



# Communiqué

Le 14 février 2019

## **TELUS affiche d'excellents résultats au quatrième trimestre et annonce ses objectifs financiers consolidés pour 2019**

***Croissance des produits d'exploitation consolidés et du BAIIA de 6,3 pour cent et de 4,3 pour cent, respectivement, au quatrième trimestre***

***Forte croissance de la clientèle, dont 164 000 nouveaux abonnés des services mobiles postpayés, Internet et de télévision, ce qui témoigne de notre position soutenue de chef de file en matière de réseaux à large bande et de l'excellence du service à la clientèle; il s'agit du meilleur résultat au quatrième trimestre à cet égard en quatre ans***

***Ajouts nets de 112 000 abonnés des services mobiles postpayés et meilleur taux de désabonnement des services mobiles postpayés de l'industrie, soit 0,91 pour cent***

***Forte croissance de la clientèle des services Internet et de télévision, en hausse de 52 000 clients; il s'agit du meilleur résultat au quatrième trimestre à cet égard en cinq ans***

***Croissance visée des produits d'exploitation consolidés et du BAIIA en 2019 allant jusqu'à 5 pour cent et 6 pour cent, respectivement***

**Vancouver (C.-B.)** – TELUS Corporation a publié aujourd'hui ses résultats non audités du quatrième trimestre de 2018. Au cours du trimestre, les produits d'exploitation consolidés de 3,8 milliards de dollars ont augmenté de 6,3 pour cent par rapport à la période correspondante de l'an dernier. Cette croissance a été stimulée par une hausse des produits tirés du réseau mobile, des services de données filaires et de l'équipement mobile. Le bénéfice d'exploitation avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) a augmenté de 1,1 pour cent pour s'établir à 1,2 milliard de dollars en raison de la croissance supérieure des produits et de la hausse des marges sur l'équipement mobile. Cette croissance a été amoindrie partiellement par l'augmentation des coûts liés au soutien à la clientèle en croissance et par la hausse des charges au titre des avantages sociaux des employés découlant des récentes acquisitions d'entreprise. Le BAIIA ajusté a connu une hausse de 4,3 pour cent à l'exclusion des frais de restructuration et autres frais pour les deux périodes, ainsi que du recouvrement net de MTS et des pertes non récurrentes et pertes immobilières se rapportant aux coentreprises immobilières au quatrième trimestre de 2017.

« TELUS a affiché d'excellents résultats opérationnels et financiers au quatrième trimestre en achevant une autre année de croissance solide de la clientèle tout en atteignant ses objectifs de croissance annuelle des produits d'exploitation et du BAIIA pour la huitième année consécutive, a affirmé Darren Entwistle, président et chef de la direction. Ce rendement soutenu est étayé par la détermination inébranlable de l'équipe TELUS à exécuter sa stratégie de longue date, malgré un environnement hautement concurrentiel. De plus, l'engagement inégalé de notre équipe à fournir une expérience client exceptionnelle a beaucoup aidé TELUS à afficher le taux de désabonnement des services mobiles le plus faible de l'industrie, sous la barre du 1 pour cent, pour la cinquième année consécutive. »

« Un facteur distinctif important pour notre entreprise est notre position de chef de file en matière d'excellence du réseau, a ajouté M. Entwistle. En janvier, Ookla a encore une fois décerné à TELUS le titre d'entreprise au réseau mobile le plus rapide au Canada pour le deuxième semestre de 2018. TELUS continue de se classer parmi les meilleurs à l'échelle mondiale, comme en témoigne aussi l'indice mondial des vitesses d'Ookla, où le Canada occupe la troisième place au monde en matière de vitesse des réseaux. Fait impressionnant, le Canada a nettement surpassé de nombreux pays développés, notamment les États-Unis et les chefs de file asiatiques de longue date comme la Corée du Sud et Singapour. Ces marques de

reconnaissance viennent s'ajouter aux nombreuses distinctions en matière de réseau que TELUS a reçues de la part de J.D. Power, de PCMag, d'OpenSignal et d'Ookla au cours des deux dernières années et réaffirment la supériorité de nos réseaux et la valeur des dépenses en immobilisations touchant les technologies à large bande. »

« Grâce au succès de nos investissements dans les technologies à large bande, combinés à notre culture qui consiste à accorder la priorité aux clients, nous avons prouvé notre capacité à assurer une croissance rentable constante, a poursuivi M. Entwistle. Notre stratégie éprouvée nous permet d'aborder avec confiance les objectifs pour 2019 annoncés aujourd'hui, qui comprennent jusqu'à 5 pour cent de croissance des produits d'exploitation et jusqu'à 6 pour cent de croissance du BAIIA. Il ne fait aucun doute que c'est l'exécution incomparable assurée par notre équipe talentueuse qui permet la mise en place de nos initiatives axées sur les actionnaires, notamment notre programme pluriannuel de croissance du dividende, qui en est maintenant à sa neuvième année. En 2018, nous avons remis plus de 1,2 milliard de dollars aux actionnaires, ce qui s'inscrit dans la continuité des 16 milliards de dollars que TELUS a versés à ses actionnaires depuis 2004, soit plus de 27 \$ par action. En conformité avec la croissance de 7 pour cent du dividende en 2018 et en 2017 et après six années consécutives au cours desquelles nous avons enregistré une croissance annuelle du dividende d'environ 10 pour cent, nous visons une autre augmentation de 7 à 10 pour cent en 2019. »

« Les résultats de TELUS au quatrième trimestre s'appuient sur les résultats opérationnels et financiers constants que nous avons obtenus tout au long de 2018. Notre lancée sur le plan opérationnel place notre équipe en position de force en ce début de 2019, a déclaré Doug French, vice-président à la direction et chef des services financiers à TELUS. Comme nous l'avions planifié, notre ratio de dette nette par rapport au BAIIA a évolué progressivement vers la limite supérieure de notre prévision pour s'établir à 2,54 à la fin de l'année en raison de la croissance du BAIIA de presque cinq pour cent. Cette excellente croissance s'explique par notre solide portefeuille d'actifs axés sur les services mobiles et les données et par l'exécution constante de notre stratégie de croissance ciblée à long terme, qui s'ajoutent à un engagement sans faille en matière de rentabilité. »

« En 2018, nous avons affiché une saine croissance du flux de trésorerie disponible de 24 pour cent, ce qui témoigne d'une solide croissance du BAIIA et d'une réduction des dépenses en immobilisations, comme prévu. En 2019, nous comptons générer un excellent flux de trésorerie disponible stimulé par une croissance rentable soutenue de la clientèle et une réduction des dépenses en immobilisations excluant les dépenses de 2,85 milliards de dollars liées au spectre, malgré une hausse des impôts en espèces découlant d'un paiement unique de rattrapage. Fait important, les impôts en espèces devraient diminuer en 2020. Dans l'ensemble, notre solide bilan nous met en bonne posture pour continuer d'investir dans nos réseaux à large bande évolués de premier plan, ce qui renforce notre position de chef de file et soutient notre participation prévue à la vente aux enchères du spectre de 600 MHz à venir. »

Du côté des services mobiles, les produits externes ont augmenté de 5,4 pour cent en raison de la croissance des produits tirés du réseau et de l'équipement de 1,8 pour cent et 19 pour cent, respectivement. La croissance des produits tirés du réseau a été stimulée par une croissance soutenue de la clientèle et une proportion accrue de clients qui optent pour des forfaits comprenant un lot de données supérieur ou qui ajoutent périodiquement des lots de données. Ce résultat a été partiellement compensé par la diminution de l'utilisation des données facturable et par la pression exercée par la concurrence sur le prix des forfaits de base, y compris les lots de données supérieurs.

Du côté des services filaires, les produits externes ont augmenté de 7,5 pour cent en raison de la croissance de 13 pour cent des produits tirés des services de données, ce qui témoigne de divers facteurs : hausse des produits tirés des services Internet et de données améliorées découlant de l'augmentation des produits d'exploitation par client et de la croissance constante du nombre d'abonnés des services Internet haute vitesse; croissance des produits tirés du service à la clientèle et de services d'affaires, laquelle est principalement attribuable à l'augmentation des volumes d'affaires faisant suite aux acquisitions d'entreprise et à la croissance organique; hausse du chiffre d'affaires de TELUS Santé découlant partiellement des acquisitions d'entreprise; hausse des produits tirés des services de sécurité résidentielle et commerciale; et augmentation des produits tirés de TELUS TV en raison de la croissance du nombre d'abonnés.

