Alberta Foundation.
- **Bloorview Kids Rehab** – TELUS a apporté son appui à cet hôpital de réadaptation pour enfants de premier plan à Toronto en finançant ses outils électroniques pour doter le programme d'aide à la vie quotidienne des outils spécialisés et de la technologie à la fine pointe voulus et permettre à de jeunes Canadiens de vivre mieux et de façon indépendante.
- **Fondation Partageons l'espoir** – À Montréal, TELUS s'est associée à cette Fondation pour aider des jeunes à surmonter la faim et la pauvreté. Nous avons appuyé le projet Bâtir l'avenir de la Fondation en vue de lever des fonds pour obtenir de la nourriture, de meilleurs programmes d'enseignement et des programmes d'activités récréatives destinés aux jeunes marginalisés.
- **Fiducie du Centre national des arts** – TELUS est le partenaire fondateur de la Fiducie nationale pour la jeunesse et l'éducation, qui offre du financement au Centre national des arts. Notre appui aide à concevoir des programmes favorisant l'épanouissement artistique des jeunes Canadiens de la région d'Ottawa et de partout au Canada.



responsabilité sociale de l'entreprise

Pour maximiser la portée de notre soutien, notre travail dans la communauté se concentre dans les arts et la culture, l'éducation, et le sport et la santé et le mieux-être. Vous trouverez de plus amples renseignements sur nos efforts dans ces domaines sur le site telus.com/socialresponsibility.

...en encourageant l'acquisition continue du savoir

TELUS s'est associée à cinq centres de la science au Canada en vue de promouvoir l'innovation technologique et l'apprentissage des sciences et des technologies. Au cours des 20 prochaines années, nous investirons 43 millions de dollars dans les centres TELUS World of Science™ à Vancouver, à Calgary et à Edmonton et dans les centres de la science de l'Ontario et de Montréal. Ces partenariats aideront à stimuler les occasions d'apprentissage des jeunes Canadiens au moyen de l'utilisation novatrice des technologies et garantiront que ces centres restent à la fine pointe au cours des générations futures.

...en écoutant activement nos partenaires

En 2005, nous avons mis sur pied sept conseils de collectivité TELUS à Vancouver, à Edmonton, à Calgary, à Toronto, à Ottawa, à Montréal et à Rimouski. Les conseils, auxquels siègent des représentants clés de la collectivité et des membres de l'équipe de direction de TELUS, tiennent des réunions tous les trimestres pour discuter des possibilités de dons à l'échelle locale et attribuent, de façon stratégique, environ 3,5 millions de dollars tous les ans à des organismes caritatifs locaux. Les conseils aident ainsi TELUS à déterminer où et comment investir des ressources pour optimiser les avantages qu'en retirent les collectivités.

...en changeant les choses par ses dons

Chez TELUS, nous donnons depuis longtemps. TELUS est reconnue depuis 1995 par le programme Imagine du Centre canadien de philanthropie comme une entreprise généreuse, qui verse tous les ans au moins un pour cent de son bénéfice avant impôts à des œuvres de bienfaisance. Au cours des cinq dernières années, TELUS et les membres de son équipe ont accordé plus de 62 millions de dollars en aide financière et sous d'autres formes à des organismes caritatifs au Canada. En 2005, leurs contributions financières et autres à de tels organismes ont dépassé 11 millions de dollars.



Chaque automne, nous lançons habituellement la campagne de dons de charité de nos employés aux termes de laquelle TELUS fait une contribution correspondante à celle de chaque membre de l'équipe. Pour nous assurer que les œuvres de bienfaisance canadiennes ne soient pas touchées par l'interruption de travail, TELUS a fourni tout le financement, soit 2 millions de dollars, au lieu de mener la campagne 2005.

Par l'entremise du Volunteer Involvement Fund de TELUS, TELUS a donné 160 200 \$ à des œuvres de bienfaisance canadiennes en reconnaissance du travail bénévole effectué par 801 membres de l'équipe qui ont consacré au moins 60 heures de leur temps.

...avec un véritable engagement envers sa responsabilité sociale

TELUS réitère depuis longtemps son engagement envers la responsabilité sociale et exerce ses activités de manière viable sur les plans économique, social et environnemental. Afin d'être une entreprise se comportant en bon citoyen, nous mettons en œuvre des pratiques commerciales qui soutiennent nos projets d'expansion durable à long terme tout en protégeant l'environnement et en améliorant la qualité de vie dans les collectivités que nous desservons.



Pour la cinquième année de suite, TELUS a été reconnue pour l'excellence de ses efforts de développement durable en étant sélectionnée pour faire partie de l'indice mondial Dow Jones Sustainability Index (DJSI), un classement mondial de sociétés dont l'exploitation est fondée sur la durabilité. Encore une fois, TELUS était la seule entreprise de télécommunications nord-américaine et l'une de seulement 12 sociétés canadiennes reconnues sur cette liste.



TELUS a été classée au 7^e rang à titre de « Best Corporate Citizen » par l'organisme Corporate Knights dans le cadre de son classement annuel des 50 entreprises canadiennes les plus responsables sur le plan social; TELUS venait au 39^e rang en 2004.

une longueur d'avance pour les consommateurs

TELUS a continué d'exploiter la puissance d'Internet à l'intention des consommateurs en 2005 et a tracé la voie pour en faire encore davantage en 2006. Les Canadiens bénéficient de nos solutions sans fil et filaires novatrices et irrésistibles, des réseaux de première classe et d'un service à la clientèle amélioré au foyer, au travail et sur la route. Nous gardons une longueur d'avance pour les consommateurs...

...par l'expansion des services Internet

En 2005, nous avons continué à augmenter notre clientèle nationale d'abonnés à Internet. En Alberta, en Colombie-Britannique et dans l'est du Québec, nous desservons actuellement 1,0 million d'abonnés à Internet, dont 76 % sont des abonnés au service haute vitesse. Notre vaste infrastructure Internet haute vitesse offre une plateforme de lancement de solutions de communication nouvelles destinées aux consommateurs.

En mai, nous avons commencé la promotion de deux variétés de service Internet haute vitesse. Le service Internet haute vitesse Lite de TELUS est cinq fois plus rapide que le service Internet par ligne commutée, ne monopolise pas la ligne téléphonique et convient aux consommateurs qui veulent naviguer sur Internet et avoir accès au courrier électronique. Le service Internet haute vitesse Enhanced de TELUS est plus rapide que notre service Internet haute vitesse régulier et est parfait pour les jeux en ligne et le téléchargement de gros fichiers.

La messagerie IP de TELUS a été lancée en 2005 et offre des caractéristiques de gestion du courriel vocal nouvelles aux clients. La messagerie IP permet aux consommateurs d'envoyer leurs messages par courrier électronique, et de créer et de gérer des listes de distribution visuellement, d'envoyer des messages d'alerte à un téléphone mobile, à un BlackBerry ou par courriel, et même de transmettre des messages vocaux à des gens qui n'ont pas un service de courriel vocal.

...avec des solutions irrésistibles au foyer

Sous la plateforme du service TELUS La Maison.Net, les services Internet haute vitesse tracent la voie à une grande variété d'occasions nouvelles et amusantes destinées aux consommateurs.

Ainsi, nous avons élargi notre éventail de services La Maison.Net pour y inclure les divertissements par le lancement de TELUS TV. En novembre, nous avons entrepris un lancement ciblé de notre nouveau service de télévision entièrement numérique à Calgary et à Edmonton, en Alberta. Une expansion accrue du service TELUS TV est prévue pour 2006 par un déploiement graduel dans des régions avoisinantes. Il s'agit d'un service différencié qui offre par exemple aux clients un meilleur choix de programmes que celui de la câblodistribution et est mis en marché à titre de service haut de gamme.

Des projets sont en cours pour que la gamme des services La Maison.Net prenne des directions nouvelles et excitantes. Nous avons ainsi entrepris des essais auprès d'employés visant un produit de voix sur IP (VoIP). En mettant l'accent sur l'intégration et la simplification, les services VoIP de TELUS devraient fusionner le téléphone et le service Internet pour l'agrément des consommateurs.

