

notre entreprise évolue
notre stratégie se déploie



rapport annuel 2002 • revue de la société

profil de la société

TELUS Corporation est la plus grande entreprise de télécommunications dans l'Ouest canadien et la seconde en importance au pays. Elle offre un éventail complet de produits et de services de télécommunications, dont des services de transmission de données, IP (protocole Internet), de transport de la voix et, par l'entremise de TELUS Mobilité, de communications sans fil, qui relient les Canadiens au monde entier. 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.

En 2002, nous avons réalisé des produits d'exploitation de 7 milliards de dollars et avons continué de déployer notre stratégie en :

- maintenant une position solide sur le marché de l'Ouest canadien et en accroissant la clientèle de notre service Internet haute vitesse
- renforçant davantage notre présence dans l'ensemble du Canada et en continuant d'enregistrer des résultats vigoureux avec TELUS Mobilité, locomotive des communications sans fil au pays
- conservant une robuste santé financière grâce à l'optimisation de nos capitaux et à l'efficacité de notre exploitation.

notre nouvelle présentation

Chez TELUS, nous sommes toujours à l'affût de façons novatrices de présenter une information tournée vers l'avenir et satisfaisant les besoins variés de nos investisseurs, clients et employés. Ainsi, nous avons décidé de scinder en deux livrets distincts notre Rapport annuel 2002.

La Revue de la société comprend un survol général de nos données financières et d'exploitation principales, ainsi que notre lettre aux investisseurs, qui expose nos réalisations, objectifs et défis les plus importants. Elle est produite en plus grand format, avec une présentation aérée et distincte facilitant la lecture et la recherche d'information. Dans la Revue financière, nous présentons en détail toute l'information financière pertinente, dont l'analyse de la direction, les états financiers et les notes afférentes aux états financiers. Elle est produite dans un format traditionnel de façon à constituer un outil de travail et de référence efficace.

Vous pouvez consulter en tout temps le présent Rapport annuel en ligne à l'adresse telus.com/agm. Profitez de votre visite pour nous faire part de vos observations et propositions d'amélioration en cliquant sur « Feedback ».

avis relatif aux déclarations prospectives

Le présent rapport contient des déclarations au sujet d'événements et de résultats financiers et d'exploitation futurs prévus de TELUS qui sont de nature prospective et qui sont assujetties à des risques et à des incertitudes. Par conséquent, ces déclarations sont faites sous réserve des risques et des incertitudes inhérents aux prévisions. Les facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont prévus comprennent la conjoncture économique et la situation commerciale, la concurrence, l'évolution technologique, les mesures réglementaires, l'imposition et d'autres facteurs de risque qui sont mentionnés dans le présent rapport et dans d'autres documents d'information déposés conformément aux lois sur les valeurs mobilières canadiennes et américaines applicables. Pour consulter le texte intégral des déclarations prospectives, veuillez vous reporter à l'intérieur de la couverture de la Revue financière.

© TELUS Corporation, 2003. Tous droits réservés.

Certaines marques de produits et de services nommées dans le présent rapport sont des marques de commerce : * désigne celles qui sont utilisées sous licence et ^{MC} et ^{MD} désignent celles qui appartiennent à TELUS Corporation ou à ses filiales.

table des matières

points saillants des données financières et d'exploitation	2
survol des activités de TELUS	4
pourquoi investir dans TELUS	8
cibles pour 2003	9
lettre aux investisseurs	10
déploiement de notre stratégie	
TELUS Communications	18
TELUS Mobilité	20
investissement dans la communauté	22
foire aux questions	24
carte de l'infrastructure nationale	29
renseignements à l'intention des investisseurs	30

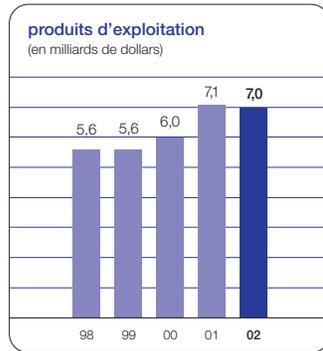
des renseignements financiers détaillés sont donnés dans le Rapport annuel 2002 – Revue financière

faits saillants

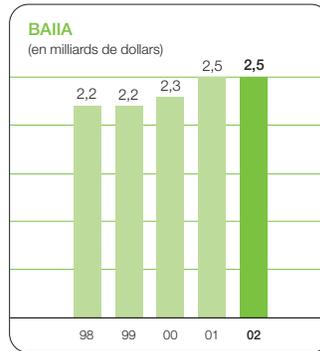
points saillants des données financières et d'exploitation

En 2002, TELUS a atteint l'objectif fixé pour son bénéfice d'exploitation (BAIIA) d'environ 2,5 milliards de dollars, malgré la faiblesse du secteur des télécommunications et l'incidence considérablement défavorable des dispositions réglementaires. Ses flux de trésorerie disponibles ont progressé de 1,3 milliard de dollars en raison d'une réduction significative des dépenses en immobilisations, des impôts en espèces et des dividendes. De plus, TELUS a renforcé son bilan en remboursant une dette de 410 millions de dollars au moyen d'un décaissement de 318 millions de dollars, financé par un placement en actions de 337 millions de dollars. Son bénéfice net a accusé une baisse en raison de la constatation de gains significatifs de 592 millions de dollars tirés d'activités abandonnées en 2001 et de la majoration des coûts de réduction de l'effectif en 2002, baisse qui a été compensée par le solide bénéfice d'exploitation tiré des télécommunications sans fil et l'amélioration significative de la structure des coûts. L'accroissement de la clientèle des services Internet haute vitesse et sans fil a été particulièrement forte.

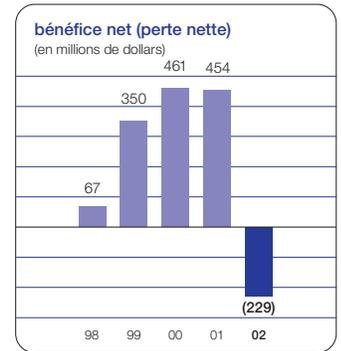
(en millions de dollars sauf les montants par action)	2002	2001	Variation en %
Activités			
Produits d'exploitation	7 007 \$	7 081 \$	(1,0)
BAIIA ¹	2 519	2 530	(0,4)
Bénéfice d'exploitation	378	837	(54,8)
Bénéfice net (perte nette)	(229)	454	(150,5)
Bénéfice (perte) par action (BPA)	(0,75)	1,51	(149,7)
Marge brute d'autofinancement ²	1 242	1 369	(9,3)
Dépenses en immobilisations – général	1 693	2 249	(24,7)
Situation financière			
Total de l'actif	18 220 \$	19 266 \$	(5,4)
Dette nette ³	8 390	8 713	(3,7)
Ratio dette nette/BAIIA	3,3	3,4	(2,9)
Flux de trésorerie disponibles ⁴	(26)	(1 354)	(98,1)
Capitaux propres	6 433	6 985	(7,9)
Capitalisation boursière ⁵	5 830	7 196	(19,0)
Autres renseignements (au 31 décembre)			
Lignes d'accès au réseau (en milliers)	4 911	4 967	(1,1)
Abonnés au service sans fil (en milliers)	2 996	2 578	16,2
Total des abonnés à Internet (en milliers)	802	670	19,7
Abonnés à Internet haute vitesse (en milliers)	410	215	90,9
<p>1 Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement, étant entendu que le bénéfice exclut les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif.</p> <p>2 Marge brute d'autofinancement avant les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif.</p> <p>3 Obligations à court terme plus la dette à long terme, déduction faite de l'encaisse et des placements temporaires et de la couverture relative à des swaps de devises liés à des billets en dollars américains.</p> <p>4 BAIIA moins les dépenses en immobilisations, les dividendes en espèces, les intérêts en espèces et les impôts en espèces.</p> <p>5 Capitalisation boursière en fonction du cours de clôture des actions et des actions en circulation en fin d'exercice.</p>			



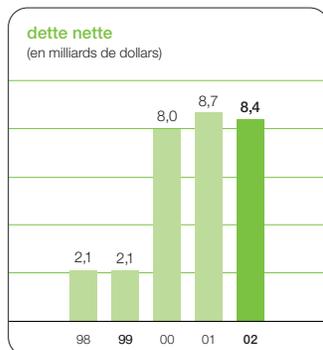
Les produits d'exploitation se sont stabilisés en 2002, la hausse provenant des services sans fil et de transmission de données ayant été absorbée par l'incidence défavorable des dispositions réglementaires.



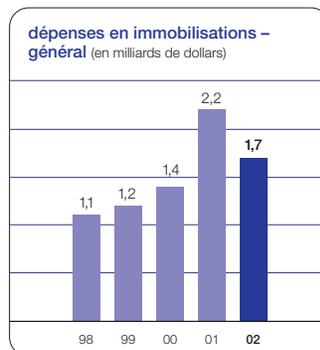
Le BAlIA s'est nivelé en 2002, la croissance de 50 pour cent tiré du service sans fil ayant eu sa contrepartie dans les résultats du service filaire, attribuables en grande partie à l'incidence défavorable des dispositions réglementaires.