Pendant le trimestre, TELUS a ajouté 164 000 nouveaux abonnés des services mobiles postpayés, des services Internet haute vitesse et des services TELUS TV, soit une hausse de 8 000 abonnés ou 5,1 pour cent par rapport au même trimestre de l'exercice précédent. Les ajouts nets se sont élevés à 112 000 clients pour les services mobiles postpayés, à 28 000 abonnés pour le service Internet haute vitesse et à 24 000 clients pour TELUS TV. Le nombre total d'abonnés des services mobiles de TELUS se chiffre à 9,2 millions, soit une hausse de 3,6 pour cent par rapport à l'année dernière et une hausse de 4,2 pour cent du nombre d'abonnés des services postpayés, qui atteint 8,3 millions, tandis que le nombre d'abonnés du service prépayé est demeuré relativement stable à 924 000. Le nombre de connexions Internet haute vitesse a augmenté de 6,6 pour cent pour atteindre 1,9 million au cours des 12 derniers mois, et le nombre d'abonnés du service TELUS TV continue de se chiffrer à 1,1 million.

Pour le trimestre, le bénéfice net de 368 millions de dollars représente une hausse de 4 pour cent par rapport à la même période de l'exercice précédent, tandis que la croissance du BAIIA a été partiellement compensée par une augmentation de l'amortissement découlant de la croissance de nos actifs, qui s'explique en partie par les acquisitions d'entreprise et par la hausse des coûts de financement. Le bénéfice par action (BPA) de base, qui s'est établi à 0,60 \$, a augmenté de 1,7 pour cent par rapport à la même période de l'exercice précédent. Le bénéfice net ajusté de 409 millions de dollars a augmenté de 3,3 pour cent par rapport à la même période de l'exercice précédent, tandis que le BPA ajusté de 0,69 \$ a connu une hausse de 4,5 pour cent.

Le flux de trésorerie disponible de 122 millions de dollars pour le trimestre a reculé de 55,5 pour cent par rapport à la même période de l'exercice précédent, car la croissance du BAIIA a été amoindrie par la hausse des coûts d'acquisition et de rétention, ainsi que l'augmentation de la rémunération fondée sur les actions et des impôts en espèces en raison du calendrier. La hausse des coûts d'acquisition et de rétention s'explique par des offres promotionnelles sur les appareils plus attrayantes pendant la période de vente concurrentielle des Fêtes, tandis qu'à la même période de l'exercice précédent, le nombre de nouveaux abonnés était stimulé par une offre promotionnelle intéressante Apportez votre propre appareil. Au cours de l'exercice, le flux de trésorerie disponible de 1,2 milliard de dollars a augmenté de 24 pour cent en raison d'une hausse du BAIIA et d'une baisse des dépenses en immobilisations, comme prévu.

## APERÇU DES RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

En dollars canadiens et en millions, sauf les données par action (non audités)	Trimestre clos le 31 décembre		Variation en %
	2018	2017 <sup>(1)</sup>	
Produits d'exploitation	3 764	3 541	6,3
Dépenses d'exploitation avant amortissement BAIIA <sup>(2)</sup>	2 529	2 318	9,1
BAIIA ajusté <sup>(2)(3)</sup>	1 235	1 223	1,1
Bénéfice net	368	354	4,0
Bénéfice net ajusté <sup>(4)</sup>	409	396	3,3
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires	357	353	1,1
BPA de base	0,60	0,59	1,7
BPA de base ajusté <sup>(4)</sup>	0,69	0,66	4,5
Dépenses en immobilisations, excluant les licences de spectre	711	739	(3,8)
Flux de trésorerie disponible <sup>(5)</sup>	122	274	(55,5)
Connexions d'abonnés totales <sup>(6)</sup> (en milliers)	13 434	13 050	2,9

(1) Nos résultats pour 2017 ont été ajustés pour tenir compte de l'application rétroactive des normes IFRS 15 et IFRS 9 qui ont été adoptées le 1<sup>er</sup> janvier 2018.

(2) Le BAIIA est une mesure non définie par les PCGR qui n'a pas de signification normalisée prescrite par les IFRS de l'IASB. Nous donnons des prévisions et faisons état du BAIIA parce qu'il s'agit d'une mesure clé pour évaluer la performance. Pour obtenir une définition et une explication approfondies de cette mesure, consulter la rubrique « Mesures non soumises aux principes comptables généralement reconnus et autres mesures financières » du présent communiqué.

- (3) Le BAIIA ajusté du quatrième trimestre de 2018 et de 2017 exclut les coûts de restructuration et autres coûts de 75 millions de dollars et 54 millions de dollars, respectivement, ainsi que les éléments suivants pour le quatrième trimestre de 2017 : le recouvrement net de MTS de 21 millions de dollars ainsi que les pertes non récurrentes et pertes immobilières de 2 millions de dollars se rapportant aux coentreprises immobilières.
- (4) Le bénéfice net ajusté et le BPA de base ajusté sont des mesures non définies par les PCGR qui n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS de l'IASB. Ces termes sont définis dans le présent communiqué de presse comme excluant du bénéfice net attribuable aux actions ordinaires et du BPA de base (après impôts sur les bénéfices) : les coûts de restructuration et autres coûts, les redressements d'impôt, le recouvrement net de MTS ainsi que les pertes non récurrentes et pertes immobilières se rapportant aux coentreprises immobilières. Pour obtenir une analyse approfondie du bénéfice net ajusté et du BPA de base ajusté, consulter la rubrique « Mesures non soumises aux principes comptables généralement reconnus et autres mesures financières » du présent communiqué.
- (5) Le flux de trésorerie disponible est une mesure non définie par les PCGR qui n'a pas de signification normalisée prescrite par les IFRS de l'IASB. Pour obtenir une définition et une explication approfondies de cette mesure, consulter la rubrique « Mesures non soumises aux principes comptables généralement reconnus et autres mesures financières » du présent communiqué.
- (6) La somme des abonnés actifs des services mobiles, des lignes d'accès au réseau résidentiel, des abonnés des services Internet haute vitesse et des abonnés de TELUS TV est mesurée à la fin des périodes respectives selon les renseignements provenant du système de facturation et d'autres systèmes. Le 1<sup>er</sup> avril 2018, de manière prospective, nous avons ajusté le nombre cumulatif de connexions d'abonnés pour retirer environ 68 000 abonnés de TELUS TV, car nous avons cessé de commercialiser le produit TV Satellite. Le nombre d'abonnés des services postpayés et le nombre total d'abonnés, ainsi que les statistiques d'exploitation connexes (PMAA, FMAA et taux de désabonnement), au début du quatrième trimestre de 2018 ont fait l'objet d'un ajustement pour exclure un nombre estimatif de 23 000 abonnés touchés par la décision définitive du CRTC concernant le calcul au prorata en juin 2018, qui est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre 2018.

## Faits saillants des activités du quatrième trimestre de 2018

### Services mobiles de TELUS

- Les produits d'exploitation externes ont augmenté de 111 millions de dollars ou 5,4 pour cent en raison de la hausse des produits tirés du réseau et de l'équipement.
- Les produits tirés du réseau mobile ont connu une hausse de 27 millions de dollars ou 1,8 pour cent d'une année à l'autre pour atteindre 1,5 milliard de dollars. Cette croissance a été stimulée par une croissance soutenue des abonnés et une proportion accrue de clients qui optent pour des forfaits comprenant un lot de données supérieur ou qui ajoutent périodiquement des lots de données. Ces facteurs ont été partiellement compensés par la diminution de l'utilisation des données facturable et par la pression exercée par la concurrence sur le prix des forfaits de base, y compris les lots de données supérieurs.
- Les produits tirés de l'équipement mobile et d'autres services ont augmenté de 102 millions de dollars ou 19 pour cent, en grande partie grâce à la proportion accrue de téléphones intelligents à valeur supérieure parmi les ventes d'unités aux ajouts bruts et d'unités de rétention, à la croissance des produits par appareil, ainsi qu'à une hausse du volume de nouvelles ententes de services postpayés.
- La facturation moyenne par appareil d'abonné (FMAA) de 66,80 \$ a diminué de 0,7 pour cent, car la diminution de l'utilisation des données facturable et les pressions concurrentielles sur le prix des forfaits de base ont compensé la croissance des clients qui optent pour des forfaits comprenant un lot de données supérieur, le lancement des forfaits Platine et la proportion accrue de téléphones intelligents à valeur supérieure parmi les ventes d'unités aux ajouts bruts et d'unités de rétention.
- Le taux de désabonnement des services postpayés de 0,91 pour cent a diminué de 8 points de base par rapport à la même période de l'exercice précédent en raison de nos initiatives visant à accorder la priorité aux clients, de nos programmes de rétention de la clientèle et de l'excellente qualité de notre réseau, ainsi que de la hausse des désabonnements, au cours de la période précédente, découlant de l'augmentation de la concurrence et des offres promotionnelles. Il s'agit de la vingt et unième fois au cours des vingt-deux derniers trimestres que notre taux de désabonnement des services postpayés est inférieur à un pour cent.
- Le nombre de nouveaux abonnés nets des services mobiles postpayés, soit 112 000, a diminué de 9 000 par rapport à la même période l'an dernier, car le nombre inférieur d'ajouts bruts découlant de la non-réurrence d'une offre de forfait des Fêtes, qui avait stimulé un important achalandage l'année précédente, a partiellement compensé la baisse du taux de désabonnement. Les pertes nettes d'abonnés des services prépayés étaient au nombre de 6 000, ce qui correspond à une hausse de

17 000 par rapport à la même période de l'année précédente en raison de l'augmentation du nombre d'ajouts bruts découlant d'offres promotionnelles réussies et d'une baisse du taux de désabonnement.