...avec des solutions novatrices de service de données sans fil

Maintenant plus que jamais, les téléphones sans fil deviennent de puissants outils mobiles multimédias et de divertissement pour les consommateurs. C'est dans ce contexte que nous avons lancé, en août, la Télé mobile TELUS ainsi qu'une programmation de choix. Les consommateurs peuvent à leur convenance regarder en direct la programmation de séquences de télévision, y compris les nouvelles, la météo et les chaînes de magasinage, sur leur téléphone sans fil.



L'utilisation des services de messagerie multimédia (SMM) a augmenté de façon exponentielle en 2005 au fur et mesure que la messagerie textuelle, image et vidéo a gagné de la popularité. En fait, les Canadiens ont envoyé plus de un milliard de messages textuels au cours de la dernière année. La croissance de la messagerie a été stimulée par le lancement des services SMM interentreprises en juillet, permettant ainsi aux clients possédant des téléphones adaptés aux SMM de transmettre des messages et d'en recevoir, peu importe leur fournisseur de services sans fil.

...avec des téléphones uniques qui se surpassent

Notre objectif consiste à être le meneur de l'industrie avec des téléphones uniques dotés de nombreuses caractéristiques des outils de communication, de productivité et de divertissement en un seul appareil. Ainsi, le téléphone multifonctionnel (AMRC et GSM) mondial Motorola A840 offre aux clients des SCP un service d'itinérance dans plus de 120 pays ainsi qu'une caméra numérique, un lecteur MP3 et un poste de conférence. En outre, le LG 535, un appareil téléphonique multimédia puissant allie les fonctions d'une caméra vidéo, d'un appareil photographique ainsi qu'un lecteur MP3 et des haut-parleurs.

Le lancement du service Parlez Direct au début de 2005 a donné aux clients des SCP un accès aux communications Push to Talk (PTT) pour la première fois au Canada. Le service Parlez Direct permet aux clients de communiquer avec des collègues, des amis et des membres de leur famille partout en Amérique du Nord en pressant un bouton. Chef de file des communications PTT, TELUS offre maintenant des communications instantanées sur nos deux réseaux SCP et Mike.

...avec une distribution accrue

En 2005, nous avons ouvert 19 nouveaux magasins de détail de la société. Au total, notre réseau national de distribution se compose de plus de 2 000 emplacements de vente au détail partout au Canada, y compris environ 140 magasins de la société ainsi que 7 000 points de distribution des cartes de frais d'utilisation Payez et Parlez.

captez la télé

Avec la Télé mobile TELUS, les clients du sans-fil syntonisent des séquences télévisées en direct sur leur téléphone – en tout temps et partout. Avec la messagerie, les jeux et la navigation sur Internet, vous pouvez faire beaucoup plus que parler avec un combiné sans fil.

...avec un engagement ferme envers les services à la clientèle

L'excellence de la prestation du service à la clientèle est une priorité essentielle dans tous les aspects de l'entreprise de TELUS. Notre accent marqué sur les programmes de service à la clientèle et de fidélisation se traduit par un taux de désabonnement de 1,4 pour cent, l'un des plus faibles dans l'industrie mondiale des services sans fil.

Pour ce qui est des nos activités filaires, nous avons augmenté nos mesures destinées au service à la clientèle. En avril, TELUS a lancé SmartCall, un programme de centre de personnes-ressources au soutien des clients du service Internet de TELUS. Ce service complète le service e.Care de TELUS, un outil de support technique destiné aux clients du service Internet, et aide les préposés des centres d'appel à résoudre les problèmes de raccordement à Internet rapidement et efficacement.

En juin, TELUS a été nommée le meilleur fournisseur d'assistance annuaire national au Canada pour la deuxième fois de suite par The Paisley Group Ltd., une société d'experts-conseils en services d'assistance annuaire et de téléphonistes qui effectue des enquêtes semestrielles. En 2005, TELUS a reçu plus de 64 millions d'appels pour des services d'assistance annuaire.

L'interruption de travail de 16 semaines en Alberta et en Colombie-Britannique a eu une incidence sur la qualité des services à la clientèle au cours du deuxième semestre de 2005. Bien que nous ayons dépassé les attentes de service dans des domaines comme le rendement des centres d'appel, d'autres aspects, comme les nouvelles installations, ont été perturbés. Depuis le retour au travail des 8 000 membres syndiqués de l'équipe, la priorité du service à la clientèle a été réaffirmée et cette orientation se poursuit en 2006.



une longueur d'avance pour les clients d'affaires

TELUS est déterminée à offrir des solutions intégrées qui confèrent à nos clients d'affaires un atout concurrentiel au moyen d'un service à la clientèle supérieur de bout en bout. De la téléphonie sur IP aux solutions de sécurité à la fine pointe du secteur, en passant par l'accès Internet haute vitesse mobile et les communications instantanées, nous offrons aux entreprises des solutions intégrées et fiables de données, voix, IP et sans fil qui combent leurs besoins. Pour les clients d'affaires, nous gardons une longueur d'avance...

...avec de puissantes applications informatiques mobiles

Depuis le lancement du réseau national sans fil haute vitesse de TELUS en novembre 2005, les clients ont accès à Internet, au courrier électronique et à d'autres réseaux à des vitesses de téléchargement comparables à celles qui sont possibles pour un service filaire haute vitesse. Le réseau EVDO offre un accès haute vitesse aux clients à Vancouver, à Calgary, à Edmonton, à Toronto et à Montréal et on envisage de l'étendre à d'autres centres urbains en 2006.

Pour accompagner le nouveau réseau, TELUS a lancé une gamme initiale d'appareils de données. Le BlackBerry 7130e offre un accès rapide aux réseaux de données ainsi qu'à des outils puissants de courrier électronique et de productivité. Il sert également de modem haute vitesse sans fil pour les clients qui raccordent leur ordinateur portable à Internet.

TELUS a également lancé les cartes de réseau PC Sierra Wireless AirCard 580 et Kyocera Passport KPC650, qui offrent aux clients le service mobile et un accès haute vitesse à partir de leur ordinateur portable. Nous prévoyons que les vitesses supérieures, les combinés supplémentaires ainsi que les nouveaux dispositifs rendront plus efficaces les applications destinées aux clients d'affaires du service mobile, comme l'ordinateur de bureau mobile.

...en améliorant nos solutions IP intégrées

Tirant parti de notre position de chef de file de la téléphonie IP, en 2005, nous avons élargi notre gamme d'applications de réseau de pointe avec TELUS IP-One Evolution. Ce service IP hébergé et géré permet aux clients d'affaires de réaliser leur migration de Centrex à la téléphonie IP à un rythme qui leur convient. En plus de tirer parti des avantages de Centrex, les clients obtiennent le pouvoir productif du service IP avec des applications convergées voix, données et Internet, comme la messagerie intégrée et l'activation de services à distance.

TELUS a continué d'améliorer sa présence nationale grâce à l'obtention de nouveaux gros contrats auprès de clients d'affaires au cours de 2005. En mars, nous avons annoncé un contrat de 30 millions de dollars échelonné sur huit ans avec la Corporation Intrust par lequel nous deviendrons le fournisseur exclusif de

services IP et de télécommunications pour les centres de villégiature Intrust au Canada. À la fin de 2005, nous avons signé un contrat de cinq ans avec Best Buy Canada visant la transmission de la voix, vidéo et de données pour 169 magasins Best Buy et Future Shop au Canada grâce au réseau IP novateur de TELUS.