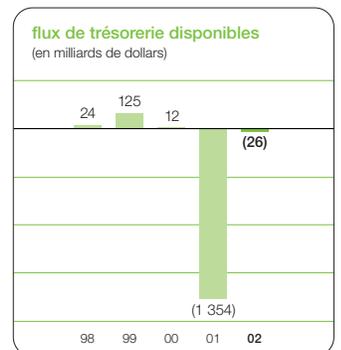
Le bénéfice net s'est replié en 2002 comparativement à 2001, en raison surtout de la constatation de gains notables de 592 millions de dollars tirés d'activités abandonnées en 2001 et des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif de 570 millions de dollars engagés en 2002.



La dette a été réduite de 454 millions de dollars en raison surtout d'un remboursement de dette.



Les dépenses en immobilisations ont reculé par suite de l'achèvement de la plus grande partie des projets d'expansion des services filaires, Internet haute vitesse et sans fil dans l'ensemble du pays.



Les flux de trésorerie disponibles ont progressé de 1,3 milliard de dollars en raison de la réduction des dépenses en immobilisations, des impôts en espèces et des dividendes.

survol des activités de TELUS

TELUS Communications

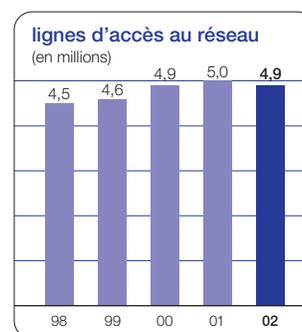
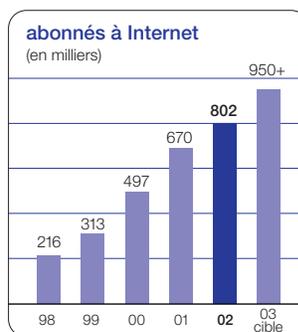
profil

- entreprise de services locaux titulaire (ESLT) offrant des services complets – locaux, interurbains, de transmission de données, Internet et autres – aux consommateurs et aux entreprises de l'Ouest canadien et de l'est du Québec
- fournit des solutions données, IP et voix aux clients d'affaires dans tout le Canada
- dans la région du centre du Canada (où elle n'est pas une ESLT), se concentre sur le marché des petites et moyennes entreprises et sur certaines grandes sociétés
- compte 4,9 millions de lignes d'accès au réseau dans l'ensemble du Canada
- avec 800 000 abonnés à Internet, est le deuxième fournisseur de service Internet (FSI) dans l'Ouest canadien et le troisième au Canada
- dessert 410 000 abonnés à Internet haute vitesse
- détient des parts du marché des services locaux (à titre d'ESLT) et interurbains de 97 et de 78 pour cent, respectivement

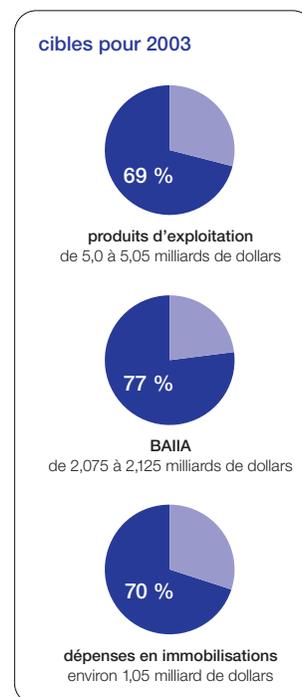
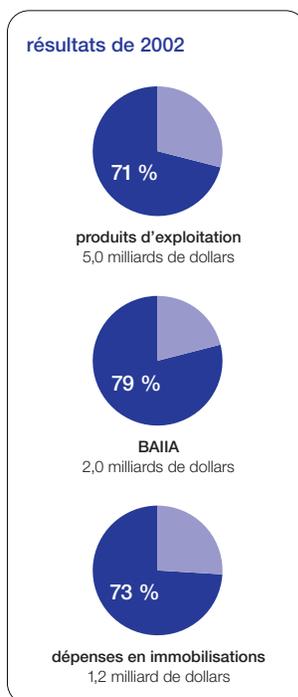
exemples de produits et de services

données – lignes privées, services commutés, services Internet (service Internet haute vitesse TELUS Velocity[™] et par ligne commutée), location de réseaux, gestion de réseaux (réseaux locaux et étendus) et hébergement Web

voix – service téléphonique de base local et interurbain, services améliorés de gestion d'appels comme l'afficheur, vente et location de matériel téléphonique et location de réseaux à d'autres fournisseurs de service



part des résultats consolidés de TELUS



réalisations en 2002

- nous avons continué de mettre en œuvre notre Programme d'efficacité opérationnelle, y compris nombre d'initiatives ayant pour but d'accroître notre productivité, par exemple en réduisant notre effectif de 5 200 employés, en regroupant nos centres de contact avec la clientèle et diverses fonctions administratives et d'exploitation et en fermant 33 points de vente en Alberta et en Colombie-Britannique
- nous avons été la première grande entreprise de télécommunications titulaire en Amérique du Nord à commencer à transformer son réseau pour y intégrer la technologie IP lui permettant d'offrir à ses clients divers services et capacités de nouvelle génération
- nous avons compté 195 000 ajouts nets à nos abonnés à Internet haute vitesse, dépassant ainsi notre concurrent câblodiffuseur en obtenant la majorité des ajouts nets
- nous avons conclu nombre de contrats à long terme portant sur la transmission de données et la technologie IP d'une valeur de plus de 110 millions de dollars avec, notamment, BTI Canada, Alcatel, Inter.net, EDS Canada/le gouvernement de l'Ontario et la Ville de Montréal
- nous avons décroché un contrat quinquennal de 100 millions de dollars auprès de YAK Communications (Canada) visant la fourniture de services interurbains de gros pour les liaisons intérieures, transfrontalières et internationales
- nous avons obtenu de Cisco Systems la certification Or, qui reflète notre volonté d'offrir à nos clients un réseau d'affaires stratégique entièrement supporté

projets pour 2003

- réduire davantage nos coûts et accroître encore plus notre efficacité au moyen de notre Programme d'efficacité opérationnelle
- conserver une part du marché appréciable dans le territoire que nous desservons en tant qu'entreprise titulaire en offrant à nos clients des solutions intégrées, des solutions gérées, des services d'hébergement et des applications IP
- travailler à conclure avec le syndicat Telecommunications Workers Union (TWU) une convention collective équilibrée reflétant les forces concurrentielles du secteur des télécommunications
- rehausser nos ventes et nos services au moyen de nouveaux centres d'appels regroupés à la fine pointe de la technologie
- agrandir notre part du marché des services Internet et relever les produits d'exploitation que nous en tirons en étendant notre couverture, en accroissant l'utilisation des services et en réduisant les désabonnements
- accroître nos activités en Ontario et au Québec en nous concentrant sur les services de transmission de données à l'intention des PME et en ciblant certaines grandes sociétés et administrations publiques
- continuer de tirer parti de notre alliance stratégique avec Verizon Communications, la plus importante entreprise de communications filaires aux États-Unis



TELUS Mobilité

profil

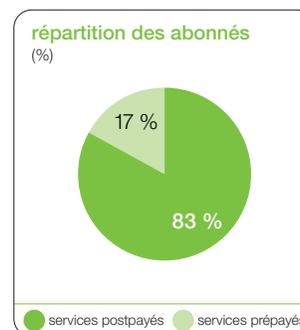
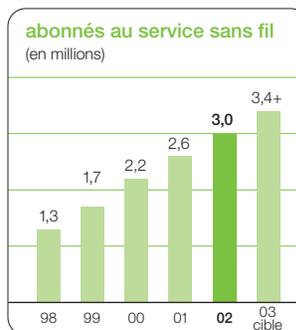
- important fournisseur national de services sans fil doté de ses installations, comptant 3 millions de clients et 31 millions de POP visés par une licence
- première entreprise canadienne de services sans fil en termes de revenu moyen par appareil d'abonné (RMPA), de marge brute d'autofinancement et de position de spectre
- fournisseur de services sans fil numériques de transmission de la voix et de données et Internet aux entreprises et aux consommateurs dans l'ensemble du Canada
- détient un réseau de SCP numériques (AMRC) pouvant fournir des services de nouvelle génération 1X dans tout le pays
- offre Mike^{MC}, le seul réseau iDEN au Canada, qui comprend le service différencié Contact Direct fonctionnant sur simple pression d'un bouton

exemples de produits et de services

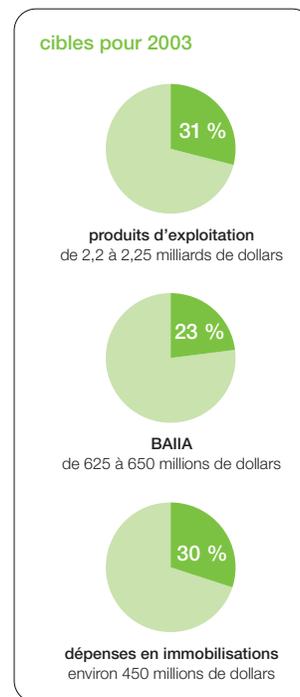
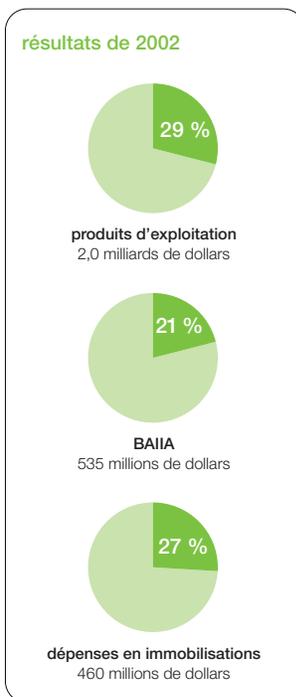
services sans fil – Mike et SCP (postpayés et Payez & Parlez^{MC} prépayés)

services Internet – Web sans fil, messagerie textuelle, téléchargements

réseaux de transmission de données par paquets sans fil – nouvelle génération 1X et Mike