- Le BAIIA de 830 millions de dollars a augmenté de 19 millions de dollars ou 2,4 pour cent, tandis que le BAIIA ajusté de 852 millions de dollars a augmenté de 40 millions de dollars ou 5 pour cent par rapport à l'année dernière, ce qui reflète la hausse des marges sur l'équipement et la croissance des produits tirés du réseau découlant de l'augmentation du nombre de clients, lesquelles ont été amoindries en partie par l'augmentation des coûts administratifs et des coûts liés au soutien à la clientèle découlant de la croissance du nombre d'abonnés et des dépenses d'exploitation du réseau.
- Les dépenses en immobilisations du secteur mobile ont augmenté de 20 millions de dollars ou 8,6 pour cent par rapport à la même période l'an dernier en raison d'une hausse des investissements dans les infrastructures.

### **Services filaires de TELUS**

- Les produits d'exploitation externes ont augmenté de 112 millions de dollars ou 7,5 pour cent pour atteindre 1,6 milliard de dollars. Cette croissance a été stimulée par une hausse des produits tirés des services de données.
- Les produits tirés des services de données ont augmenté de 136 millions de dollars ou 12,8 pour cent en raison de la hausse des produits tirés des services Internet et de données améliorées découlant de l'augmentation des produits d'exploitation par client, la hausse du nombre d'abonnés des services Internet haute vitesse et la croissance des produits tirés du service à la clientèle et de services d'affaires, laquelle est attribuable à l'augmentation des volumes d'affaires faisant suite aux acquisitions d'entreprise et à la reprise de la croissance organique. La hausse du chiffre d'affaires de TELUS Santé découlant partiellement de la croissance tirée des acquisitions d'entreprise, la hausse des produits tirés des services de sécurité résidentielle et commerciale et l'augmentation des produits tirés de TELUS TV en raison de la croissance du nombre d'abonnés ont aussi favorisé la croissance des produits tirés des services de données.
- Le nombre net de nouveaux abonnés du service Internet haute vitesse, soit 28 000 abonnés, a augmenté de 7 000 abonnés par rapport au même trimestre de l'exercice précédent en raison de la demande accrue des clients envers nos services haute vitesse à large bande, y compris la fibre optique jusqu'au domicile, et de leur disponibilité, ainsi que de l'amélioration du taux de désabonnement, qui reflète l'accent mis sur l'exécution des initiatives « Les clients d'abord » et des programmes de rétention.
- Le nombre net de nouveaux abonnés aux services TELUS TV, soit 24 000 abonnés, a augmenté de 10 000 abonnés par rapport au même trimestre de l'exercice précédent, ce qui reflète la baisse du taux de désabonnement découlant des efforts soutenus en matière de rétention de la clientèle et la hausse du nombre d'ajouts bruts découlant de nos offres de produits diversifiées.
- Les pertes de lignes d'accès au réseau résidentiel étaient au nombre de 13 000, une légère amélioration de 1 000 lignes par rapport au même trimestre de l'exercice précédent. Les pertes de lignes résidentielles continuent de souligner la tendance consistant à remplacer ces lignes par les services mobiles et Internet, laquelle est partiellement compensée par le succès de nos efforts soutenus en matière de rétention de la clientèle.
- Le BAIIA des services filaires de 405 millions de dollars a diminué de 7 millions de dollars ou 1,2 pour cent, tandis que le BAIIA ajusté a augmenté de 12 millions de dollars ou 3,1 pour cent en raison de la croissance des marges des services Internet et de TELUS Santé, ainsi que d'une augmentation des produits du service à la clientèle et des services d'affaires, laquelle est soutenue par les acquisitions d'entreprise, et d'une hausse des marges sur l'équipement et d'autres services.
- Les dépenses en immobilisations du secteur filaire ont diminué de 48 millions de dollars ou 9,5 pour cent par rapport à la même période de l'an dernier, ce qui correspond à notre plan de construction du réseau à large bande, qui est partiellement compensé par nos investissements accrus dans les entreprises que nous avons acquises. À la fin de 2018, le réseau TELUS PureFibre couvre environ 1,89 million d'adresses ou 61 pour cent des adresses, soit plus de 3,1 millions, ayant accès à notre service haute vitesse à large bande. Il s'agit d'une hausse d'environ 450 000 adresses par rapport à 2017.

## Objectifs financiers consolidés de TELUS pour 2019

Les objectifs financiers consolidés de TELUS pour 2019 expriment une croissance soutenue des services de données du côté des services tant mobiles que filaires. La réalisation de cette croissance est assurée par nos investissements stratégiques dans les technologies à large bande évoluées et dans notre réseau de pointe, par une culture d'équipe axée sur l'excellence du service à la clientèle et par l'importance accordée à l'efficacité opérationnelle. Les objectifs financiers de TELUS pour 2019 cadrent avec le programme pluriannuel de croissance du dividende de la Société annoncé à l'origine en mai 2011, en vertu duquel TELUS a augmenté son dividende à 16 reprises.

En 2019, TELUS prévoit maintenir une croissance positive du nombre d'abonnés dans ses principaux segments de croissance, y compris les services mobiles, Internet haute vitesse et TELUS TV. La hausse de la demande de services d'accès fiables et de services de données rapides devrait soutenir la croissance continue du nombre de clients. TELUS International et TELUS Santé devraient aussi contribuer à la croissance de TELUS.

Nos objectifs pour 2019 tiennent compte de la mise en œuvre de la norme IFRS 16 – *Contrats de location*, qui ont un effet sur les éléments hors trésorerie, le 1<sup>er</sup> janvier 2019. Les états financiers de 2018 ne seront pas remaniés en raison de la nouvelle norme comptable, mais en tenant compte de l'adoption de la norme IFRS 16, le BAIIA ajusté de 2018 aurait augmenté d'environ 230 millions de dollars, et un effet semblable est prévu pour 2019. Puisque l'adoption des nouvelles normes comptables a un effet sur les éléments hors trésorerie, la définition du flux de trésorerie disponible sera modifiée de manière à retirer la hausse hors trésorerie du BAIIA en raison de la mise en œuvre de la norme IFRS 16, un peu comme la modification que nous avons apportée en raison de la norme IFRS 15, qui n'avait pas non plus d'effet sur le flux de trésorerie, et à apporter une attention constante et fiable à la génération du flux de trésorerie disponible afin de soutenir le programme de croissance du dividende.

	Objectifs 2019 déclarés <sup>(1)</sup>	Objectifs 2019 en appliquant la norme IFRS 16 aux deux périodes <sup>(1)</sup>
<b>Produits d'exploitation</b> consolidés <sup>(2)</sup>	<b>De 3 à 5 pour cent</b>	<b>De 3 à 5 pour cent</b>
BAIIA ajusté <sup>(1)(3)</sup>	<b>De 8 à 10 pour cent</b>	<b>De 4 à 6 pour cent</b>
Bénéfice par action de base	<b>De 2 à 10 pour cent</b>	<b>De 2 à 10 pour cent</b>
Dépenses en immobilisations <sup>(4)</sup>	<b>Environ 2,85 milliards de dollars</b>	<b>Environ 2,85 milliards de dollars</b>