...en obtenant de nouveaux marchés dans l'Ouest

TELUS a conclu un partenariat avec le gouvernement de la Colombie-Britannique en avril afin de regrouper 340 contrats de service de télécommunications concurrentiels en une convention cadre et d'investir 110 millions de dollars pour fournir un accès Internet haute vitesse à 119 collectivités en Colombie-Britannique



aider les entreprises à communiquer

CallCentreAnywhere permet aux entreprises de tirer parti d'une technologie de pointe sans effectuer de gros investissements de temps et d'argent. Cette solution novatrice rationalise les communications avec la clientèle au moyen d'un seul système IP. En 2005, TELUS a obtenu des contrats représentant plus de 12 millions de dollars à l'égard de CallCentreAnywhere de la part de clients comme la Croix-Rouge canadienne et Postes Canada.



et étendre les services à large bande. Cette convention, qui permet d'obtenir une part importante du marché du gouvernement provincial devant représenter plus de 245 millions de dollars sur quatre ans, est assortie d'options pour un prolongement de trois années et confère à TELUS de nouvelles occasions de croissance des produits d'exploitation tant pour ce qui est de la convention que pour notre investissement dans les services à large bande.

...avec des solutions de pointe Push To Talk

Nous avons continué d'améliorer notre position de chef de file quant aux solutions sans fil Push To Talk, qui permettent aux utilisateurs de communiquer sur simple pression d'un bouton.

En avril, nous avons lancé le BlackBerry 7520, élaboré sur la plateforme Mike, et sommes toujours la seule entreprise canadienne à offrir la puissante combinaison de BlackBerry avec le service de radiotéléphone portatif Contact Direct de Mike. Le service Contact Direct permet aux clients de parler instantanément avec d'autres utilisateurs du service PTT partout au Canada, aux États-Unis, au Mexique et en Amérique du Sud. Le BlackBerry 7520 offre également des fonctions du système mondial de localisation (GPS) qui permet des services de localisation comme la gestion des parcs automobiles.

Nous avons lancé la messagerie visuelle Push To View[™] sur plusieurs nouveaux téléphones Mike en août, un service qui permet aux clients de Mike d'envoyer des illustrations et d'autres données, comme des informations emmagasinées sur les personnes-ressources.

...avec des solutions de pointe en communication

En 2005, TELUS a lancé des solutions d'affaires novatrices en communication, comme CallCentreAnywhere.

Nous avons également amélioré les services de téléconférence, qui permettent aux entreprises de partager efficacement l'information peu importe leur emplacement. Grâce à TELUS Collaboration Solutions, les entreprises peuvent profiter des services de téléconférence vidéo, Internet et audio de pointe gérés par TELUS.

En 2005, Camp-in-a-Box de TELUS[™], une solution de communication destinée au secteur de l'énergie, a gagné de la popularité sur le marché et a permis la conclusion de nouveaux contrats représentant 40 millions de dollars. Ce service offre tout ce qui est nécessaire

pour mettre en place et gérer des activités sur le terrain, que ce soit les procédés de gestion, les exigences en matière de sécurité au travail et les services de divertissement pour les travailleurs.

...avec des solutions de sécurité à la fine pointe

En réponse à l'une des plus grandes préoccupations des clients d'affaires, nous avons amélioré notre gamme d'applications de sécurité au cours de 2005 en élaborant et en offrant une protection de réseau globale à la fine pointe et de bout en bout destinée aux entreprises et aux gouvernements partout au Canada.

En mars, nous avons lancé Distributed Denial of Service, le premier de son genre au Canada, qui supervise en permanence le trafic sur le réseau et élimine les attaques avant qu'elles puissent avoir un impact. En mai, nous avons lancé TELUS End Point Enforcement[™], qui offre une protection contre les vers et les virus sur les postes de travail en réseau, y compris, pour la première fois, les ordinateurs portables pour les travailleurs à distance. En octobre, nous avons lancé End Point Security Agent et sommes devenus les premiers à mettre en marché une solution entièrement gérée qui supervise le comportement de l'ordinateur, plutôt que les applications comme le courrier électronique, pour repérer les actions suspectes et protéger les réseaux contre les vers et les virus.

...avec notre expertise en IP et en ressources humaines

En tirant parti de l'expertise novatrice en IP et en ressources humaines de TELUS, TELUS Sourcing Solutions offre des solutions de classe mondiale en ressources humaines et en santé et sécurité au travail à des organismes du secteur public partout au Canada.

En octobre, TELUS Sourcing Solutions a annoncé la conclusion d'un contrat de 65 millions de dollars échelonné sur 10 ans avec le Calgary Board of Education en vue de la prestation d'une partie de ses services de ressources humaines. En novembre, TELUS a annoncé la conclusion d'une entente de 137 millions de dollars échelonnée sur 15 ans avec Hamilton Health Sciences en vue de procurer des procédés et des composantes de technologie de l'information, y compris la gestion et la prestation quotidienne de ses services de ressources humaines. Cette entente prévoit la création du Centre de l'excellence TELUS pour l'élaboration et l'essai de solutions destinés aux systèmes de ressources humaines.

conseil d'administration

R.H. (Dick) Auchinleck ①

Domicile : Calgary, Alb.

Occupation principale : Administrateur

Administrateur depuis : 2003

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences appliquées (génie chimique), University of British Columbia 1976

Autres conseils : Conoco-Phillips Inc., Enbridge Commercial Trust et Red Mile Entertainment

Comités de TELUS : Gouvernance,

et rémunération et ressources humaines

A. Charles Baillie ①

Domicile : Toronto, Ont.

Occupation principale : Administrateur

Administrateur depuis : 2003

Éducation :

- Baccalauréat ès arts avec spécialisation (sciences politiques et économie), Trinity College, University of Toronto 1962
- M.B.A., Harvard Business School 1964
- Doctorat honorifique en droit, Queen's University 2000

Autres conseils : Dana Corporation, Ballard Power Systems Inc., Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada et George Weston Limitée; président du Musée des beaux-arts de l'Ontario, chancelier de la Queen's University, président du Conseil canadien des chefs d'entreprise et coprésident de la campagne de souscription de la Société canadienne pour la conservation de la nature

Comité de TELUS : Vérification

Micheline Bouchard ①

Domicile : Montréal, Québec

Occupation principale : Présidente et chef de la direction, ART Recherches et Technologies Avancées

Administratrice depuis : 2004

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences appliquées (génie physique), École Polytechnique 1969
- Maîtrise ès sciences appliquées (génie électrique), École polytechnique 1978
- Doctorat honorifique en affaires, Université de Montréal (HEC) 2000
- Doctorat honorifique en génie, University of Waterloo 2002, Université d'Ottawa 2001 et Ryerson Polytechnic University 1998
- Doctorat honorifique en droit, McMaster University 1999

Autres conseils et affiliations : Le Conference Board du Canada et la IWF Leadership

Foundation; membre de l'Ordre du Canada

Comité de TELUS : Vérification

R. John Butler, c.r. ①

Domicile : Edmonton, Alb.

Occupation principale : Conseiller juridique, Bryan & Company

Administrateur depuis : 1995

Éducation :

- Baccalauréat ès arts, University of Alberta 1965
- Baccalauréat en droit, University of Alberta 1968
- Admis au barreau de l'Alberta 1969

Autres conseils : Trans Global Insurance Company, Trans Global Life Insurance Company et Liquor Stores Income Trust

Comités de TELUS : Président, retraite, et membre, gouvernance

Brian A. Canfield ①

Domicile : Point Roberts, WA

Occupation principale : Président du conseil, TELUS Corporation

Administrateur depuis : 1993

Éducation :

- Doctorat honorifique en technologie, British Columbia Institute of Technology 1997

Autres conseils et affiliations : Suncor Énergie Inc., Conseil canadien sur la reddition de comptes et groupe Crawford sur un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières; nommé au Order of British Columbia

Comité de TELUS : Retraite

Pierre Ducros ①

Domicile : Montréal, Québec

Occupation principale : Président, P. Ducros & Associés Inc.

Administrateur depuis : 2005

Éducation :

- Baccalauréat ès arts, Université de Paris, au Collège Stanislas de Montréal 1956
- Collège militaire royal du Canada 1960
- Baccalauréat en génie (communications), Université McGill 1961

Autres conseils : Société Financière Manuvie, Cognos Incorporated, Emergis Inc., Nstein Technologies Inc., Engenuity Technologies Inc. et RONA Inc.; membre de l'Ordre du Canada et officier de l'Ordre de Belgique

Comité de TELUS : Vérification

Dick Auchinleck

Charles Baillie

Micheline Bouchard

John Butler

Brian Canfield

Pierre Ducros



Darren Entwistle

Domicile : Vancouver, C.-B.