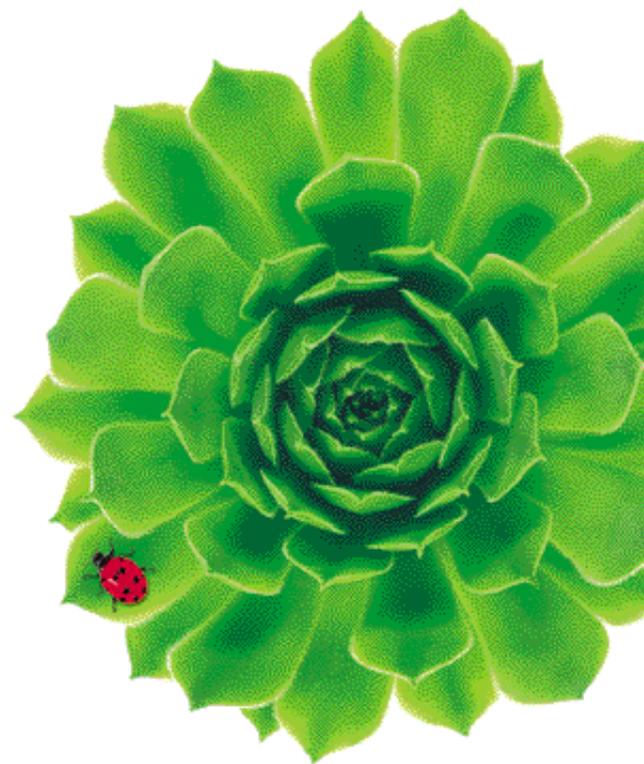


part des résultats consolidés de TELUS



réalisations en 2002

- nous avons réussi l'intégration nationale des activités sans fil de TELUS en Alberta et en Colombie-Britannique avec celles de Clearnet Communications et de QuébecTel Mobilité
- nous avons continué de développer notre réseau et de mettre en application des conventions d'itinérance permettant d'étendre considérablement la portée de notre réseau et notre capacité de distribution dans le centre et l'est du Canada
- nous avons augmenté notre couverture numérique sans fil pour la porter à 27 millions de POP, c'est-à-dire près de 90 pour cent de la population du Canada
- nous avons créé un réseau de transmission de données sans fil de nouvelle génération 1X s'étendant sur tout le Canada, qui offre un accès rapide et pratique à Internet à plus de 22 millions de Canadiens, c'est-à-dire environ 70 pour cent de la population
- nous avons ramené notre taux de désabonnement à 1,80 pour cent comparativement à 2,04 pour cent en 2001, en améliorant la couverture et la qualité de notre réseau, notre service à la clientèle et nos efforts au chapitre de la fidélisation de la clientèle
- nous avons bénéficié de notre alliance stratégique avec Verizon Wireless en devenant son partenaire privilégié pour l'itinérance sans fil au Canada
- nous avons amélioré notre rentabilité et notre taux de désabonnement en devenant la première entreprise de télécommunications sans fil au Canada à établir pour les nouveaux clients un tarif à la minute plutôt qu'à la seconde pour le temps d'antenne
- nous avons offert des services de messagerie textuelle interentreprise dans tout le Canada
- nous avons été reconnus en tant que chef de file du secteur lorsque nous avons remporté la première place au Canada et la deuxième place en Amérique du Nord dans un sondage indépendant visant vingt entreprises de télécommunications sans fil nord-américaines et portant sur divers indicateurs financiers et d'exploitation importants



projets pour 2003

- continuer de viser une hausse rentable du nombre de nos abonnés, c'est-à-dire une hausse reposant sur une augmentation solide des produits d'exploitation tirés des réseaux et une croissance de premier plan du BAIIA, tout en continuant d'enregistrer des résultats d'exploitation de classe mondiale
- gérer un taux de désabonnement de 1,8 pour cent ou moins en fournissant un service à la clientèle de qualité et en veillant à la fidélisation de nos clients
- livrer de nouveaux produits et services de données sans fil et de commerce mobile en tirant parti de nos réseaux 1X et Mike iDEN
- améliorer nos marges en continuant de gérer nos coûts et en réalisant des économies d'échelle
- accroître nos activités en Ontario, au Québec et dans le Canada atlantique en tirant profit de conventions d'itinérance avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless
- offrir de nouveaux services de messagerie textuelle interentreprise avec de grandes entreprises de télécommunications sans fil américaines
- continuer de tirer parti de notre alliance stratégique avec Verizon Wireless, notamment en étendant l'application de notre convention d'itinérance en Amérique du Nord et en continuant de partager nos informations et meilleures pratiques

pourquoi investir dans TELUS

nous déployons une **stratégie**
de croissance **claire, ciblée**
et disciplinée dans les
télécommunications au Canada

moyennant des
investissements de
capitaux disciplinés,
nous visons une **intensité**
capitalistique et des
flux de trésorerie disponibles
grandement améliorés

notre **direction s'est**
forgé une réputation
solide en atteignant les
objectifs financiers
et d'exploitation publiés

nos activités en tant
qu'entreprise titulaire dans
le secteur des services
filaires engendrent des **flux**
de trésorerie vigoureux
et, grâce à **l'efficacité de**
notre exploitation,
affichent une marge
en expansion



investissez dans une société
de télécommunications en exploitation
spécialisée affichant un fort potentiel
de croissance, pouvant faire fructifier
votre placement, générant de solides
flux de trésorerie disponibles
et présentant un **endettement**
futur réduit

nous sommes
le premier fournisseur
de services sans fil
au pays et affichons
une croissance
vigoureuse et rentable

notre **situation financière**
est solide et stable, nous
bénéficions d'un niveau
de liquidité significatif
et nous nous attendons
à enregistrer des
ratios d'endettement
améliorés en 2003

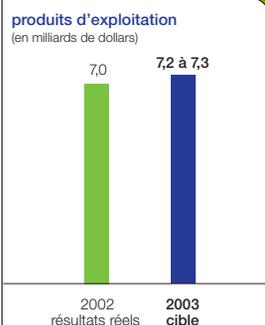
nous avons pour objectif
une **hausse significative**
de notre **BAIIA** et de
notre **BPA**

nous sommes en train
de devenir un **fournisseur**
de services filaires
complets majeur à
l'échelle nationale et
améliorons nos flux
de trésorerie provenant
du centre du Canada

cibles pour 2003

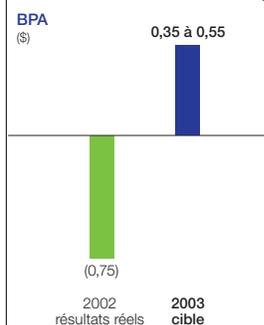
Générer des produits d'exploitation de 7,2 à 7,3 milliards de dollars

Augmentation de 3 à 4 pour cent par rapport à 2002, attribuable aux services sans fil et de transmission de données et aux activités autres que d'ESLT à l'échelle nationale, absorbée en partie par l'incidence défavorable des décisions réglementaires sur le plafonnement des prix¹



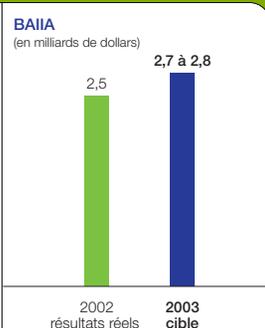
Réaliser un bénéfice par action (BPA) de 0,35 \$ à 0,55 \$

Hausse de 1,10 \$ à 1,30 \$ par rapport à (0,75 \$) en 2002, en raison d'un accroissement significatif de la marge et de la baisse des coûts liés à la réduction de l'effectif



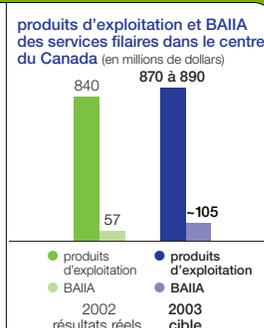
Produire un BAIIA de 2,7 à 2,8 milliards de dollars