- 1) Les objectifs pour 2019 tiennent compte de la mise en œuvre de la norme IFRS 16 – *Contrats de location*, qui ont un effet sur les éléments hors trésorerie, le 1<sup>er</sup> janvier 2019. Les résultats financiers de 2018 ne seront pas remaniés pour la nouvelle norme comptable, mais le BAIIA ajusté de 2018 établi à 5,25 milliards de dollars aurait augmenté d'environ 230 millions de dollars pour atteindre 5,48 milliards de dollars si nous avions appliqué la norme IFRS 16 aux éléments hors trésorerie. En appliquant l'effet de la norme IFRS 16 aux éléments hors trésorerie de 2018, notre objectif en matière de BAIIA ajusté pour 2019 est une croissance de 4 à 6 pour cent, comme il est indiqué dans le tableau ci-dessus. Voir la note 2, Faits nouveaux concernant les méthodes comptables, dans nos états financiers annuels pour en savoir plus.
- 2) L'objectif de croissance des produits pour 2019 de 3 à 5 pour cent est calculé en fonction de produits d'exploitation de 14,197 milliards de dollars en 2018, ce qui exclut des produits d'exploitation déclarés de 14,386 milliards de dollars en 2018 la quote-part des bénéfices non récurrents des coentreprises immobilières de 171 millions de dollars résultant de la vente de TELUS Garden. L'objectif lié aux produits qui est déclaré pour 2019 représente une croissance de 2 à 4 pour cent.
- 3) Le BAIIA ajusté pour toutes les périodes exclut ce qui suit : les coûts de restructuration et les autres coûts, ainsi que les gains nets et la quote-part des bénéfices des coentreprises immobilières ou les pertes nettes et la quote-part des pertes des coentreprises immobilières. En 2019, le total des coûts de restructuration et autres coûts devrait être d'environ 100 millions de dollars, par rapport à 317 millions de dollars en 2018, un résultat qui englobait notre don de 118 millions de dollars à la Fondation TELUS pour un futur meilleur.
- 4) Les objectifs et les résultats en matière de dépenses en immobilisations ne tiennent pas compte des dépenses pour les licences de spectre.

La description précédente concernant les objectifs financiers de TELUS pour 2019 constitue de l'information prospective visée par la mise en garde concernant les énoncés prospectifs se trouvant dans le rapport de gestion annuel de 2018 déposé sur SEDAR à la date des présentes, plus précisément à la rubrique 10 intitulée « Risques et gestion des risques », laquelle est intégrée par renvoi aux présentes. Elle est fondée sur les attentes et les hypothèses de la direction qui sont énoncées à la rubrique 9.3 intitulée « Hypothèses de TELUS pour 2019 » du rapport de gestion annuel de 2018.

### **Déclaration de dividende**

Le conseil d'administration de TELUS a déclaré un dividende trimestriel de 0,545 \$ par action sur les actions ordinaires émises et en circulation de la Société. Ce dividende sera versé le 1<sup>er</sup> avril 2019 aux détenteurs inscrits à la clôture des marchés le 11 mars 2019.

### **Faits saillants de la Société**

Au nom de ses clients, de ses actionnaires et de son équipe, TELUS contribue à l'économie canadienne et investit de façon importante dans les collectivités qu'elle sert et où vivent et travaillent les membres de son équipe. Par exemple :

- En payant, recueillant et versant un total de plus de 1,8 milliard de dollars en taxes et impôts en 2018 au profit des gouvernements et des municipalités au Canada. Ce montant est constitué d'impôts sur le bénéfice des sociétés, de taxes de vente, d'impôts fonciers, de la part de l'employeur des cotisations sociales et de divers droits réglementaires. Depuis 2000, nous avons versé environ 24 milliards de dollars en taxes et impôts.
- En versant plus de 50 millions de dollars en frais de renouvellement du spectre à Innovation, Sciences et Développement économique Canada en 2018. Depuis 2000, nos remises visant les taxes et le spectre versées aux gouvernements et aux municipalités du Canada ont totalisé environ 29 milliards de dollars.
- En investissant environ 2,9 milliards de dollars sous forme de dépenses en immobilisations, principalement dans les collectivités de partout au Canada en 2018, et environ 38 milliards de dollars depuis 2000.
- En engageant des dépenses d'exploitation de 8,4 milliards en 2018, notamment par l'achat d'environ 6,2 milliards de dollars de produits et services. Depuis 2000, nous avons dépensé respectivement 115 milliards de dollars et 77 milliards de dollars dans ces secteurs.
- En versant aux membres de l'équipe des salaires totalisant 2,7 milliards de dollars en 2018, dont 129 millions de dollars en cotisations sociales. Depuis 2000, TELUS a versé un total de 45 milliards de dollars en salaires aux membres de l'équipe.
- En versant, en quatre versements trimestriels déclarés en 2018, 1,2 milliard de dollars en dividendes aux actionnaires particuliers, aux détenteurs de fonds communs de placement, aux pensionnés et aux investisseurs institutionnels. En distribuant plus de 16 milliards de dollars aux actionnaires au moyen de nos programmes de dividendes et de rachats d'actions depuis 2004, dont 11,1 milliards de dollars en dividendes, soit plus de 27 \$ par action.

### **Accès à l'information sur les résultats trimestriels**

Les investisseurs, les représentants des médias et toute autre personne intéressée peuvent consulter ce communiqué sur les résultats trimestriels, le rapport de gestion, les diapositives sur les résultats trimestriels, la version audio et la transcription de la webdiffusion à l'intention des investisseurs, ainsi que des renseignements financiers supplémentaires à [telus.com/investors](http://telus.com/investors).

La conférence téléphonique de TELUS sur les résultats du quatrième trimestre de 2018 et les objectifs de 2019 est fixée au **jeudi 14 février 2019 à 11 h 30, HE (8 h 30, HP)** et comprendra un exposé suivi d'une période de questions avec les analystes. Les parties intéressées peuvent accéder à la webdiffusion à [telus.com/investors](http://telus.com/investors). Un enregistrement sera accessible du 14 février au 15 mars 2019 au 1-855-201-2300. Veuillez utiliser le numéro de référence 1241661# et le code d'accès 77377#. La webdiffusion sera également archivée à [telus.com/investors](http://telus.com/investors), et la transcription sera affichée sur le site web après quelques jours ouvrables.

## Mises en garde concernant les énoncés prospectifs

Le présent communiqué contient des énoncés prospectifs relatifs aux événements à venir ainsi qu'au rendement financier et opérationnel de TELUS Corporation. « TELUS » et « nous » désignent aux présentes TELUS Corporation ainsi que, si le contexte s'y prête ou l'exige, les filiales de celle-ci.

Les énoncés prospectifs comprennent tout énoncé non fondé sur des faits passés. Ils portent entre autres sur nos objectifs et les stratégies déployées pour les atteindre, nos perspectives et nos prévisions de rendement, notre actualité, nos objectifs de dépenses en immobilisations et notre programme pluriannuel de croissance du dividende. Les énoncés prospectifs se caractérisent généralement par des mots comme « hypothèse », « but », « prévisions », « objectif », « perspectives », « stratégie », « cible » et autres expressions semblables, par des verbes comme « viser », « anticiper », « croire », « s'attendre à », « s'efforcer », « planifier », « prévoir », « chercher » ou « estimer », ainsi que par l'emploi du conditionnel ou du futur.

Par nature, les énoncés prospectifs présentent des risques et des incertitudes. Ils sont basés sur des hypothèses, relatives entre autres à l'évolution de la situation et des stratégies économiques. Ces hypothèses étant susceptibles de se révéler inexactes, il est possible que nos résultats ou les événements diffèrent sensiblement des prévisions formulées expressément ou implicitement dans les énoncés prospectifs.

Nos perspectives et hypothèses générales pour 2019 sont énoncées à la rubrique 9 intitulée « Tendances générales, perspectives et hypothèses, et faits nouveaux en matière de réglementation et instances réglementaires » du rapport de gestion annuel de 2018. Nos principales hypothèses pour 2019 sont les suivantes :