Occupation principale : Président et chef de la direction, TELUS Corporation

Administrateur depuis : 2000

Éducation :

- Baccalauréat en économie (avec distinction), Université Concordia, Montréal 1986
- M.B.A. (finances), Université McGill 1988
- Diplôme en technologie des réseaux, University of Toronto 1990

Autres conseils : conseil des gouverneurs de l'International Institute of Telecommunications; Groupe Financier Banque TD; Leading Edge Endowment Fund; président de la campagne de mobilisation de fonds du Royal Conservatory of Music et de l'Orchestre symphonique de Vancouver

R.E.T. (Rusty) Goepel

Domicile : Vancouver, C.-B.

Occupation principale : Vice-président principal, Raymond James Financial Ltd., activités au Canada

Administrateur depuis : 2004

Éducation :

- Baccalauréat en commerce, University of British Columbia 1965

Autres conseils : Spur Ventures Inc., Amerigo Resources Ltd., Premium Brands Income Trust et Baytex Energy Trust; président du Business Council of British Columbia; membre du comité d'organisation des jeux olympiques de Vancouver 2010 et du Vancouver Airport Authority

Comité de TELUS : Vérification

John S. Lacey

Domicile : Thornhill, Ont.

Occupation principale : Président du conseil, Alderwoods Group, Inc.

Administrateur depuis : 2000

Éducation :

- Programme de perfectionnement en gestion, Harvard Business School 1976

Autres conseils : Conseil consultatif de Tricap, Action cancer Ontario, CIBC, La Société Canadian Tire Limitée et Western Forest Products Ltd.; président du conseil de Doncaster Racing Inc. et de Doncaster Consolidated Ltd.

Comités de TELUS : Président, rémunération et ressources humaines, et membre, gouvernance

Brian F. MacNeill

Domicile : Calgary, Alb.

Occupation principale : Président du conseil, Petro-Canada et Dofasco Inc.

Administrateur depuis : 2001

Éducation :

- Baccalauréat en commerce, Montana State University 1965
- Certified Public Accountant (Californie) 1967
- Comptable agréé (Canada) 1970
- Fellow de l'ordre des comptables agréés de l'Alberta 1995

Autres conseils : Groupe Financier Banque TD, West Fraser Timber Co. Ltd. et président du conseil des gouverneurs de la University of Calgary et membre de l'Ordre du Canada

Comité de TELUS : Président, vérification

Ronald P. Triffo

Domicile : Edmonton, Alb.

Occupation principale : Président du conseil, Stantec Inc.

Administrateur depuis : 1995

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences appliquées (génie civil), University of Manitoba 1961
- Maîtrise ès sciences (génie), University of Illinois 1963
- Études en politiques et théories économiques et en gestion des affaires, Université Concordia (Montréal) et School of Advanced Management (Banff) 1970–1974

Autres conseils : Président du conseil d'ATB Financial; Alberta Ingenuity Fund, membre du conseil des gouverneurs de Junior Achievement of Northern Alberta, Alberta's Promise et membre du conseil consultatif de la faculté de médecine et de dentisterie de la University of Alberta

Comités de TELUS : Président, gouvernance, et membre, retraite

Donald P. Woodley

Domicile : Mono Township, Ont.

Occupation principale : Président et chef de la direction, GENNUM Corporation

Administrateur depuis : 1998

Éducation :

- Baccalauréat en commerce, University of Saskatchewan 1967
 - M.B.A., University of Western Ontario 1970
- Autres conseils : DataMirror Corporation, Steam Whistle Brewing Inc., The Hospital for Sick Children Foundation, Richard Ivey School of Business de la University of Western Ontario et GENNUM Corporation

Comités de TELUS : Rémunération et ressources humaines, et retraite

I Administrateur indépendant

D'autres renseignements biographiques et les mises à jour faites pendant l'année peuvent être consultés à l'adresse telus.com/bios.

Darren Entwistle



Rusty Goepel



John Lacey



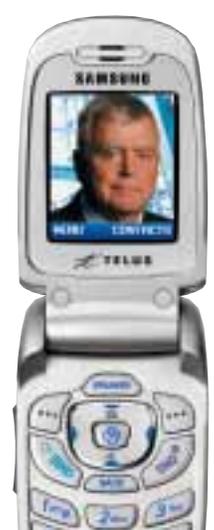
Brian MacNeill



Ronald Triffo



Donald Woodley



équipe de direction

Darren Entwistle

Président et chef de la direction

Lieu : Vancouver, C.-B.

Éducation :

- Baccalauréat en économie (avec distinction), Université Concordia, Montréal 1986
- M.B.A. (finances), Université McGill 1988
- Diplôme en technologie des réseaux, University of Toronto 1990

Conseils et comités : conseil des gouverneurs de l'International Institute of Telecommunications; Groupe Financier Banque TD; Leading Edge Endowment Fund; président de la campagne de mobilisation de fonds du Royal Conservatory of Music et de l'Orchestre symphonique de Vancouver

Joe Grech

Vice-président directeur,

Exploitation des réseaux

Lieu : Vancouver, C.-B.

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences appliquées (génie électrique), University of Toronto 1985

Conseils et comités : Vancouver Board of Trade

Robert McFarlane

Vice-président directeur et chef des finances

Lieu : Vancouver, C.-B.

Éducation :

- Baccalauréat en commerce avec spécialisation, Queen's University 1983
- M.B.A., University of Western Ontario 1985

Conseils et comités : Royal & SunAlliance du Canada, société d'assurances, Ascalade Communications Inc. et conseil consultatif de Vancouver de l'Armée du Salut, division de la Colombie-Britannique; vice-président du Business Council of British Columbia et membre de son comité sur les politiques liées au développement économique

Joe Natale

Vice-président directeur et président, Solutions d'affaires

Lieu : Toronto, Ont.

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences appliquées (génie électrique), University of Waterloo 1987

Conseils et comités : Royal Conservatory of Music, Livingston International Inc. et conseil d'administration du Sunnybrook & Women's Health Science Centre (Toronto)

Karen Radford

Vice-présidente directrice et présidente,

TELUS Québec et TELUS, Solutions partenariats

Lieu : Montréal, Québec

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences, Mount Allison University 1989
- M.B.A., Dalhousie University 1991

Conseils et comités : présidente et cofondatrice de la Women's Leadership Foundation; membre du conseil de l'Alberta Children's Hospital Foundation; conseillère nationale de Youth in Motion et de Women in Motion; Center for Telecom Management, University of Southern California

Darren Entwistle



Joe Grech



Robert McFarlane



Joe Natale



Karen Radford



Kevin Salvadori

Vice-président directeur,
Transformation de l'entreprise et
chef de l'information

Lieu : Vancouver, C.-B.

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences appliquées (technique de conception des systèmes), University of Waterloo 1993

Conseils et comités : BC Technology Industries Association

Judy Shuttleworth

Vice-présidente directrice, Ressources humaines

Lieu : Vancouver, C.-B.

Éducation :

- Programmes à l'intention des cadres de la Queen's University (1979), de la University of British Columbia (1997) et de Verizon Executive Development (1998)

Conseils et comités : Comité des ressources humaines du Conference Board du Canada, Society for Human Resources Management, comité des relations industrielles des télécommunications et vice-présidente du conseil de collectivité de Vancouver de TELUS

Eros Spadotto

Vice-président directeur,
Stratégie de technologie

Lieu : Toronto, Ont.

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences appliquées (génie électrique), University of Windsor 1984
 - M.B.A., Richard Ivey School of Business 1995
-

John Watson

Vice-président directeur et
président, Solutions consommateurs

Lieu : Toronto, Ont.