Majoration significative de 200 à 300 millions de dollars ou de 7 à 11 pour cent du bénéfice d'exploitation, suscitée par l'essor des activités de TELUS Mobilité, le Programme d'efficacité opérationnelle et les économies d'échelle et la rentabilité accrues des activités autres que d'ESLT, absorbée en partie par l'incidence défavorable des décisions réglementaires sur le plafonnement des prix²



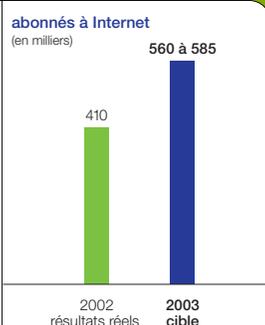
Tirer un BAIIA de 105 millions de dollars des activités dans le centre du Canada

Progression des produits d'exploitation de 4 à 6 pour cent et amélioration du bénéfice d'exploitation de 84 pour cent



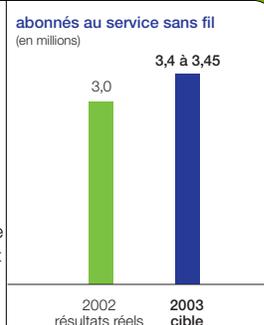
Attirer de 150 000 à 175 000 nouveaux abonnés à Internet haute vitesse

Relèvement de 37 à 43 pour cent du nombre d'abonnés au service Internet haute vitesse TELUS Velocity pour atteindre plus de 560 000



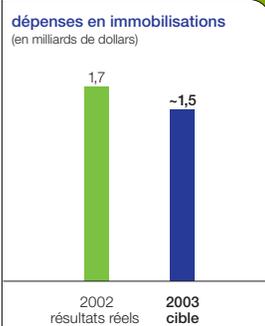
Recruter de 400 000 à 450 000 nouveaux abonnés au service sans fil de TELUS Mobilité

Accroissement de 13 à 15 pour cent portant le nombre d'abonnés au service sans fil à plus de 3,4 millions en fonction d'une croissance prévue du secteur des services sans fil de 12 pour cent



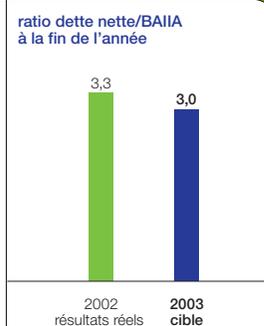
Investir 1,5 milliard de dollars dans la croissance à long terme

Baisse de 200 millions de dollars ou 12 pour cent comparativement à 2002, attribuable à la réduction des investissements dans l'expansion de la couverture LNPA et des dépenses autres que d'ESLT dans le sud du centre du Canada, ainsi qu'à la compression des dépenses liées à la technologie et aux logiciels de Verizon Communications



Réduire le ratio dette nette/BAIIA à 3,0 en décembre 2003

L'augmentation prévue du BAIIA et des flux de trésorerie disponibles entraînera la réduction de la dette et, par conséquent, une baisse significative de notre endettement en 2003 et par la suite



1 Il est prévu que l'incidence défavorable des décisions réglementaires relatives au plafonnement des prix sur les produits d'exploitation de 2003 se chiffrera à environ 75 millions de dollars. En excluant ce facteur, la croissance sous-jacente des produits d'exploitation se situerait entre 4 et 5 pour cent.

2 Il est prévu que l'incidence défavorable des décisions réglementaires relatives au plafonnement des prix sur le BAIIA de 2003 se chiffrera à environ 80 millions de dollars. En excluant ce facteur, la croissance sous-jacente du BAIIA se situerait entre 11 et 15 pour cent.

chers investisseurs,



J'ai le plaisir de vous annoncer que TELUS a produit des résultats solides en 2002 en continuant de déployer avec succès sa stratégie, qui s'est révélée remarquablement

résistante au cours de cette période, sûrement la plus difficile de l'histoire moderne des télécommunications.

L'année 2002, caractérisée par la faiblesse de la demande dans certains domaines des communications, les scandales dans le monde de la comptabilité, la confiance ébranlée des investisseurs et le recul des cours, a été difficile pour tous ceux qui avaient investi dans les télécommunications, y compris les porteurs de nos actions et titres d'emprunt. Par contre, le redressement spectaculaire du cours de nos actions et de nos obligations au second semestre de 2002 a été encourageant. Par comparaison aux creux de juillet, la valeur de nos actions a triplé et celle de nos obligations a presque doublé, pour remonter à des cours correspondant à leur valeur nominale.

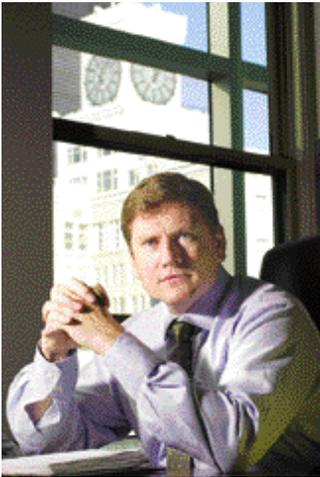
Comme vous le constaterez en parcourant le Rapport annuel, l'année 2002 a été marquée par la mise en œuvre de notre stratégie et par notre transformation organisationnelle, opérations réussies malgré les défis considérables qui se sont posés. Nous avons eu pour point de départ l'objectif stratégique suivant : **exploiter la puissance d'Internet afin d'apporter aux Canadiens les meilleures solutions au foyer, au travail et**

sur la route. Les progrès notables accomplis en vue d'atteindre cet objectif sont le fruit du travail acharné et de la persévérance de l'équipe TELUS.

Dans les pages qui suivent, je décris nos réalisations en 2002, les étapes franchies depuis l'établissement de notre stratégie il y a presque trois ans et nos défis, priorités et perspectives pour 2003.

Réalisations en 2002 : rehaussement de notre efficacité, relèvement des flux de trésorerie et acquisition d'une part accrue du marché

Grâce à la fois à l'exécution accélérée du Programme d'efficacité opérationnelle de TELUS Communications et au rendement vigoureux enregistré par TELUS Mobilité, nous avons surmonté l'impact défavorable des dispositions réglementaires pour atteindre les principales cibles que nous avons publiquement fixées à l'égard de notre bénéfice d'exploitation (BAIIA), de notre bénéfice par action (avant la restructuration) et de nos dépenses en immobilisations. D'ailleurs, nous avons atteint le haut de la fourchette des valeurs



Darren Entwistle

Membre de l'équipe TELUS

que nous avons initialement établie comme cible pour le BAIIA, réalisant ainsi un exploit rare parmi les sociétés de télécommunications mondiales en 2002. Par contre, les produits d'exploitation tirés des services filaires n'ont pas enregistré l'expansion souhaitée en raison de nombre de facteurs, dont la faiblesse du marché des services de transmission de données aux entreprises et, en toute franchise, le fait que nous nous sommes consacrés avant tout à l'optimisation de notre efficacité opérationnelle.

Rehaussement de notre efficacité au-delà des objectifs

En 2002, le Programme d'efficacité opérationnelle a été la priorité de TELUS, priorité renforcée par les difficultés de la conjoncture et notre volonté de retrouver le plus rapidement possible des flux de trésorerie positifs. Nous avons réussi à dépasser les objectifs du Programme, à la fois en termes de portée et d'échéancier d'application, en enregistrant, à la fin de 2002, une réduction de notre effectif de 5200 employés. Cette diminution représente 80 pour cent de notre objectif, qui était d'atteindre en 2003 une réduction de notre effectif de 6500 employés, et a été réalisée sans mise à pied d'employés syndiqués. Les sommes ainsi épargnées se sont élevées à 150 millions de dollars en 2002 et nous prévoyons réaliser des épargnes de 450 millions de dollars en 2003 et de 550 millions de dollars en 2004 et par la suite.

Dépenses en immobilisations à la baisse en raison de l'achèvement prochain de l'expansion de nos réseaux et de nos services Internet à l'échelle nationale

Nos dépenses en immobilisations ont reculé de 500 millions de dollars en 2002, les investissements importants dans nos activités principales, nécessaires pour étayer notre développement futur, étant presque complètement réalisés. Nos projets portent notamment sur nos réseaux nationaux sans fil et de transport de données et sur l'expansion de la couverture de nos services Internet haute vitesse LNPA dans l'Ouest canadien. Ils permettront

une diminution progressive des dépenses en immobilisations futures, qui favorisera le renforcement de nos flux de trésorerie disponibles.

Amélioration de nos flux de trésorerie et réduction de notre endettement

En 2002, TELUS a réussi à relever ses flux de trésorerie disponibles de façon remarquable, stimulée par la hausse des marges de TELUS Mobilité, l'amélioration de l'efficacité opérationnelle et l'abaissement des dépenses en immobilisations, des impôts en espèces et des dividendes. La hausse significative de 1,3 milliard de dollars nous a rapprochés du point d'équilibre sur le plan des flux de trésorerie et s'est traduite par un niveau positif de flux de trésorerie disponibles au cours du second semestre.