- Croissance légèrement plus faible de l'économie au Canada en 2019, le taux de croissance estimé étant de 2,0 % (2,1 % en 2018). En ce qui concerne les provinces de l'ouest du Canada où nous sommes l'entreprise de services locaux titulaire (l'« ESLT »), le taux de croissance estimé de l'économie en Colombie-Britannique sera de 2,3 % en 2019 (2,2 % en 2018), et le taux de croissance de l'économie en Alberta sera de 2,1 % en 2019 (2,2 % en 2018).
- Aucune décision réglementaire ni aucune mesure gouvernementale défavorable importante.
- Poursuite de la concurrence soutenue au chapitre des services mobiles et des services filaires dans le marché d'affaires et le marché aux consommateurs.
- Hausse continue de la pénétration du marché des services mobiles au Canada.
- Adoption et échange continus, par les abonnés, de téléphones intelligents à forte concentration de données, qui cherchent une connectivité mobile accrue à Internet.
- Croissance des produits tirés des services mobiles découlant de l'amélioration des mises en service des abonnés et du maintien de pressions concurrentielles sur les PMAA combinés.
- Pressions continues sur les frais d'acquisition et de rétention d'abonnés, qui varieront en fonction du nombre brut de mises en service et du volume des renouvellements par les clients, de l'intensification de la concurrence et des préférences des clients.
- Croissance continue des produits tirés des services filaires de transmission de données, qui reflète l'accroissement du nombre d'abonnés au service Internet haute vitesse et au service TELUS TV, l'augmentation des vitesses, les forfaits permettant une utilisation accrue de données et l'élargissement de notre infrastructure à large bande, ainsi que la croissance des services à la clientèle et aux entreprises, des solutions en santé et des services de sécurité résidentielle et d'entreprise.
- Baisse continue des produits tirés des services filaires de transmission de la voix en raison du remplacement de la technologie et de l'utilisation accrue de forfaits interurbains.
- Maintien de l'attention que nous prêtons à nos initiatives accordant la priorité aux clients et de la probabilité que nos clients recommandent nos produits et services.
- Régimes de retraite à prestations définies du personnel : charge au titre des régimes de retraite d'un montant d'environ 79 millions de dollars comptabilisé relativement à la charge au titre des avantages du personnel; taux de 3,90 % au titre de l'actualisation de l'obligation, et taux de 4,00 % aux fins de la comptabilisation du coût des services rendus au cours de la période au titre des régimes de retraite à prestations définies du personnel; montant d'environ 52 millions de dollars au titre de la capitalisation des régimes de retraite à prestations définies.



- Coûts de restructuration et autres coûts d'environ 100 millions de dollars au titre des initiatives d'efficacité opérationnelle, et initiatives au chapitre de l'amélioration des marges visant à atténuer les pressions liées à l'intensification de la concurrence, du remplacement de la technologie, de la retarification de nos services, de la croissance du nombre d'abonnés et de la hausse des frais de rétention, ainsi que des coûts d'intégration liés aux acquisitions d'entreprises.
- Impôt sur le résultat : impôt sur le résultat calculé selon le taux d'imposition prévu par la loi applicable de 26,7 % à 27,3 % et paiements d'impôt en trésorerie d'environ 600 millions de dollars à 680 millions de dollars (2018 – 197 millions de dollars).
- Investissements supplémentaires dans l'infrastructure à large bande alors que nous avons atteint 61 % des abonnés de notre réseau à large bande au 31 décembre 2018, y compris l'élargissement de notre réseau à fibres optiques et l'accroissement de la capacité et la mise à niveau du réseau 4G LTE, de même que des investissements dans les initiatives visant à assurer la résilience et la fiabilité du réseau et des systèmes.
- Participation aux enchères d'ISDE concernant le spectre des services sans fil dans la bande de fréquence de 600 MHz, lesquelles devraient avoir lieu en mars 2019.
- Stabilisation du taux de change moyen du dollar canadien par rapport au dollar américain (77 cents US en 2018).
- Déploiement continu de la technologie ne reposant pas sur l'accès dans notre réseau.

Les risques et incertitudes susceptibles de faire en sorte que le rendement ou les événements s'écartent considérablement des énoncés prospectifs figurant aux présentes et dans d'autres documents déposés par TELUS ont entre autres trait à ce qui suit :

- Les décisions réglementaires et les changements à la réglementation, y compris les modifications au régime de réglementation en vertu duquel nous exerçons nos activités ou l'issue des instances, des cas ou des enquêtes liés à son application, notamment : les interventions possibles du gouvernement afin d'accroître davantage la concurrence pour les services mobiles, ainsi que toutes nouvelles exigences réglementaires découlant de l'examen du cadre de réglementation régissant les services sans fil de gros que le CRTC prévoit entamer en 2019; la possibilité d'une intervention du gouvernement relativement à la décision du CRTC visant les forfaits de données seulement à moindre coût; les modifications visant le fardeau financier associé aux interconnexions de réseau ordonnées par le CRTC; les différends avec certaines municipalités concernant les règlements municipaux visant les droits de passage; d'autres menaces possibles visant l'autorité de réglementation fédérale unitaire en matière de télécommunications, y compris les lois provinciales visant les services mobiles et celles visant la protection du consommateur; l'incidence de l'examen des services filaires de gros effectué par le CRTC, l'examen des tarifs d'accès et des configurations pour les services de gros qui est actuellement en cours pour TELUS; le rapport que doit publier le CRTC relativement aux pratiques de détail des grandes entreprises de télécommunications au Canada, à la demande du gouverneur en conseil; l'étude de marché portant sur la concurrence touchant les services à large bande qu'effectue le Bureau de la concurrence; le retrait progressif effectué par le CRTC relativement au régime de subvention du service local et la mise en place correspondante d'un régime de financement de la large bande afin de prendre en charge l'amélioration des services Internet haute vitesse, principalement dans les régions mal desservies au Canada; l'examen, par le CRTC, des régimes de plafonnement des prix et d'abstention locale; l'instance mise en œuvre par le CRTC afin d'établir un nouveau code de conduite obligatoire portant sur la clarté et le contenu des contrats de services d'accès Internet fixes de détail et sur d'autres questions connexes; les questions touchant la radiodiffusion, notamment la mise en œuvre, par le CRTC, des nouvelles initiatives mentionnées dans son rapport « *Emboîter le pas au changement : L'avenir de la distribution de la programmation au Canada* », publié en mai 2018; l'examen, par le gouvernement fédéral, de la *Loi sur la radiodiffusion*, de la *Loi sur les télécommunications* et de la *Loi sur la radiocommunication* annoncé le 5 juin 2018; l'examen de la *Loi sur le droit d'auteur* qui a été amorcé au début de 2018; le spectre et la conformité aux licences, y compris la conformité aux conditions de licence; les modifications apportées aux droits de licence d'utilisation du spectre et les décisions de politique concernant le spectre, notamment les restrictions concernant l'acquisition, la vente et le transfert de licences de spectre, et la quantité de spectre que TELUS peut acquérir dans le cadre d'enchères et son coût en vertu du Cadre technique, politique et de délivrance de licences concernant le spectre de la bande de 600 MHz, ainsi que le coût et la disponibilité du spectre dans la bande de 3 500 MHz et du spectre des ondes millimétriques; l'incidence, sur nous ainsi que sur d'autres entreprises de télécommunications canadiennes, de mesures gouvernementales ou réglementaires

ayant trait à certains pays ou fournisseurs; les restrictions concernant la propriété et le contrôle d'actions ordinaires de TELUS par des non-Canadiens; et la surveillance continue et la conformité à ces restrictions; notre capacité à nous conformer aux règlements complexes et évolutifs visant le secteur des soins de santé et des appareils médicaux dans les provinces canadiennes où nous exerçons des activités, notamment à titre d'exploitant de cliniques de santé.