Éducation :

- Baccalauréat en administration des affaires, York University 1987
- M.B.A., York University 1990

Conseils et comités : Wireless Payment Services Inc.

Janet Yale

Vice-présidente directrice, Affaires de l'entreprise

Lieu : Ottawa, Ont.

Éducation :

- Baccalauréat ès arts, Université McGill 1975
- Maîtrise en économie, University of Toronto 1976
- Baccalauréat en droit, University of Toronto 1981
- Admise au barreau de l'Ontario 1983
- Programme de perfectionnement des administrateurs, Institut des administrateurs de sociétés 2004

Conseils et comités : Ashbury College, le Centre de recherche et d'innovation d'Ottawa, Great Canadian Theatre Company, l'Hôpital d'Ottawa, Association canadienne de la technologie de l'information (ACTI), Conseil pour le monde des Affaires et des Arts du Canada et Centre canadien du film; présidente du conseil d'administration de United Way/Centraide Ottawa, présidente du Gala présenté par le Centre national des Arts et présidente du conseil de collectivité d'Ottawa de TELUS

D'autres renseignements biographiques peuvent être consultés sur le site Web à l'adresse telus.com/bios.

Kevin Salvadori



Judy Shuttleworth



Eros Spadotto



John Watson



Janet Yale



foire aux questions



La concurrence s'intensifie dans les services téléphoniques résidentiels locaux, stimulée par la préférence croissante pour la téléphonie sans fil et la poursuite du lancement de la téléphonie IP par câble par votre grand câblo-distributeur concurrent. Quelles seront les répercussions sur TELUS de cette concurrence, et comment y réagissez-vous?

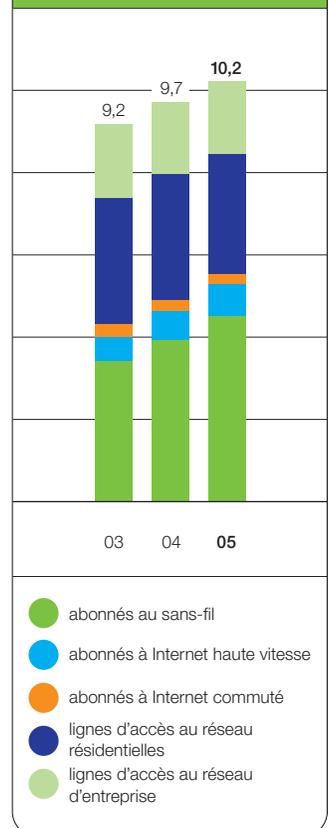


John Watson
Vice-président directeur et
président, Solutions clients
Membre de l'équipe TELUS

En effet, la concurrence s'accroît sur les marchés de la téléphonie locale et de l'interurbain traditionnels, et ce dans tout le secteur des télécommunications. La popularité et la commodité du sans-fil sont des avantages qui poussent un nombre de plus en plus important de Canadiens à choisir les services sans fil et à abandonner leur téléphone résidentiel. De plus, TELUS doit maintenant affronter de nouveaux fournisseurs de services téléphoniques IP, dont son plus grand concurrent dans ce domaine, le câblodistributeur Shaw Communications.

TELUS était bien consciente que le sans-fil et la téléphonie IP allaient avoir une incidence sur la société et avait prévu une augmentation de ses pertes de lignes d'accès au réseau et une hausse de la pression sur ses produits d'exploitation tirés des services téléphoniques locaux et interurbains. En 2005, le lancement par Shaw de la téléphonie par câble à Calgary et à Edmonton, en Alberta, et à Victoria, en Colombie-Britannique, a contribué pour TELUS à la perte de 110 000 ou 3,6 % de ses lignes résidentielles, comparativement à une perte de 1,3 % en 2004. TELUS s'attend à ce que l'arrivée de la téléphonie par câble de Shaw dans la grande région de Vancouver, en Colombie-Britannique, en janvier 2006, et possiblement dans d'autres plus petites villes contribue en partie à ses pertes de lignes d'accès au réseau au cours de l'année.

hausse du nombre
total des connexions
à TELUS
(en millions)



Toutefois, TELUS est en position favorable pour résister à la concurrence accrue dans les services filaires. Nous sommes guidés depuis 2000 par une stratégie nationale axée sur le développement des services de transmission de données, IP et sans fil. À la fin de 2005, les services de données et le sans-fil représentaient plus de 59 % du total de nos produits d'exploitation, par rapport à 28 % seulement en 2000. De plus, nous continuons d'accroître nos activités dans la région du centre du Canada. Nous nous attendons à ce que la hausse de nos produits d'exploitation dans les services sans fil et de données dépasse largement la baisse prévue de ceux que nous tirons des services locaux et interurbains.

En ce qui concerne le remplacement du service filaire local par le service sans fil, TELUS en sort gagnante si l'on regarde ses chiffres consolidés. Je m'explique : dans les régions où nous sommes l'entreprise titulaire, nous réussissons à attirer une bonne partie des clients qui changent leur service filaire pour un service sans fil. Dans les régions du pays où nous ne sommes pas l'entreprise titulaire, qui représentent un marché trois fois plus grand, les clients qui choisissent le service sans fil de TELUS en tant que service téléphonique principal constituent pour nous un gain de 100 %.

Comme l'indique le graphique à barres, TELUS a plus que réussi, par le passé, à compenser les pertes de lignes d'accès au réseau résidentielles et d'abonnés à Internet commuté par une croissance des abonnés aux services sans fil et Internet haute vitesse.

Sur le marché des services filaires aux consommateurs, TELUS s'est préparée à faire face à l'intensification de la concurrence provenant de la téléphonie IP. La téléphonie est notre activité principale et nous offrons un ensemble complet et intégré de solutions fiables et novatrices comprenant quatre produits de consommation : le service téléphonique local et interurbain, l'Internet haute vitesse, le sans-fil, et maintenant TELUS TV dans certaines régions. Nos produits et services de domotique La Maison.Net apportent à nos clients des fonctionnalités et une commodité accrues et à TELUS, des produits d'exploitation et une fidélité de la part des clients rehaussés. De plus, nous prévoyons que nos investissements majeurs dans les systèmes et la technologie de l'information, ainsi que la plus grande souplesse que nous confère la nouvelle convention collective conclue à la fin de 2005, nous permettront de renforcer notre service à la clientèle.

Au cours des cinq dernières années, TELUS a amélioré l'efficacité de son exploitation en mettant en œuvre des mesures pour augmenter sa productivité. Ces mesures ont pour but de voir à ce que nos coûts soient alignés sur les pressions du marché afin de préserver la rentabilité des services filaires compte tenu de l'intensification de la concurrence.

Toute médaille a deux côtés, toutefois, et l'accroissement de la concurrence dans les services filaires pourrait aussi profiter à TELUS : la réglementation pourrait s'en trouver allégée et lui conférer ainsi plus de souplesse pour commercialiser ses services filaires.

Par conséquent, même si nous nous attendons à devoir continuer de relever des défis pour conserver notre part du marché des services locaux, nous sommes persuadés de la réussite de notre stratégie axée sur le développement de nos services sans fil, de transmissions de données et IP qui, du fait qu'ils constituent une offre complète et intégrée, nous distinguent de la concurrence. Nous estimons que cette stratégie créera de nouveaux flux de produits d'exploitation et compensera les pertes résultant de la concurrence.

John



Étant donné le remboursement de la dette effectué au cours des dernières années, TELUS pourrait-elle devenir sous-endettée? Qu'entendez-vous faire des flux de trésorerie disponibles importants prévus pour 2006?



Robert McFarlane
Vice-président directeur et
chef des finances
Membre de l'équipe TELUS

Pour que le bilan de TELUS reflète une structure financière optimale, il est nécessaire d'y inclure un niveau modéré de dette afin de restreindre le coût du capital. Notre conseil d'administration a ainsi décidé que notre politique d'endettement à long terme devait avoir pour objectif un ratio dette nette/BAIIA de 1,5 à 2,0 et un ratio dette nette/structure du capital de 45 à 50 %.