De plus, en présence d'un marché difficile l'été dernier, TELUS a conçu une solution avantageuse pour tous ses porteurs de titres, tant les actions que les titres d'emprunt, lorsqu'elle a procédé, en août et en septembre, à un remboursement de dette au moyen d'un décaissement de 318 millions de dollars. En remboursant par anticipation des titres d'emprunt avec un escompte moyen de 21 pour cent et en émettant une quantité restreinte d'actions, nous avons renforcé notre bilan et ramené notre ratio dette nette/BAIIA de 3,6 en juin à 3,3 à la fin de 2002. L'annonce de cette opération a provoqué une forte hausse du cours de nos titres d'emprunt et de nos actions.

TELUS Communications surmonte les obstacles posés par les dispositions réglementaires et améliore ses flux de trésorerie

Chez TELUS Communications, nous avons réussi à neutraliser en partie l'incidence défavorable des décisions des autorités de réglementation en tirant des économies de notre Programme d'efficacité opérationnelle, en arrivant à un règlement favorable avec l'agence fiscale fédérale à l'égard de crédits d'impôt à l'investissement passés, et en réduisant les pertes liées à nos activités autres que d'ESLT

Nous avons eu pour point de départ l'objectif stratégique suivant : exploiter la puissance d'Internet afin d'apporter aux Canadiens les meilleures solutions au foyer, au travail et sur la route.

dans le centre du Canada. Au chapitre des flux de trésorerie, calculés simplement en retranchant du BAIIA les dépenses en immobilisations, nous avons connu une hausse de 180 millions de dollars pour atteindre un total de 746 millions de dollars pour l'année 2002.

Malgré les obstacles que nous avons dû relever, nous avons obtenu de bons résultats dans notre principal secteur en croissance, les services Internet haute vitesse. Nous avons presque doublé notre clientèle pour la porter à 410 000 personnes, réduisant l'écart entre notre part de marché et celle de notre concurrent dans l'Ouest canadien et contribuant ainsi à l'augmentation de 16 pour cent de nos produits d'exploitation tirés du transport de données.

En 2002, nous nous sommes attachés à transformer la structure des coûts et à rehausser la productivité de nos services filaires pour les rapprocher de celles des autres entreprises de télécommunications et leur livrer concurrence de façon plus efficace à l'avenir. L'importante réduction de notre effectif a mis à l'épreuve l'équipe de TELUS, mais je suis heureux du fait que nos employés ont été à la hauteur de la situation et ont maintenu le niveau de notre service à la clientèle malgré la mise en application du Programme d'efficacité opérationnelle.

TELUS Mobilité dépasse les attentes et rehausse ses flux de trésorerie

Le coup de fouet donné par TELUS Mobilité en 2002 aux résultats de nos services sans fil a été exceptionnel. L'intégration de nos activités sans fil dans l'Ouest canadien et de celles de Clearnet et de QuébecTel Mobilité a fait de TELUS Mobilité la locomotive des communications sans fil au pays. Au fur et à mesure que nous avons franchi, à la suite de nos acquisitions, les étapes de l'intégration comme la conversion de cinq systèmes de facturation, nous avons pu nous appliquer à exercer nos activités de la façon la plus efficace possible. Nous démontrons clairement à nos investisseurs que la bonne stratégie pour les services sans fil est une approche disciplinée visant une croissance rentable du nombre d'abonnés.

En effet, la majoration de 50 pour cent de notre BAIIA, qui a atteint 535 millions de dollars en 2002, témoigne de l'efficacité de notre stratégie. En outre, la compression des dépenses en immobilisations a permis de relever les flux de trésorerie de

719 millions de dollars, pour les porter à 75 millions de dollars en 2002. Les résultats de TELUS Mobilité ont largement dépassé les cibles que nous nous étions fixées initialement pour l'année.

Les réalisations de TELUS Mobilité en 2002 comprennent également l'acquisition de 33 pour cent des nouveaux clients que se disputent essentiellement quatre entreprises sur le marché et le maintien d'un revenu moyen par appareil d'abonné supérieur de 20 pour cent à celui de nos principaux concurrents. Les efforts déployés sur le plan de la fidélisation nous ont apporté les meilleurs taux de désabonnement du secteur nord-américain des télécommunications au cours du second semestre de l'année.

En somme...

L'année 2002 a marqué un grand tournant pour TELUS. Nous avons été mis à rude épreuve, mais avons surmonté les obstacles dressés sur le marché fortement compétitif, les décisions défavorables des autorités de réglementation et des agences d'évaluation du crédit et la confiance ébranlée des investisseurs. Nous avons persévéré à produire des résultats qui se comparent favorablement à ceux de nos concurrents et ce, à l'échelle mondiale. Nous avons continué de transformer TELUS en une entreprise hautement performante.

Si nous sommes en position de force aujourd'hui, c'est largement grâce aux efforts de nos employés. Leur rendement me permet d'être optimiste pour l'avenir. Je tiens à remercier tous les membres de l'équipe TELUS de leur capacité d'épouser le changement et de susciter les occasions, de leur esprit d'équipe, de leur passion pour la croissance et de leur volonté d'innover.

L'équipe TELUS remercie particulièrement tous nos clients dans l'ensemble du Canada d'avoir choisi TELUS en tant que fournisseur de services. Nous reconnaissons que, en définitive, vous êtes les juges de notre succès et nous promettons de travailler ensemble à bâtir un futur simple.

Efforts déployés pour restaurer la confiance des investisseurs

En 2002, TELUS a eu recours à des moyens proactifs pour calmer les craintes des investisseurs à l'égard du secteur des télécommunications et de TELUS même. Nous avons mis davantage d'information à la disposition du public, y compris les objectifs de notre Programme d'efficacité

opérationnelle, que vous avons annoncés plus tôt que prévu, les modalités de nos facilités de crédit bancaire, de nouvelles prévisions quant à nos flux de trésorerie et nos prévisions préliminaires pour 2003, publiées cinq mois d'avance.

Même si TELUS est reconnue depuis nombre d'années en tant que chef de file pour la qualité et l'exhaustivité de son information financière, nous reconnaissons que pour mériter la confiance de la communauté financière, il est essentiel de publier librement et en temps voulu une information financière exacte. Nous avons passé en revue l'ensemble de nos pratiques en matière de régie d'entreprise et les avons rehaussées dans le but de les porter à un niveau satisfaisant, voire supérieur, aux exigences des autorités de réglementation. Veuillez consulter à ce sujet la première page de la Revue financière et la Circulaire d'information.

Progrès notables à ce jour à l'égard des six impératifs stratégiques de TELUS

Les efforts fournis par TELUS pour déployer sa stratégie et transformer son entreprise sont reflétés ci-dessous dans l'examen de notre rendement par rapport aux six impératifs stratégiques que nous nous sommes donnés en 2000 et qui nous guident toujours. Nous avons depuis lors affecté toutes nos dépenses en immobilisations à nos activités principales sur le marché canadien des télécommunications, suivant une tactique quelque peu différente de celle de nos concurrents. Le secteur des télécommunications étant en effervescence depuis les trois dernières années, TELUS est l'une des seules entreprises de télécommunications à l'échelle mondiale qui pratique aujourd'hui la même stratégie qu'en 2000.

Offrir des solutions intégrées qui devancent et comblent les besoins changeants de nos clients



TELUS au début de 2000	TELUS aujourd'hui
Structure organisationnelle centrée sur les produits obligeant souvent les clients à faire affaire avec plusieurs divisions pour répondre à leurs besoins.	Structure divisionnelle axée sur la clientèle et ayant pour but de fournir des solutions intégrées à des groupes de clients distincts.
330 000 consommateurs bénéficiant de groupements de produits de base comprenant des services locaux, interurbains ou de gestion d'appels.	Plus d'un million de consommateurs bénéficiant de groupements de services filaires, souvent rehaussés de services Internet haute vitesse, et profitant de promotions spéciales comprenant des combinés et des services voix et données sans fil.
Capacités de transmission de données sans fil limitées.	Lancement du réseau sans fil 1X national permettant un accès mobile rapide et pratique à Internet.
Activités de vente des services sans fil et filaires en grande partie distinctes.	Efforts conjoints de vente et de distribution mettant à profit certains magasins de TELUS Mobilité pour la commercialisation des solutions filaires.