- L'environnement concurrentiel, y compris notre capacité à assurer la rétention des clients en leur offrant une expérience client améliorée, incluant le déploiement et l'exploitation des infrastructures mobiles et filaires qui ne cessent d'évoluer; l'intense concurrence au chapitre des services mobiles, y compris la capacité des concurrents au sein de l'industrie à conjuguer des services d'accès à Internet haute vitesse et, dans certains cas, des services mobiles moyennant un seul tarif mensuel groupé ou réduit, avec leurs services de télédiffusion ou leurs services de télévision par satellite existants; le succès remporté par les nouveaux produits et services lancés sur ces réseaux, et les systèmes de soutien comme la sécurité domotique et les services Internet des objets (« IdO ») en ce qui a trait aux appareils connectés à Internet; la concurrence au chapitre des services filaires de transmission de la voix et de données, y compris l'intense rivalité continue touchant tous les services entre les entreprises de télécommunications offrant des services mobiles et filaires, les câblodistributeurs, d'autres entreprises de communications et des entreprises offrant des services par contournement qui, entre autres choses, crée des pressions sur le montant facturé mensuel moyen par appareil d'abonné (le « MFMAA ») actuel et futur, sur les produits mensuels moyens par appareil d'abonné (les « PMAA »), sur les frais d'acquisition et de rétention et sur les taux de désabonnement liés à tous les services, comme le font les habitudes d'utilisation des clients, la tendance favorisant les plus importants lots de données ou les tarifs fixes pour les services de transmission de la voix et de données, y compris les forfaits liés aux services de transmission de la voix et de données et la disponibilité des réseaux Wi-Fi permettant la transmission de données; les fusions et les acquisitions de concurrents au sein de l'industrie; les pressions sur les PMAA et les taux de désabonnement liés au service Internet haute vitesse et au service de télévision découlant des conditions du marché, des mesures prises par le gouvernement et des habitudes d'utilisation des clients; les pertes de lignes résidentielles et de lignes d'affaires d'accès au réseau; les ajouts d'abonnés et les volumes de rétention des abonnés aux services mobiles, aux services de télévision et au service Internet haute vitesse ainsi que les coûts connexes; notre capacité d'obtenir et d'offrir du contenu en temps opportun au moyen de divers appareils sur les plateformes mobiles et de télévision, à un coût raisonnable; l'intégration verticale au sein de l'industrie de la radiodiffusion ayant fait en sorte que des concurrents sont propriétaires de services de contenu de radiodiffusion ainsi que la mise en application efficace et au moment opportun des balises réglementaires connexes; notre capacité à faire face à la concurrence au chapitre des services à la clientèle et aux entreprises, compte tenu de la notoriété des marques de nos concurrents, des regroupements et des alliances stratégiques ainsi que des faits nouveaux en matière de technologie et, en ce qui concerne nos services TELUS Santé, de notre capacité à livrer concurrence aux autres fournisseurs de dossiers médicaux électroniques et de produits de gestion de pharmacies, aux fournisseurs de services d'intégration de systèmes et de services de santé, y compris les concurrents qui offrent une gamme intégrée verticalement de prestation de services de santé, des solutions en TI et des services connexes, de même qu'aux fournisseurs mondiaux qui pourraient accroître leur présence au Canada.
- Le remplacement de la technologie, y compris l'utilisation réduite et la banalisation accrue des services filaires locaux et interurbains de transmission de la voix traditionnels découlant de l'incidence des applications de services par contournement et du remplacement des services mobiles; le recul général du marché en ce qui concerne les services de télévision payés, notamment en raison du piratage de contenu et du vol de signaux, ainsi qu'en raison de la prestation accrue aux consommateurs de services vidéo directs par contournement et de l'accroissement des plateformes de distribution de programmation vidéo multichaine virtuelle; l'accroissement du nombre de foyers qui utilisent uniquement des services téléphoniques mobiles ou par Internet; la baisse potentielle du MFMAA et des PMAA tirés des services mobiles, en raison notamment du remplacement de la technologie en faveur de la messagerie textuelle et des applications de services par contournement; le remplacement par les services Wi-Fi de plus en plus accessibles; ainsi que les technologies perturbatrices, notamment les services par contournement IP tels que le Réseau intelligent dans le marché des affaires, qui pourraient supplanter nos services de transmission de données existants ou donner lieu à une retarification de ces services.
- La technologie, y compris la demande élevée des abonnés en matière de données qui met à l'épreuve la capacité des réseaux mobiles et la capacité spectrale et qui pourrait entraîner une hausse des coûts liés à la prestation de ces services; notre recours à la technologie de l'information et notre besoin de

rationaliser nos systèmes existants; le déploiement et l'évolution des technologies et systèmes à large bande mobiles, y compris les plateformes de distribution vidéo et les technologies de réseau de télécommunications (les initiatives liées aux réseaux à large bande, telles que le déploiement de la fibre optique jusqu'aux locaux de l'abonné [« FTTP »] et le déploiement de petites cellules pour les services mobiles, la technologie mobile 5G et la disponibilité de ressources et notre aptitude à accroître de façon adéquate la capacité du réseau à large bande); notre recours à des ententes de partage de réseau mobile, ce qui a facilité le déploiement de nos technologies mobiles; le choix des fournisseurs et la capacité de ces derniers à maintenir leurs gammes de produits et à offrir des services à l'égard de ces produits, ce qui pourrait avoir une incidence sur la réussite de la mise à niveau et de l'évolution de la technologie que nous offrons; les contraintes auxquelles les fournisseurs sont exposés et le taux de concentration et de pénétration sur le marché des fournisseurs d'équipement pour réseaux, de services TELUS TV et d'appareils mobiles; le rendement de la technologie mobile; notre besoin prévu à long terme d'acquérir du spectre additionnel dans le cadre des futures enchères de spectre et auprès de tiers afin de composer avec la demande croissante visant les services de transmission de données; le déploiement et l'exploitation de nouvelles technologies de réseau filaire à large bande à un coût raisonnable et d'une disponibilité raisonnable, ainsi que le succès remporté par les nouveaux produits et services lancés à l'aide de ces technologies de réseau; la fiabilité du réseau et la gestion des changements; les outils d'autoapprentissage et l'automatisation, qui pourraient modifier notre façon d'interagir avec les clients; et les incertitudes à l'égard de notre stratégie visant à remplacer certaines technologies de réseau filaire et certains systèmes et services filaires existants afin de réduire les coûts d'exploitation.

- Le niveau des dépenses d'investissement et les décaissements possibles aux fins de l'acquisition de licences de spectre dans le cadre des enchères de spectre ou auprès de tiers, en raison de nos initiatives liées aux services à large bande, y compris le branchement direct de plus de foyers et d'entreprises aux installations à fibres optiques; de notre déploiement continu de plus récentes technologies mobiles, y compris la technologie des petites cellules pour les services mobiles, afin d'améliorer la couverture et la capacité et de nous préparer à une évolution plus efficace et rapide vers les services mobiles 5G; de l'utilisation du spectre acquis; des investissements dans la résilience et la fiabilité du réseau; de la demande des abonnés visant les services de transmission de données; des systèmes et des processus d'affaires en pleine évolution; de la mise en œuvre d'initiatives en matière d'efficacité; du soutien relatif aux contrats d'envergure et complexes; ainsi que des futures enchères de spectre pour les services sans fil que doit tenir Innovation, Sciences et Développement économique Canada (« ISDE »), y compris les enchères de spectre dans la bande de fréquence de 600 MHz qui doivent avoir lieu en mars 2019 et qui entraîneront une augmentation des dépenses. Si nous n'atteignons pas nos objectifs au chapitre des résultats d'exploitation et des résultats financiers, cela pourrait influencer sur les niveaux de nos dépenses d'investissement.
- Les risques liés à la performance opérationnelle et aux regroupements d'entreprises, y compris notre dépendance à l'égard des systèmes en place et la capacité à offrir et à soutenir de nouveaux produits et services ainsi que les activités commerciales au moment opportun; notre capacité à assurer une gestion efficace des changements liés au remplacement et à la mise à niveau des systèmes, à la réingénierie des processus et à l'intégration des activités (comme notre capacité à faire en sorte que l'intégration de ces acquisitions, les dessaisissements ou l'établissement de partenariats soient fructueux et effectués au moment opportun, et à concrétiser les avantages stratégiques prévus, notamment ceux liés à la conformité aux ordonnances réglementaires); notre capacité à identifier et à gérer les nouveaux risques inhérents aux nouveaux services que nous pouvons offrir, y compris ceux découlant des acquisitions, qui pourraient nuire à notre marque, à nos activités dans un domaine donné ou à nos activités en général, ou nous exposer à d'autres litiges ou d'autres instances réglementaires; ainsi que les risques liés aux coentreprises immobilières.
- La protection des données, y compris les risques que des défaillances ou des actes illicites entraînent l'accès non autorisé aux données, la modification des données ou encore la perte ou la distribution des données, ce qui pourrait compromettre le respect de la vie privée de particuliers et entraîner une perte financière et nuire à notre réputation et à notre marque.
- Les menaces liées à la sécurité, y compris les dommages intentionnels ou l'accès non autorisé à nos actifs physiques ainsi qu'à nos systèmes informatiques et réseaux, ce qui pourrait nous empêcher d'offrir des services fiables ou se traduire par un accès non autorisé aux informations concernant notre société ou nos clients.
- La capacité de mettre en œuvre avec succès les initiatives en matière de réduction des coûts et de réaliser les économies prévues, déduction faite des coûts de restructuration et autres coûts, tout en

demeurant axés sur le service à la clientèle et en s'assurant que ces initiatives n'aient pas d'incidence négative sur les activités commerciales. Les exemples de ces initiatives comprennent notre programme d'efficacité et d'efficacité opérationnelles visant à soutenir une amélioration des résultats financiers; l'intégration des activités; la simplification des produits à l'intention des entreprises clientes; l'impartition des processus d'affaires; les activités de délocalisation et de réorganisation, y compris tous programmes de réduction du nombre d'employés équivalents temps plein (« ETP »); les initiatives d'approvisionnement; ainsi que la rationalisation de biens immobiliers.