Nous avons continué à agir, comme nous nous étions engagés à le faire, de façon à établir un juste équilibre entre les intérêts des porteurs de titres de créance et ceux des porteurs de titres de participation. Ce but a été atteint au cours des dernières années par la réduction ordonnée de notre dette, ramenée à un niveau modéré. Au cours de cette période, tant le cours de nos actions que celui de nos titres de créance a été vigoureux, démontrant l'efficacité de notre approche. En 2005, nous avons remboursé des titres de créance d'une valeur de 1,6 milliard de dollars, opération qui devrait générer pour TELUS un rendement financier positif en réduisant notre charge d'intérêts à l'avenir et en contribuant à abaisser nos ratios d'endettement brut. À la fin de 2005, nous affichions un ratio dette nette/BAIIA de 1,7, s'insérant dans notre fourchette cible. Ces résultats se sont traduits par une hausse de notre cote de crédit de la part de chacune des quatre grandes agences d'évaluation du crédit en 2005.

La conciliation des intérêts des actionnaires et de ceux des porteurs de titres de créance à l'avenir demeure une priorité pour TELUS. Maintenant que nous avons réalisé nos objectifs à l'égard de notre endettement à long terme, nous prévoyons refinancer nos dettes futures à leur échéance par de nouvelles émissions de billets, d'effets de commerce ou d'autres instruments semblables. Nous pourrions ensuite faire profiter nos actionnaires de nos flux de trésorerie excédentaires.

En 2006, TELUS prévoit continuer d'affecter une partie appréciable de ses flux de trésorerie disponibles, qui devraient se chiffrer entre 1,55 et 1,65 milliard de dollars, à de nouveaux remboursements de capital à ses actionnaires sous forme de dividendes et de rachats d'actions.

À la suite d'une augmentation de 33 % en 2005, TELUS a annoncé une majoration notable de 37,5 % de son dividende trimestriel, entrant en vigueur le 1^{er} janvier 2006. TELUS verse maintenant à ses actionnaires un dividende trimestriel de 27,5 cents l'action.

À l'heure actuelle, notre ratio dividendes/bénéfices futur implicite, calculé en fonction de notre bénéfice par action visé pour 2006, s'établit entre 42 et 46 %, c'est-à-dire dans le bas de la fourchette de

dividendes prévue par notre politique, selon laquelle les dividendes doivent représenter entre 45 et 55 % de notre bénéfice net prévisible. Ainsi, si TELUS continue comme prévu d'accroître son bénéfice, le conseil pourrait envisager à l'avenir de rehausser davantage le dividende.

C'est aussi au moyen de programmes de rachat d'actions que TELUS continue ses remboursements de capital à l'intention de ses actionnaires. Depuis décembre 2004, TELUS a racheté 23 millions d'actions pour 970 millions de dollars dans le cadre de deux offres publiques de rachat dans le cours normal des activités. Nous avons récemment lancé un deuxième programme de rachat, visant jusqu'à 24 millions d'actions ou 7 % des actions en circulation, qui se poursuivra pendant douze mois jusqu'en décembre 2006. Nous sommes d'avis que les rachats d'actions constituent des occasions de placement intéressantes qui sont susceptibles d'accroître la valeur des actions restantes.

En réalisant notre objectif de produire des flux de trésorerie disponibles d'entre 1,55 et 1,65 milliard de dollars en 2006, nous devrions être bien placés pour respecter nos normes en matière d'endettement à long terme et continuer de saisir les occasions qui se présenteront pour rehausser la valeur de nos actions.

Bon nombre d'employés syndiqués de TELUS ont participé à un arrêt de travail de quatre mois en 2005. Quels sont les avantages pour les clients et les investisseurs de TELUS de la nouvelle convention collective que TELUS a signée?



Judy Shuttleworth
Vice-présidente directrice,
Ressources humaines
Membre de l'équipe TELUS

En novembre 2005, TELUS et son plus grand syndicat ont conclu au terme de négociations une convention collective quinquennale décisive. Nous en avons tiré jusqu'en 2010 une stabilité à l'égard de la main-d'œuvre, avantage capital qui contraste avec l'incertitude des dernières années. La nouvelle convention procure aux membres de notre équipe une rémunération du plus haut niveau dans leur catégorie, des possibilités de développement et une sécurité d'emploi. Les avantages de la convention pour nos investisseurs et clients sont nombreux, car elle actualise une entente qui remontait à plusieurs décennies et qui nous empêchait depuis longtemps d'intégrer pleinement nos activités en Colombie-Britannique et celles dans le reste du Canada afin de pouvoir desservir efficacement nos clients sur le marché des communications de plus en plus compétitif.

Nous disposons dorénavant, par exemple, d'une plus grande souplesse pour desservir nos clients au moment où ils le souhaitent, car nous sommes davantage en mesure d'établir l'horaire de nos

employés en fonction des besoins de nos clients et d'avoir recours au personnel temporaire et à temps partiel pour répondre à des besoins fluctuants. Nous avons accru notre productivité de plus de 50 000 jours-personnes par année en rachetant en Colombie-Britannique des congés supplémentaires (c'est-à-dire des congés en sus des vacances). Nous nous sommes considérablement rapprochés de notre objectif de créer une culture d'entreprise axée sur le rendement en établissant pour tous nos employés une rémunération conditionnelle variant en fonction d'un ensemble d'éléments mesurables comme les résultats financiers, le service à la clientèle, l'efficacité de l'entreprise et le dynamisme du travail d'équipe. De plus, les modalités de la convention ont été mises à jour afin que les compétences, l'expérience et les aptitudes des employés soient prises en considération, avec l'ancienneté, au moment de prendre des décisions de dotation de postes. Nous avons également accru notre efficacité en donnant en sous-traitance à des tiers des fonctions non essentielles, comme les services de nettoyage et d'entretien, de façon à pouvoir concentrer nos ressources sur nos activités principales de communications.

Étant donné l'ampleur des changements négociés, nous sommes en train de former nos cadres afin qu'ils comprennent pleinement les modalités de la convention et puissent l'administrer. Le syndicat et la société se sont mis d'accord pour travailler afin d'exclure ou de retirer diverses procédures juridiques et de créer un forum d'intérêt commun dans le but d'examiner de manière constructive des questions importantes d'intérêt commun. De plus, les membres de l'équipe TELUS ont un but commun : mieux desservir nos clients. Il est difficile de quantifier tous les avantages de la nouvelle convention collective, mais il est clair qu'elle permet à TELUS de rehausser son efficacité dans l'intérêt à la fois de nos clients, des membres de notre équipe et de nos investisseurs.

Judy

Quelles sont les principales questions de réglementation que les investisseurs devraient surveiller?



Janet Yale
Vice-présidente directrice,
Affaires de l'entreprise
Membre de l'équipe TELUS

TELUS et les autres sociétés de télécommunications doivent toujours se préoccuper du cadre réglementaire et de l'incidence positive ou négative possible que ce dernier peut avoir sur leur progression. TELUS subit certaines réductions de « plafonnement des tarifs » obligatoires quant aux produits d'exploitation tirés de ses activités filaires, et l'évolution des règles au niveau de la réglementation demeure imprévisible. Mais comme TELUS est une entreprise de services locaux non titulaire, elle bénéficie d'une protection en cas d'adoption de règles défavorables concernant les entreprises titulaires. Dans l'ensemble, une pression croissante

s'exerce au Canada sur les organismes de réglementation fédéraux pour qu'ils envisagent une plus grande déréglementation afin de contrer l'intensification de la convergence de la technologie et de la concurrence.