Se doter de moyens nationaux en données, IP, voix et sans-fil



TELUS au début de 2000	TELUS aujourd'hui
Entreprise dotée d'un réseau et d'une infrastructure régionaux ne disposant d'aucun réseau national de fibres optiques et devant employer la plate-forme interurbaine de Stentor/MCI pour les services vocaux intelligents.	Entreprise ayant construit et mis en service un réseau national de fibres optiques de 10 000 km et une nouvelle plate-forme de services vocaux intelligents et évolués pour les services 1-800 et de carte d'appel.
Entreprise régionale de sans-fil offrant ses services à sept millions de Canadiens principalement au moyen d'une couverture analogique.	Première entreprise de sans-fil au pays, dont les services sont accessibles à plus de 27 millions de Canadiens au moyen d'une couverture de SCP numériques dans près de 90 pour cent des cas.
Réseau de commutation à base de circuits comprenant une infrastructure distincte et spécialisée pour le transport de données, de la voix et d'images.	Réseau de nouvelle génération offrant le routage et les services Internet par paquets de données et qui éliminera en définitive le besoin de différents réseaux pour la voix, les données et les images. Cette simplification de notre réseau nous permettra de réduire les coûts, d'améliorer la fonctionnalité et de rehausser le service à la clientèle.
Presque aucune présence dans le centre du Canada, où les activités rapportent des produits d'exploitation de 4 millions de dollars. Couverture limitée à : <ul style="list-style-type: none"> • trois villes en Ontario et au Québec • deux co-implantations avec Bell Canada • cinq points de présence. 	Produits d'exploitation de 840 millions de dollars et BAIIA de 57 millions de dollars tirés des services filaires dans le centre du Canada en 2002. Capacité actuelle : <ul style="list-style-type: none"> • services aux entreprises dans 29 villes, dont Montréal, Québec, Toronto et Ottawa • 82 co-implantations avec Bell Canada • 157 points de présence.

TELUS déploie sa stratégie et transforme son entreprise. Nous nous sommes donné en 2000 six impératifs stratégiques qui nous guident toujours.

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 de base



TELUS au début de 2000	TELUS aujourd'hui
Entreprise régionale exerçant des activités filaires et sans fil en Alberta et en Colombie-Britannique.	L'acquisition de QuébecTel, de Clearnet et de six entreprises de transport de données apporte à TELUS une infrastructure nationale, une clientèle de qualité en Ontario et au Québec et une ampleur et des capacités accrues.
Dépendance à l'égard d'ententes onéreuses avec des tiers pour sa couverture sans fil nationale et internationale.	Conventions d'itinérance avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless permettant d'étendre la zone de couverture numérique et de réduire les dépenses en immobilisations futures. Convention d'itinérance avec Verizon Wireless ayant pour effet d'accroître ses produits et son bénéfice d'exploitation.
Ressources significatives liées à des actifs immobiliers non essentiels et à des activités de location et de publication d'annuaires.	Programme de désinvestissement ayant produit 1,3 milliard de dollars pouvant être affectés à la réduction de la dette et aux projets de développement.

Cibler inlassablement les marchés en croissance des données, IP et du sans-fil

	TELUS au début de 2000	TELUS aujourd'hui
	<p>Entreprise tirant presque 60 pour cent de ses produits d'exploitation des services vocaux filaires, dont 19 pour cent du marché interurbain en régression.</p>	<p>Entreprise tirant la moitié de ses produits d'exploitation des marchés en croissance des services sans fil et de données. Les services vocaux représentent 46 pour cent des produits d'exploitation, dont 15 pour cent sont liés aux services interurbains.</p>
	<p>1,1 million d'abonnés aux services sans fil générant des produits d'exploitation de 820 millions de dollars.</p>	<p>3 millions d'abonnés générant des produits d'exploitation de 1,9 milliard de dollars.</p>
	<p>Entreprise mineure régionale sur le plan des services de données et Internet.</p>	<p>Important fournisseur de services d'hébergement Internet au Canada disposant de quatre centres de données Internet à la fine pointe.</p>
	<p>Clientèle restreinte de 26 000 abonnés à Internet haute vitesse représentant un dixième du marché.</p>	<p>410 000 abonnés à Internet haute vitesse TELUS Velocity représentant une part de marché de 35 pour cent, qui est en expansion.</p>

Prendre d'assaut le marché en équipe unie, sous une seule marque et en mettant en œuvre une stratégie unique

	TELUS au début de 2000	TELUS aujourd'hui
	<p>Diverses approches de marketing et de publicité au sein de l'entreprise, et divisions faisant la promotion de différentes images et marques.</p>	<p>Approche de marketing commune à l'échelle nationale et mettant en valeur la marque « le futur est simple ». La marque « TELUS » s'est récemment vu décerner une étoile par ABC Namebank dans un sondage mondial, après une évaluation de son pouvoir en termes de marketing, de son image, de sa propriété et de sa fiabilité.</p>
	<p>Faible notoriété de la marque dans les grands marchés urbains de l'Ontario et du Québec.</p>	<p>Taux moyen de reconnaissance de la marque ayant presque triplé pour atteindre 87 pour cent dans les grands marchés urbains de l'Ontario et du Québec.</p>

Investir dans les ressources internes en vue de créer une culture valorisant le rendement et de garantir l'efficacité de l'entreprise

	TELUS au début de 2000	TELUS aujourd'hui
	Culture et valeurs diverses.	Une seule équipe, unie autour d'un ensemble de valeurs communes.
	Procédés quelquefois non automatisés ou non écologiques.	Main-d'œuvre exerçant ses activités en ligne, y compris la formation, les réservations en vue de déplacements, l'approvisionnement et le traitement des avantages sociaux et de la paie.
	Coûts supérieurs et productivité inférieure à ceux de nos concurrents.	Notre Programme d'efficacité opérationnelle est source d'économies et accroît notre efficacité.
Gestion du rendement non obligatoire et se faisant au moyen d'outils non informatisés.	Série d'outils de perfectionnement personnel et professionnel personnalisés prescrits offerts en ligne.	

Défis et priorités de TELUS pour 2003

Lorsque nous envisageons l'année 2003 et l'avenir, nous entrevoyons un secteur des télécommunications qui continue d'être quelque peu fragile et marqué par un niveau de confiance affaibli de la part des investisseurs. Il importe que TELUS continue d'observer les impératifs des marchés financiers en produisant des flux de trésorerie disponibles et en réduisant ses niveaux et ratios d'endettement. Nous devons examiner attentivement et mettre en équilibre les besoins des porteurs de nos actions et de nos titres d'emprunt. Enfin, nous devons trouver une solution aux questions complexes entourant la négociation de la convention collective qui sont en suspens depuis deux ans.

TELUS est en mesure de continuer sur sa lancée pour remplir ses engagements à l'égard des priorités et des objectifs financiers et d'exploitation établis pour la société dans son ensemble et annoncés publiquement pour 2003 :

1 Maintenir le cap sur nos objectifs d'amélioration de l'efficacité. Les efforts consacrés à l'atteinte de ces objectifs sont la marque d'une entreprise disciplinée. Nous sommes déterminés à sabrer des coûts supplémentaires de 300 millions de dollars en 2003, tout en mettant en œuvre différents programmes pour améliorer notre service à la clientèle, rationaliser nos produits non rentables et éliminer la bureaucratie.

2 Améliorer le service à la clientèle. La poursuite du Programme d'efficacité opérationnelle devrait nous permettre de rehausser notre service à la clientèle en 2003. La réduction de notre effectif et le regroupement de certaines de nos installations

étant maintenant largement réalisés, nous comptons porter notre attention sur l'amélioration de nos systèmes et procédés, l'accroissement des activités de formation et la délégation d'un plus grand pouvoir décisionnel aux employés faisant directement affaire avec les clients.

3 Rehausser notre position de chef de file dans le secteur des télécommunications sans fil en Amérique du Nord. TELUS Mobilité s'est donné pour objectif d'augmenter son BAIIA de 17 à 21 pour cent en 2003 et de porter ses flux de trésorerie, c'est-à-dire son BAIIA moins ses dépenses en immobilisations, à 175 ou 200 millions de dollars, comparativement à 75 millions de dollars en 2002.

4 Renforcer notre situation financière. Nous sommes en position de réaliser une autre de nos priorités : relever nos cotes de crédit. Trois des cotes attribuées à nos titres sont des cotes données aux titres de bonne qualité, et nous avons l'intention d'en compter quatre après avoir majoré notre BAIIA et nos flux de trésorerie et réduit notre dette. Même si le calendrier des évaluations des agences d'évaluation est indépendant de notre volonté, les efforts que nous déployons pour atteindre nos objectifs financiers, eux, ne dépendent que de nous. Nous nous attendons à un allègement significatif de notre endettement à l'avenir, pour atteindre l'objectif annoncé de 3,0 à la fin de 2003 et de moins de 2,7 à la fin de 2004.

5 Améliorer les bases économiques et d'exploitation de l'expansion de nos activités en Ontario et au Québec. En 2003, nous comptons nous concentrer davantage sur le développement rentable de nos activités, en

TELUS est en mesure de continuer sur sa lancée pour remplir ses engagements à l'égard des priorités et des objectifs financiers et d'exploitation établis pour la société dans son ensemble et annoncés publiquement pour 2003.

continuant de travailler à rehausser notre BAIIA de 47 millions de dollars et à atteindre le seuil de rentabilité d'ici 2004. Nous prévoyons que la limitation des coûts et la majoration du pourcentage d'activités exercées au moyen de nos propres installations contribueront à des améliorations significatives.

6 En arriver à un règlement avec nos employés syndiqués. TELUS est bien décidée à conclure une convention collective reflétant les forces concurrentielles du marché et les besoins de l'ensemble de nos employés et nous laissant toute latitude pour satisfaire les besoins changeants de nos clients. Nous avons amorcé un processus de conciliation prolongé qui reporte à l'automne tout risque d'arrêt de travail. Je suis déterminé à régler cette question en 2003 d'une manière qui profitera à toutes les parties – nos employés, nos clients et nos actionnaires.