- La mise en œuvre d'ententes avec de grandes entreprises, qui pourrait être touchée de façon défavorable par les ressources disponibles, les limites des systèmes et le niveau de collaboration d'autres fournisseurs de service.
- Les activités à l'étranger et notre capacité à gérer avec succès nos activités à l'étranger, y compris la gestion des risques tels que ceux liés aux fluctuations du change.
- Les événements touchant la continuité des activités, y compris notre capacité à maintenir notre service à la clientèle et à exploiter notre réseau en cas d'erreurs humaines ou de menaces liées aux interventions humaines, telles que les cyberattaques et les pannes d'équipement susceptibles d'entraîner diverses interruptions du réseau; les perturbations, les retards et les facteurs économiques liés à la chaîne d'approvisionnement, notamment ceux découlant de restrictions de la part des gouvernements ou de mesures commerciales; les menaces de catastrophes naturelles; les épidémies; les pandémies; l'instabilité politique dans certains pays; les atteintes à la sécurité de l'information et à la vie privée, y compris la perte ou le vol de données; ainsi que l'exhaustivité et l'efficacité des plans et des mesures de continuité des activités et de reprise après sinistre.
- Les questions touchant les ressources humaines, y compris l'embauche, la rétention et la formation appropriée du personnel dans une industrie hautement concurrentielle et le niveau de participation des employés.
- Les exigences en matière de financement et d'endettement, y compris notre capacité de mener des activités de financement, notre capacité de refinancer notre dette arrivant à échéance, ou notre capacité de maintenir des notations du crédit de première qualité se situant dans la fourchette BBB+, ou des notations équivalentes. Si le financement actuel est insuffisant pour couvrir nos exigences en matière de financement, cela pourrait nuire à nos plans d'affaires et à notre croissance.
- Des flux de trésorerie disponibles inférieurs aux prévisions pourraient réduire notre capacité à investir dans les activités, à réduire notre dette ou à fournir un rendement du capital investi à nos actionnaires, et pourraient se répercuter sur notre capacité de maintenir notre programme de croissance du dividende jusqu'en 2019. Ce programme pourrait être touché par des facteurs comme l'environnement concurrentiel, la performance économique au Canada, notre bénéfice et nos flux de trésorerie disponibles, le niveau de nos dépenses d'investissement et l'acquisition de licences de spectre, les acquisitions, la gestion de notre structure du capital, ainsi que les décisions et les faits nouveaux en matière de réglementation. Les décisions concernant les dividendes trimestriels sont assujetties à une évaluation et à une détermination effectuées par le conseil d'administration (le « conseil ») en fonction de notre situation financière et de nos perspectives. Nous pouvons racheter des actions en vertu de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités, au moment souhaité et si nous estimons que cela représente une bonne occasion, en fonction de notre situation financière et de nos perspectives, et du cours des actions de TELUS sur le marché. Il n'existe aucune certitude que notre programme de croissance du dividende ou toute offre publique de rachat dans le cours normal des activités seront maintenus jusqu'en 2019 ni qu'ils ne feront pas l'objet de modifications ou seront menés à terme d'ici 2019.
- Les questions fiscales, y compris les interprétations de lois fiscales complexes au pays et à l'étranger par les administrations fiscales compétentes qui pourraient différer de nos interprétations; la nature des produits et des déductions et le moment auquel sont comptabilisés les produits ainsi que les déductions telles que l'amortissement aux fins de l'impôt et les charges d'exploitation; les crédits d'impôt ou autres attributs; les modifications apportées aux lois fiscales, y compris les taux d'imposition; le fait que les charges d'impôt varient considérablement des montants prévus, y compris l'assujettissement à l'impôt du bénéfice et la déductibilité des attributs fiscaux; le fait qu'il n'est plus possible de différer l'impôt sur le résultat au moyen de l'utilisation de fins d'année d'imposition différentes pour les sociétés de personnes en exploitation et les entreprises associées; ainsi que les modifications apportées à l'interprétation des lois fiscales, notamment en raison des modifications apportées aux normes comptables applicables, et l'adoption de procédures de vérification plus rigoureuses par les administrations fiscales, des redressements ou des décisions défavorables des tribunaux ayant une incidence sur l'impôt que nous sommes tenus de payer.

- Les litiges et les questions d'ordre juridique, y compris notre capacité à donner suite avec succès aux enquêtes et aux instances réglementaires; notre capacité à bien assurer notre défense dans le cadre des réclamations et des poursuites actuelles et possibles (y compris les réclamations en matière de violation de la propriété intellectuelle et les recours collectifs fondés sur des réclamations faites par des consommateurs, des infractions aux données personnelles, à la vie privée et à la sécurité, ainsi que la responsabilité sur le marché secondaire), ou à négocier et valider des droits en matière d'indemnités ou d'autres protections relativement à ces réclamations et à ces poursuites; de même que le caractère complexe que revêt la conformité aux lois au pays et à l'étranger, y compris le respect des lois sur la concurrence, des lois anticorruption et des lois concernant les pratiques de corruption à l'étranger.
- La santé, la sécurité et l'environnement, y compris le temps de travail perdu découlant d'une maladie ou d'une blessure; les préoccupations du public relatives aux émissions de radiofréquences; les questions d'ordre environnemental qui touchent nos activités, incluant les changements climatiques, les déchets et le recyclage des déchets; les risques liés aux systèmes d'alimentation au carburant dans nos immeubles; et les attentes en constante évolution du gouvernement et du public pour ce qui est des questions environnementales et de nos réponses.
- La croissance et les fluctuations de l'économie, y compris la situation économique au Canada, qui pourrait être touchée par des faits nouveaux d'ordre économique et d'autres faits nouveaux à l'étranger, y compris l'issue possible de politiques et de mesures encore inconnues à ce jour pouvant être adoptées par des gouvernements étrangers; les taux d'intérêt futurs; l'inflation; les taux de chômage; l'incidence des fluctuations des prix du pétrole; l'incidence des faibles dépenses des entreprises (notamment une réduction des investissements et de la structure de coûts); le rendement et la capitalisation des régimes de retraite de même que les taux d'actualisation; ainsi que les fluctuations des taux de change dans les régions où nous exerçons des activités, et l'incidence des tarifs pour le commerce entre le Canada et les États-Unis de même que les répercussions à l'échelle mondiale d'un différend commercial entre les États-Unis et la Chine.

Ces risques sont décrits en détail à la rubrique 9, intitulée « Tendances générales, perspectives et hypothèses, et faits nouveaux en matière de réglementation et instances réglementaires » et à la rubrique 10, intitulée « Risques et gestion des risques », du rapport de gestion annuel de 2018. Ces descriptions sont intégrées par renvoi dans cette mise en garde, mais ne représentent pas une liste complète des risques pouvant avoir une incidence sur TELUS.

Nombre de ces facteurs sont indépendants de notre volonté ou vont au-delà de nos attentes ou de nos connaissances. D'autres risques ou incertitudes dont nous ignorons l'existence ou que nous jugeons non pertinents pour l'instant peuvent aussi nuire grandement à notre situation financière, à notre rendement financier, à nos flux de trésorerie, à notre entreprise ou à notre réputation. À moins d'indications contraires dans le présent document, les énoncés prospectifs formulés aux présentes n'expriment pas les effets potentiels d'éléments spéciaux ou non récurrents, ni de fusions, d'acquisitions, de cessions ou d'autres combinaisons ou transactions commerciales pouvant être annoncées ou survenir après la date du présent document.

Les lecteurs sont avertis de ne pas se fier indûment aux énoncés prospectifs. Ces énoncés décrivent nos attentes et s'appuient sur nos hypothèses à la date de publication du document. Ils sont sujets à changer après cette date. À moins que la loi ne l'exige, nous n'avons ni l'intention ni l'obligation de mettre à jour ou de réviser les énoncés prospectifs contenus dans le présent document. Les énoncés prospectifs contenus dans ce communiqué sont présentés dans le but d'aider les investisseurs et autres personnes intéressées à comprendre certains éléments clés de nos résultats financiers escomptés en 2019 ainsi que nos objectifs, priorités stratégiques et perspectives commerciales. Ces renseignements pourraient ne pas se prêter à d'autres fins.

Cette mise en garde vise l'ensemble des énoncés prospectifs inclus dans le présent document.

## Mesures non soumises aux principes comptables généralement reconnus et autres mesures financières

Nous avons fait état de mesures non soumises aux PCGR utilisées pour évaluer le rendement de TELUS ainsi que pour déterminer le niveau de conformité avec les clauses restrictives et gérer notre structure de capital. Comme les mesures non soumises aux PCGR n'ont habituellement pas de définition standard, leur comparaison avec des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs pourrait ne pas tenir. En vertu de la réglementation sur les valeurs mobilières, de telles mesures doivent être définies clairement et faire l'objet d'un rapprochement avec les mesures conformes aux PCGR les plus semblables.