Les services de télécommunications et de radiodiffusion de TELUS sont réglementés en vertu de lois fédérales par Industrie Canada ainsi que par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), qui présente ses rapports au Parlement par l'entremise du ministre du Patrimoine canadien. Les investisseurs de TELUS devraient surveiller les points suivants :

- **Décision d'abstention** – Dans sa décision en attente au sujet de l'abstention locale, le CRTC indiquera à quel moment et à quelles conditions les entreprises de services locaux titulaires obtiendront la liberté et la souplesse nécessaires pour faire compétition aux câblodistributeurs et autres fournisseurs. La décision est attendue au cours de la première moitié de 2006.
- **Compte de report** – En février 2006, le CRTC a rendu une décision sur la façon dont il traite l'utilisation des fonds dans les comptes de report des entreprises de services locaux titulaires desservant les régions rurales avec des services filaires. La décision indique que TELUS a un solde de passifs préliminaire de 130 millions de dollars. La société doit soumettre des demandes afin de financer les portions non rentables du réseau et de l'infrastructure d'accès pour fournir des services à large bande aux régions rurales de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de l'est du Québec. Après qu'il y aura eu consultations des provinces, les projets doivent être présentés au CRTC à des fins d'approbation au plus tard le 30 juin 2006. L'utilisation des fonds au soutien du prolongement d'une connectivité à large bande dans les régions rurales permet aux clients de ces régions de profiter des services Internet haute-vitesse de TELUS et répond aux politiques gouvernementales visant à étendre les services Internet haute-vitesse. L'approbation de projets, tels les programmes d'immobilisations, permettra à TELUS de comptabiliser des produits d'exploitation sur la durée de vie des actifs.
- **Révision du régime de plafonnement des tarifs** – Le CRTC entreprendra en 2006 une révision du régime actuel de plafonnement des tarifs afin de déterminer comment seront réglementés les services locaux et les services fournis aux concurrents après juin 2007. Les résultats de cette révision ne s'appliqueront pas en 2006. Néanmoins, ils susciteront un intérêt considérable et des hypothèses en 2006 puisqu'ils fixeront le cadre réglementaire des services comportant un régime de plafonnement des tarifs pour une longue période.
- **Transférabilité des numéros de services sans fil et spectre** – L'un des éléments intéressants du secteur sans fil de notre entreprise est la transférabilité des numéros de services sans fil (TNSSF). En décembre 2005, le CRTC a fixé le calendrier de la TNSSF et exige que la transférabilité des numéros soit mise en œuvre par TELUS, Rogers et Bell d'ici mars 2007 en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario et au Québec, provinces où la transférabilité des numéros locaux (TNL) est actuellement offerte. D'autres fournisseurs et d'autres régions du Canada devront faire de même d'ici septembre 2007. Les investisseurs peuvent examiner quelle sera l'incidence nette d'un désabonnement accru par rapport à l'avantage d'une commercialisation

plus efficace dans le marché des clients d'affaires du centre du Canada, là où TELUS est sous-représentée.

Il est possible qu'Industrie Canada demande des commentaires au sujet de l'instauration future d'une vente aux enchères de fréquences du spectre des services mobiles sans fil. En ce moment, TELUS a suffisamment de fréquences de spectre pour un bon nombre d'années.

- **Révision de la politique en matière de télécommunications** – Le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, constitué en avril 2005, devrait présenter un rapport au ministre de l'Industrie au cours de la première moitié de 2006 et formuler des recommandations au gouvernement sur bon nombre de questions, dont les restrictions en matière de propriété étrangère et les changements structurels dans la réglementation des sociétés de télécommunications. Les observateurs pourront remarquer avec quelle rapidité un gouvernement fédéral minoritaire est disposé ou apte à agir pour instaurer de nouvelles politiques et si les recommandations sont le fait d'un législateur moins interventionniste et annoncent une politique en matière de télécommunications progressiste.

Tel qu'il a été souligné précédemment, un certain nombre de questions de réglementation pourraient avoir une incidence sur TELUS et le secteur des télécommunications en général en 2006. TELUS est en faveur du modèle d'installations réglementaire fondé sur la concurrence que privilégie le CRTC. Bien que nous visions sur le plan stratégique les marchés en croissance de la transmission de données et du sans-fil qui sont moins réglementés à l'échelle nationale, tout allègement ou toute modification de la réglementation dans nos marchés des services filaires traditionnels qui peuvent améliorer notre compétitivité et nous permettre d'offrir des produits novateurs à nos clients résidentiels et d'affaires sont bienvenus.



L'intégration de ses activités liées aux services sans fil et de ses activités liées aux services filaires pourrait-elle détourner TELUS du marché canadien du sans-fil, en pleine expansion et hautement compétitif?



Darren Entwistle
Président et chef de la direction
Membre de l'équipe TELUS

Non, c'est tout le contraire. La structure intégrée, en orientant notre entreprise vers les groupes de clients plutôt que vers les différents produits, nous permet d'axer davantage nos efforts sur le marché grandissant du sans-fil tout en renforçant notre capacité de fournir des applications à nos clients sur un support filaire ou sans fil.

En accord avec la stratégie de croissance nationale de TELUS qui consiste à fournir des solutions intégrées, le regroupement vise les objectifs suivants :

- Faire avancer notre stratégie, qui nous porte en tête de file du secteur;
- Nous démarquer sur le plan commercial dans les marchés que nous desservons;
- Tirer partie de la convergence des technologies filaires et sans fil;
- Stimuler l'efficacité et l'efficacités continues de l'exploitation.

La capacité qu'a TELUS d'offrir un éventail complet de services, y compris le sans-fil, lui confère un avantage concurrentiel. De plus, nombre des nouvelles solutions de communications, comme le réseautage sans fil à domicile ou la télédiffusion, marient de plus en plus souvent les technologies sans fil aux technologies filaires, ce qui permet la livraison des applications de transmission de données mentionnées plus haut. Le regroupement de nos activités sans fil et de nos activités filaires nous offre une nouvelle occasion importante de mettre à profit notre capacité d'offrir une vaste gamme de produits pour nous distinguer de façon plus efficace des fournisseurs de services de télécommunications et de câblodistribution qui sont nos concurrents.

En combinant ces secteurs d'activités axés sur la clientèle, TELUS est en mesure d'offrir un guichet unique amélioré à ses clients et de bien positionner son infrastructure technologique. En outre, le regroupement devrait se traduire par l'efficacité accrue d'une entreprise consolidée supportant des marges vigoureuses et devrait permettre la croissance du BAIIA et des flux de trésorerie. Il aidera également à améliorer la productivité en rendant omniprésentes les meilleures pratiques et en regroupant nos talents en leadership une fois consolidées nos activités filaires et sans fil.

Les services sans fil demeurent un élément moteur important pour TELUS et un secteur en croissance capital tant sur le marché des consommateurs que sur le marché des entreprises. TELUS reconnaît l'importance de conserver des résultats financiers et des indicateurs d'exploitation distincts pour nos services sans fil de façon à assurer des contrôles financiers de la direction serrés et à offrir aux investisseurs une perspective non biaisée de l'entreprise. Par conséquent, nous continuerons de publier les résultats d'exploitation des services filaires et sans fil séparément afin de permettre aux investisseurs de se faire une idée juste de la valeur de TELUS.

Le regroupement de nos activités liées aux services sans fil et de nos activités liées aux services filaires en une seule structure d'exploitation s'inscrit parfaitement dans le cadre de la stratégie de croissance nationale de TELUS de fournir des solutions données et sans fil intégrées qui lui permettent de se distinguer de façon significative. Cette intégration renforce clairement notre détermination à agir en tant qu'équipe unie, souscrivant à une seule stratégie et caractérisée par une marque unique.



renseignements à l'intention des investisseurs

Bourses et symboles des actions de TELUS

Bourse de Toronto (TSX)

actions ordinaires T
actions sans droit de vote T.NV jusqu'au
12 mai 2006
T.A. à compter
du 13 mai 2006

Bourse de New York (NYSE)

actions sans droit de vote TU

Agent des transferts et agent comptable des registres

Société de fiducie Computershare du Canada

Services aux actionnaires
100 University Avenue
Toronto (Ontario) Canada M5J 2Y1

téléphone 1 800 558-0046
(sans frais en
Amérique du Nord)
ou (514) 982-0171
(à l'extérieur de
l'Amérique du Nord)

télécopieur 1 888 453-0330
(sans frais en
Amérique du Nord)
ou (416) 263-9394
(à l'extérieur de
l'Amérique du Nord)

courriel telus@computershare.com

site Web computershare.com

Computershare a également des bureaux
à Vancouver, à Calgary, à Montréal
et à Halifax.