Le futur est simple

Pour conclure, je souhaite attirer l'attention des investisseurs sur certains faits essentiels qui sont de bon augure pour l'amélioration continue de la valeur des titres de TELUS en 2003.

D'abord, en ce qui concerne la croissance du BAIIA, TELUS a pour objectif d'augmenter son bénéfice d'exploitation de 200 à 300 millions de dollars, c'est-à-dire de 7 à 11 pour cent. Cette majoration prévue du BAIIA, alliée à la réduction de 200 millions de dollars de nos dépenses en immobilisations prévues pour 2003, stimulera la progression de nos flux de trésorerie. Nous prévoyons que nos flux de trésorerie disponibles atteindront entre 500 et 600 millions de dollars en 2003, par comparaison à un montant négatif de 26 millions de dollars en 2002. Il importe également de noter que nous comptons relever cette année notre bénéfice par action de 1,10 \$ à 1,30 \$, de façon à ce qu'il se situe entre 0,35 \$ et 0,55 \$. L'atteinte de ces objectifs hissera TELUS au premier rang des entreprises de télécommunications nord-américaines.

Ensuite, je suis optimiste à l'égard de la réglementation, dont l'évolution devrait se stabiliser par suite de l'imposition au milieu de 2002 d'une seconde période quadriennale de plafonnement des prix et du maintien du régime de réglementation fondé sur les installations. Cette situation se compare favorablement à celle qui existe actuellement aux États-Unis.

Finalement, je souhaite rappeler que, par le passé, TELUS a réussi à mettre en équilibre les intérêts des porteurs d'actions et de titres d'emprunt et à atteindre les buts qu'elle s'était assignés au niveau des marchés financiers. Depuis la mise en œuvre de notre stratégie de croissance en 2000, nous avons fait nos preuves en atteignant les cibles que nous nous étions données pour nos résultats financiers et d'exploitation, malgré la conjoncture économique défavorable dans laquelle nous exerçons nos activités. En effet, nous avons touché 14 des 16 cibles financières fixées au cours des trois dernières années. En tenant compte des objectifs établis quant aux résultats d'exploitation, notre « moyenne au bâton » est de 0,750 – tout un exploit étant donné les difficultés qu'a connues le secteur des télécommunications durant cette période. Si j'énumère ces statistiques, c'est pour souligner l'importance que nous accordons aux objectifs que nous fixons publiquement et notre capacité de satisfaire les attentes du marché à l'égard de nos objectifs financiers et d'exploitation pour 2003.

TELUS continue de porter son attention sur l'excellence et l'efficacité de ses activités, de façon à renforcer la tendance à la hausse du cours de ses titres amorcée au second semestre de 2002. Étant donné les perspectives actuelles, je suis persuadé que TELUS continuera de rehausser la valeur de l'avoir des porteurs de ses actions et de ses titres d'emprunt au cours des prochaines années.

Mes sincères remerciements à tous nos investisseurs, qui nous appuient pendant que nous continuons de transformer TELUS et de déployer notre stratégie. Je suis convaincu que nous verrons plus tard l'année 2002 comme le point tournant de la campagne lancée pour créer un futur plus simple et plus alléchant pour nos investisseurs.

À la prochaine et merci!



DARREN ENTWISTLE
Membre de l'équipe TELUS
Le 12 février 2003

TELUS Communications

nous déployons notre stratégie

Internet haute vitesse

Nous continuons de déployer tous nos efforts pour prendre la tête du peloton sur le marché de l'Internet. En 2002, nous avons connu une année spectaculaire en augmentant le nombre de nos abonnés au service Internet haute vitesse TELUS Velocity de 91 pour cent. Nous avons enregistré 195 000 ajouts nets, devançant ainsi notre concurrent câblodistributeur et réduisant l'écart entre nos parts de marché. Cet essor a été alimenté par des offres et des campagnes de marketing de masse incitatives, le rehaussement de nos systèmes et procédés LNPA et le développement de notre zone de couverture.

En 2002, pour accroître la portée de notre réseau LNPA, nous avons essentiellement achevé la réalisation d'un dynamique projet de 250 millions de dollars qui nous a permis

d'étendre notre couverture à 83 pour cent des 38 principales communautés de l'Ouest canadien, et avons créé environ 300 nouveaux sites LNPA à portée étendue.

De nombreuses PME exercent maintenant leurs activités en ligne et dépendent plus que jamais de solutions employant les dernières techniques. Dans le but de satisfaire leurs besoins, nous avons lancé un nouvel éventail de produits d'accès à Internet dans tout le Canada. De plus, nous avons réalisé notre objectif de prendre les devants du marché des services Internet aux entreprises dans l'ouest du pays en mettant en œuvre une énergique campagne comportant plusieurs volets et faisant la promotion de nos services Velocity et Internet d'affaires.

solutions intégrées

Dans le but de continuer d'apporter à nos clients des solutions conviviales et intégrées, nous avons augmenté, en 2002, notre sélection de groupements de produits. Dans l'Ouest canadien, nous avons lancé les groupements Internet Select et Internet Complete, ainsi que le groupement Signature, qui permet aux clients des services interurbains d'obtenir les services résidentiel local, de gestion d'appels personnels et Internet pour un modique prix mensuel. De plus, nous avons mis sur le marché le service Internet Velocity Enhanced, qui offre des capacités Internet accrues et comprend le groupement de services de sécurité Internet Freedom[™]. Nous avons vendu plus d'un million de groupements à de nouveaux clients et à des clients existants, renforçant ainsi davantage notre position en tant que fournisseur de solutions totales.

TELUS Québec, pour sa part, a élargi la gamme de ses forfaits

COMM en y intégrant deux nouveaux groupements ciblant des secteurs particuliers du marché : le COMMactif et le COMMaccessible. À la fin de 2002, 22 pour cent des clients de TELUS Québec étaient abonnés à l'un des forfaits COMM, qui comprennent des services de gestion d'appels personnels, des options de services Internet haute vitesse et par ligne commutée et des services interurbains.

Nous avons étendu les solutions intégrées offertes à nos clients d'affaires en y ajoutant un portefeuille de services gérés. En souscrivant à ces services TI, les clients confient à TELUS la gestion de l'infrastructure de leur système informatique et de leur réseau, de façon à pouvoir se consacrer à leurs activités principales. Nous avons également lancé l'ensemble de solutions intégrées Anytime, Anywhere, qui comprend des solutions TI et réseau complètes adaptées aux besoins des grandes sociétés et permettant de brancher à un réseau des emplacements éloignés et un personnel hautement mobile. De plus, avec TELUS Mobilité, nous avons procuré à nos clients des solutions intégrées incluant des applications gérées et des services de transmission de données sans fil.

Au Québec, nous avons créé le service Webconcepteur, qui offre aux PME le courriel, l'hébergement de nom de domaine, la boutique électronique et des services interurbains sans frais.

information en ligne

TELUS est devenue en 2002 une entreprise électronique compétitive. Nous avons repensé notre site Web, TELUS.com, afin de faciliter la navigation en ligne, d'accroître l'information disponible et de simplifier la passation de commandes et la gestion de comptes en ligne. Nous faisons maintenant

affaire avec nos clients en ligne 20 pour cent du temps. Les techniques liées à Internet ont également transformé nos processus internes.

Nos employés communiquent entre eux en temps réel par l'entremise de notre intranet et gèrent en ligne leurs propres services et activités de formation, réduisant ainsi les quantités de papier utilisées. C'est maintenant en ligne que nos employés font leurs réservations en vue d'un déplacement, enregistrent leurs dépenses, transmettent l'information sur la paie et se renseignent sur les programmes de formation.

efficacité opérationnelle

Nous avons accompli en 2002 des progrès réels pour accroître la compétitivité et améliorer la base des coûts de nos activités. Dans le cadre de notre Programme d'efficacité opérationnelle, nous avons fermé ou regroupé avant la fin de l'année un grand nombre de magasins de détail et de centres de contact avec la clientèle en Colombie-Britannique et en Alberta.

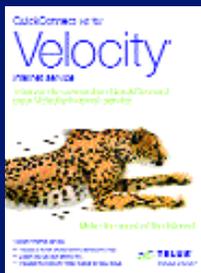
En 2003, nous comptons continuer de déployer des efforts pour rehausser notre efficacité et notre service à la clientèle. Nous continuerons également de travailler à la rationalisation et à l'amélioration de nos processus et systèmes de bout en bout et dans l'ensemble de la société. L'ouverture en octobre, par exemple, de notre premier centre d'appels centralisé, à Burnaby, en Colombie-Britannique, constitue la première étape de notre projet de création dans les régions urbaines de centres de contact avec la clientèle plus vastes et plus efficaces.

couverture nationale renforcée

En 2002, nous avons poursuivi nos efforts pour étendre davantage l'infrastructure de notre réseau national. L'intégration du réseau d'interconnexion à Internet de TELUS Québec au réseau d'interconnexion à Internet national de TELUS a été réalisée en juin et nous a permis d'améliorer les services Internet offerts à tous nos usagers sur le plan du routage, de la connectivité et de la fiabilité.