**Bénéfice net ajusté et bénéfice par action de base ajusté** : Ces mesures servent à évaluer le rendement à un niveau consolidé et excluent les éléments pouvant occulter les tendances de fond sur le plan du rendement de l'entreprise. Ces mesures ne doivent pas être considérées comme une solution de remplacement au bénéfice net et au bénéfice par action de base lors de l'évaluation du rendement de TELUS. Selon la perspective de la direction, les éléments pouvant occulter les tendances de fond relatives au rendement de l'entreprise comprennent les gains et les pertes d'importance associés aux partenariats pour le réaménagement immobilier, les gains réalisés grâce aux échanges de licences de spectre mobile, les coûts de restructuration et autres coûts, les primes de remboursement anticipé de la dette à long terme (s'il y a lieu), les ajustements liés à l'impôt sur les bénéfices et la mise hors service d'immobilisations dans le cadre d'activités de restructuration.

### Rapprochement du bénéfice net ajusté

En dollars canadiens et en millions	Trimestre clos le		
	31 décembre		
	2018	2017	Variation
<b>Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires</b>	357	353	4
Réintégrer (déduire) :			
Coûts de restructuration et autres coûts, après l'impôt sur les bénéfices	55	40	15
Redressements d'impôt (favorables) défavorables	(3)	24	(27)
Pertes non récurrentes et pertes immobilières se rapportant aux coentreprises immobilières, après l'impôt sur les bénéfices	—	1	(1)
Recouvrement net de MTS, après l'impôt sur les bénéfices	—	(22)	22
<b>Bénéfice net ajusté</b>	409	396	13

### Rapprochement du BPA de base ajusté

En dollars canadiens, montants par action	Trimestre clos le		
	31 décembre		
	2018	2017	Variation
<b>BPA de base</b>	0,60	0,59	0,01
Réintégrer (déduire) :			
Coûts de restructuration et autres coûts, après l'impôt sur les bénéfices, par action	0,09	0,07	0,02
Redressements d'impôt défavorables, par action	—	0,04	(0,04)
Recouvrement net de MTS, après l'impôt sur les bénéfices	—	(0,04)	0,04
<b>BPA de base ajusté</b>	0,69	0,66	0,03

**BAIIA** (bénéfice d'exploitation avant intérêts, impôts et amortissement) : Nous avons fait état du BAIIA et fourni des indications à ce sujet, car il s'agit d'un instrument clé de l'évaluation du rendement à un niveau consolidé. Souvent déclaré, le BAIIA est une mesure couramment utilisée par les investisseurs et les établissements de crédit comme indicateur du rendement opérationnel d'une entreprise et de sa capacité à contracter des dettes et à les honorer, et comme indicateur d'évaluation. Le BAIIA ne doit pas servir de solution de remplacement au bénéfice net pour l'évaluation du rendement de TELUS, pas plus qu'il ne doit servir de mesure exclusive des flux de trésorerie. Le BAIIA, tel que le calcule TELUS, équivaut aux produits d'exploitation moins le total des charges pour l'achat de biens et services et des charges pour les avantages sociaux des employés.

Nous calculons aussi le **BAIIA ajusté** de façon à en exclure les éléments non représentatifs de nos activités courantes et ne devant pas, selon nous, faire partie d'un indicateur d'évaluation, ou ne devant pas être inclus dans l'évaluation de notre capacité à contracter des dettes et à les honorer.

#### Rapprochement du BAIIA ajusté

En dollars canadiens et en millions	Trimestre clos le 31 décembre	
	2018	2017
<b>Bénéfice net</b>	368	354
Coûts de financement	159	144
Impôts sur les bénéfices	122	161
Amortissement	428	414
Amortissement des immobilisations incorporelles	158	150
<b>BAIIA</b>	<b>1 235</b>	<b>1 223</b>
Réintégration des coûts de restructuration et des autres coûts inclus dans le BAIIA	75	54
Réintégration des pertes non récurrentes et des pertes immobilières se rapportant aux coentreprises immobilières	—	2
Déduction du recouvrement net de MTS	—	(21)
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>1 310</b>	<b>1 258</b>

**Flux de trésorerie disponible :** Nous rendons compte de cette mesure comme indicateur supplémentaire de notre rendement opérationnel. Cette donnée ne doit pas être considérée comme une solution de remplacement aux mesures indiquées dans l'état consolidé des flux de trésorerie. Le flux de trésorerie disponible exclut certains changements au fonds de roulement (créances clients et fournisseurs), le produit d'actifs cédés, et d'autres sources de fonds et leur utilisation, comme le signale l'état consolidé des flux de trésorerie. Il indique la somme d'argent tirée de l'exploitation de l'entreprise disponible après déduction des dépenses en immobilisations (à l'exclusion des achats de licence de spectre) et qui peut servir, entre autres, à payer des dividendes, à rembourser des dettes, à racheter des actions ou à effectuer d'autres investissements. Le produit d'actifs cédés ou d'activités de financement peut contribuer au flux de trésorerie disponible de temps à autre.

### Calcul du flux de trésorerie disponible

En dollars canadiens et en millions	Trimestre clos le	
	2018	2017
<b>BAIIA</b>	1 235	1 223
Déduction des gains hors trésorerie découlant de la vente de biens, d'installations et d'équipement	(30)	(4)
Coûts de restructuration et autres coûts, déduction faite des décaissements	33	43
Réintégration des pertes non récurrentes et des pertes immobilières se rapportant aux coentreprises immobilières	—	2
Incidences des actifs sous contrat, de leur acquisition et de leur exécution (IFRS 15)	(169)	(100)
Autres postes :		
Rémunération nette fondée sur des actions	(81)	(44)
Charges nettes liées aux régimes à prestations déterminées des employés	22	21
Cotisations de l'employeur aux régimes à prestations déterminées des employés	(9)	(15)
Intérêts payés	(130)	(126)
Intérêts reçus	2	5
Dépenses en immobilisations, excluant les licences de spectre	(711)	(739)
Flux de trésorerie disponible avant impôt sur les bénéfices	162	266
(Impôt sur les bénéfices payé, déduction faite des remboursements reçus)		
Remboursements d'impôt reçus, déduction faite de l'impôt sur les bénéfices payé	(40)	8
<b>Flux de trésorerie disponible</b>	<b>122</b>	<b>274</b>

Notre méthode de calcul du flux de trésorerie disponible a été révisée pour tenir compte de la nature discrétionnaire du don à la Fondation TELUS pour un futur meilleur, qui a transformé de façon fondamentale notre modèle d'exploitation en matière d'activités philanthropiques.



## **À propos de TELUS**

TELUS (TSX : T, NYSE : TU) est l'une des plus importantes sociétés de télécommunication au Canada, grâce à des revenus annuels de 14,4 milliards de dollars et à 13,4 millions de connexions clients, dont 9,2 millions d'abonnés des services mobiles, 1,9 million d'abonnés des services Internet haute vitesse, 1,2 million de lignes d'accès au réseau résidentiel et 1,1 million d'abonnés des services TELUS TV. TELUS offre une gamme complète de produits et de services de communication, notamment des services mobiles, des services de transmission de données et de la voix, des services IP, des services de télévision, de vidéo et de divertissement, ainsi que des services de sécurité résidentielle et commerciale. TELUS est aussi le fournisseur informatique du domaine des soins de santé le plus important au Canada, et sa filiale TELUS International offre des solutions d'affaires à l'échelle mondiale.

Fidèles à leur philosophie communautaire « Nous donnons où nous vivons », TELUS et les membres de son équipe, actuels et retraités, ont versé plus de 650 millions de dollars à des organismes caritatifs et sans but lucratif, et offert plus de 1,21 million de jours de bénévolat au service des communautés locales depuis 2000. Créés en 2005 par Darren Entwistle, président et chef de la direction de TELUS, les 13 comités d'investissement communautaire de TELUS au Canada et ses cinq comités à l'étranger dirigent les actions de soutien aux organismes de bienfaisance locaux. Ils ont remis 72 millions de dollars en appui à 7 000 projets locaux contribuant à enrichir la vie de plus de deux millions d'enfants et de jeunes chaque année. TELUS a eu l'insigne honneur d'être désignée l'entreprise philanthropique la plus remarquable du monde en 2010 par l'Association of Fundraising Professionals, devenant ainsi la première entreprise canadienne à recevoir cette prestigieuse marque de reconnaissance internationale.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur TELUS, veuillez consulter le site [telus.com](http://telus.com).

### **Relations médiatiques**

François Gaboury  
438-862-5136  
[francois.gaboury@telus.com](mailto:francois.gaboury@telus.com)

### **Relations avec les investisseurs**

Darrell Rae  
604-695-4314  
[ir@telus.com](mailto:ir@telus.com)