Services des relations avec les investisseurs de TELUS

555 Robson Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
Canada V6B 3K9

téléphone 1 800 667-4871
(sans frais en
Amérique du Nord)
ou (780) 493-7345
(à l'extérieur de
l'Amérique du Nord)

télécopieur (604) 434-6764

courriel ir@telus.com

site Web telus.com/investors

Bureau de la haute direction de TELUS

555 Robson Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
Canada V6B 3K9

téléphone (604) 697-8044
télécopieur (604) 432-9681

Renseignements généraux sur TELUS

Colombie-Britannique (604) 432-2151
Alberta (403) 530-4200
Ontario (416) 507-7400
Québec (514) 788-8050



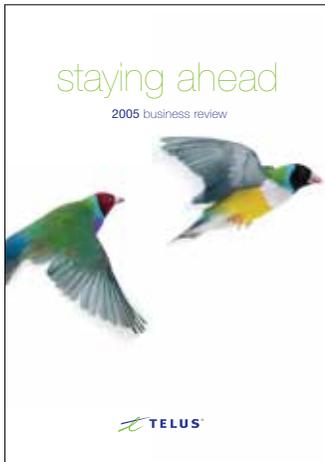
De plus amples renseignements
pouvant intéresser les
investisseurs sont donnés dans
le rapport annuel 2005 –
revue financière.

dates prévues de publication des résultats et de versement des dividendes¹ en 2006

	Dates ex-dividende ²	Dates de clôture des registres pour les dividendes	Dates de versement des dividendes	Dates de publication des résultats
Premier trimestre	8 mars	10 mars	1 ^{er} avril	3 mai
Deuxième trimestre	7 juin	9 juin	1 ^{er} juillet	4 août
Troisième trimestre	6 septembre	8 septembre	1 ^{er} octobre	3 novembre
Quatrième trimestre	7 décembre	11 décembre	1 ^{er} janvier 2007	16 février 2007

1 Les dividendes doivent être approuvés par le conseil d'administration.

2 Les actions achetées à partir de cette date ne donneront pas droit au dividende payable à la date de versement correspondante.



This annual report is available in English online at telus.com/annualreport, from the Transfer Agent or from TELUS' Investor Relations department.

Régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions

Faites réinvestir automatiquement vos dividendes pour acquérir des actions supplémentaires sans frais. Vous pouvez obtenir des livrets d'information et des formulaires de demande d'adhésion à l'adresse telus.com/drisp ou en communiquant avec Computershare.

Assemblée générale annuelle des actionnaires

Le mercredi 3 mai 2006
11 h (heure normale du Pacifique)
Orpheum Theatre
601 Smithe Street
Vancouver (Colombie-Britannique)

Vérificateurs

Deloitte & Touche s.r.l.

Ligne prioritaire pour problèmes d'éthique

Dans le cadre de notre politique d'éthique, la ligne téléphonique prioritaire permet aux employés et à d'autres personnes de dénoncer des pratiques ou de présenter des plaintes concernant des questions comptables, de contrôles internes ou d'éthique, tout en gardant l'anonymat.
téléphone 1 866 515-6333
courriel ethicsline@telus.com

Site Web de la gouvernance

TELUS est déterminée à présenter une information financière complète et fidèle à ses porteurs de titres et à employer les meilleures pratiques en matière de gouvernance. Nous sommes reconnus en tant que chef de file pour la qualité et l'exhaustivité de notre information financière et nous tenons depuis longtemps à mettre en œuvre les meilleures pratiques de gouvernance. Nous vous invitons à visiter notre site Web à l'adresse telus.com/governance.

livraison électronique des documents des actionnaires

La diffusion électronique offre de nombreux avantages, notamment l'accès pratique, rapide et écologique aux documents importants de la société et la réduction des coûts d'impression et d'envoi postal.

Actionnaires inscrits

TELUS s'est associée à eTree pour donner aux actionnaires inscrits la possibilité de recevoir le rapport annuel et les documents connexes par voie électronique. Pour vous remercier de choisir ce service, TELUS et la Fondation canadienne de l'arbre planteront un arbre en votre nom.



Pour vous inscrire à ce service, visitez la page e.Tree.ca/telus et vous recevrez le rapport annuel et les documents concernant l'assemblée annuelle par voie électronique. Vous recevrez un avis par courriel dans lequel se trouve un lien vers le site Web où les documents sont mis à votre disposition.

Actionnaires véritables

Les actionnaires qui détiennent leurs actions par l'entremise d'un courtier en valeurs mobilières ou d'un établissement financier devraient visiter le site Web investordeliverycanada.com ou communiquer avec leur conseiller en placements pour demander que les documents leur soient livrés par voie électronique.

où sommes-nous

Réseau de fibres optiques et zone de couverture sans fil



-  Zone de couverture sans fil au moyen des réseaux SCP numérique/1X/EVDO, y compris les régions visées par une entente d'itinérance et Mike numérique
-  Réseau d'interconnexion de fibres optiques et réseau IP
-  Interconnexion avec des entreprises de télécommunications canadiennes, américaines et internationales
-  Centres de commutation et points de présence des réseaux de fibres optiques et d'interconnexion Internet
-  Centres de données Internet intelligents, centres de commutation et points de présence des réseaux de fibres optiques et d'interconnexion Internet

* Zones de couverture approximatives en décembre 2005. Pour obtenir des cartes détaillées de ces zones, visiter l'un de nos magasins de détail ou concessions partout au Canada, dont le nombre dépasse 2 000. La couverture peut différer de celle qui est illustrée et est susceptible de changer.

Source : TELUS Géomatique

Les réseaux sans fil et de fibres optiques de classe mondiale de TELUS offrent des solutions intégrées voix, données, Internet et vidéo d'un océan à l'autre du Canada. Ces réseaux soutiennent une gamme complète de services de communications et offrent aux clients la possibilité de migrer facilement des services de base traditionnels aux services évolués IP qui proposent des possibilités, une souplesse et des économies accrues.

Le réseau national d'interconnexion de fibres optiques de TELUS offre des services de transmission de données et de téléphonie traditionnels ainsi que des solutions intégrées IP de pointe, dont Internet, voix sur IP et vidéo et les services de réseau privé virtuel. La gamme croissante de solutions IP de TELUS est exploitée au moyen de notre réseau IP très fiable et sécuritaire.

Notre couverture sans fil numérique de grande envergure est offerte grâce à l'utilisation de deux réseaux – un réseau de SCP AMRC 1X, avec un service EVDO sans fil à large bande dans de grandes villes du Canada, et un réseau Mike iDEN. Ensemble, nos réseaux sans fil numériques créent une couverture qui est accessible à 94 % de la population du Canada. Des services d'itinérance sans fil pour les SCP sont offerts dans l'ensemble des États-Unis et dans plus de 120 pays. L'itinérance sans fil pour Mike est offerte aux États-Unis, au Mexique et dans plusieurs pays de l'Amérique du Sud.

telus.com



le futur est simple^{MD}

TELUS Corporation, 555 Robson Street, Vancouver (Colombie-Britannique), Canada V6B 3K9

TELUS est déterminée à agir de manière écologique. Le papier utilisé pour imprimer le présent rapport annuel 2005 – revue de la société contient 50 % de fibres recyclées et 15 % de fibres recyclées après consommation. Le papier utilisé pour imprimer le présent rapport est sans acide et sans chlore et toute l'encre est végétale. Veuillez recycler ce rapport annuel.

Nous favorisons la livraison électronique des renseignements sur TELUS et nous vous invitons à vous inscrire en visitant l'adresse telus.com/electronicdelivery. Il est également possible de visualiser le présent rapport à l'adresse telus.com/annualreport.

(là où les installations existent)
Imprimé au Canada.