Nous avons également amorcé en juin le projet du réseau de nouvelle génération,

solutions « cool »



Assistant d'installation de TELUS Velocity :

Avec le nouvel assistant amélioré, l'installation de TELUS Velocity se fait en un tournemain. Les

améliorations, fruits des observations reçues de clients et d'employés, ont produit un programme plus convivial et facile à utiliser. À la fin de 2002, nous comptons environ 90 pour cent de nouveaux abonnés ayant opté pour cette méthode rentable.

Services de sécurité

Internet Freedom^{MD} :

TELUS a lancé trois nouvelles solutions de sécurité Internet – Freedom^{MD} Personal Firewall, Freedom^{MD} Antivirus et Freedom^{MD} Parental Control – afin de permettre à ses clients de profiter d'Internet tout en voyant à leur sécurité et à la protection de leur information confidentielle en ligne.

TELUS Managed Workplace^{MD} :

Ce service permet aux clients d'affaires de confier à TELUS la gestion, la surveillance et la maintenance de parties essentielles de l'infrastructure de leur système IT, de façon à pouvoir se consacrer à leurs activités principales.

Traitement numérique de photos en ligne :

Nos clients peuvent, au moyen de ce service, partager, stocker et améliorer leurs photos en ligne. Une fois leurs photos téléchargées vers notre serveur, les clients peuvent les retoucher, faire tirer des épreuves pour des cadeaux, par exemple, créer des albums et des montages et partager leurs photos en ligne.

Magasins TELUS :

Dans nos magasins, nous avons franchi la prochaine étape de l'évolution large bande pour créer une simulation d'environnement résidentiel pour nos clients. Cette technique novatrice nous permet de démontrer la puissance de TELUS Velocity Internet en tant qu'outil pour le réseautage sans fil, les applications stéréo sans fil, les jeux vidéo et d'autres applications domestiques.

qui supportera des volumes accrus de transmissions de données et de nouvelles applications, comme la voix sur IP. Ce réseau offrira une gamme de possibilités et de services de nouvelle génération aux entreprises et aux consommateurs et éliminera en définitive le besoin d'utiliser des réseaux distincts pour la transmission de la voix, de données et d'images.

Nous avons assuré la migration de nos clients des services interurbains et sans frais d'affaires (comme le 1-800) et des services de cartes d'appel vers notre nouvelle plate-forme nationale de services interurbains améliorés. Nous sommes maintenant les

propriétaires exploitants de la plate-forme de services interurbains la plus évoluée au Canada, qui nous permet d'offrir des services sans pareil.

L'an dernier, malgré les défis considérables que nous avons dû affronter, nous avons fait évoluer notre entreprise pour en faire une organisation beaucoup plus efficace, qui est en tête du marché Internet haute vitesse et occupe une place notable à l'échelle du pays. Nous sommes en position de continuer à déployer notre stratégie.

TELUS

Mobilité

nous déployons notre stratégie

leader national du sans fil

En 2002, TELUS Mobilité est devenue la locomotive du secteur des communications sans fil au Canada, ses vigoureux résultats d'exploitation et financiers l'ayant propulsée

à la tête du secteur. Nous avons acquis 418 000 nouveaux abonnés au cours de l'année et avons maintenu un revenu supérieur de 20 pour cent à celui de nos concurrents les plus forts, notre revenu mensuel moyen par appareil d'abonné s'élevant à 55 \$.

Nous avons réussi, tout au long de 2002, à améliorer considérablement notre taux de désabonnement en fournissant un service à la clientèle de qualité et en veillant à la fidélisation de nos clients. À la fin de l'année, notre taux de désabonnement trimestriel se chiffrait à 1,68 pour cent, le meilleur en Amérique du Nord.

Nous avons achevé nos projets d'intégration en 2002 et avons réussi à coordonner nos marques, systèmes et procédés. Après deux ans d'activités, la nouvelle entreprise TELUS Mobilité a atteint son objectif d'offrir un réseau sans fil unifié à des millions de clients au Canada. Les activités sans fil de TELUS dans l'Ouest canadien, Clearnet Communications et QuébecTel Mobilité forment désormais ensemble une solide entreprise nationale de services sans fil, la seule à offrir deux réseaux sans fil numériques distincts : SCP et Mike.

couverture nationale étendue

En 2002, TELUS Mobilité a achevé son énergique projet d'expansion de réseau numérique et a étendu la couverture de ses SCP, qui s'étend d'un océan à l'autre, à plus de 27 millions de clients ou près de 90 pour cent de la population canadienne. Notre réseau numérique développé procure aux clients une meilleure qualité d'appel et une sécurité

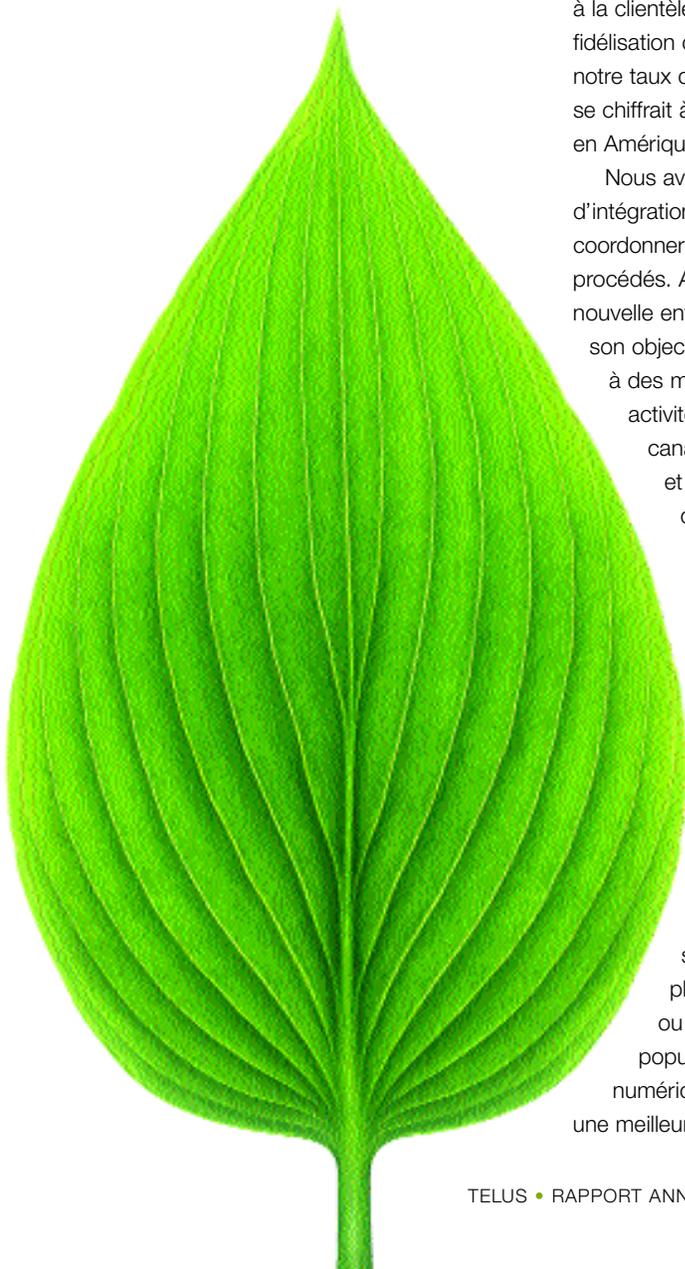
accrue, ainsi que des services comme la transmission de données sans fil de nouvelle génération 1X, la messagerie textuelle bidirectionnelle et l'accès au Web sans fil.

Le développement résulte à la fois d'agrandissements du réseau et de la mise en application de conventions d'itinérance et de revente de services sans fil conclues en octobre 2001 avec Bell Mobilité en Ontario et au Québec et Aliant Telecom Wireless dans le Canada atlantique. Ces conventions nous ont permis d'étendre la couverture de notre réseau de SCP numériques à six millions de POP supplémentaires, et de le supporter au moyen de plusieurs centaines de nouveaux points de distribution de détail et de gros dans le centre et l'est du Canada.

nouvelle technologie 1X

En juin, nous avons lancé le premier réseau sans fil 1X national au Canada, pour apporter la nouvelle génération de services sans fil aux principales villes du pays. Nous avons ensuite agrandi le réseau pour inclure les régions couvertes par notre réseau numérique existant dans l'Ouest canadien et, au moyen de conventions d'itinérance et de revente, de nombreuses autres régions dans le centre et l'est du pays. À la fin de 2002, notre réseau 1X était à la disposition de plus de 22 millions de Canadiens, c'est-à-dire environ 70 pour cent de la population.

La technologie 1X procure aux clients un accès mobile rapide et pratique à Internet, à des vitesses égales ou supérieures à celles de la technologie filaire par ligne commutée. Outre les services par paquets de données évolués, elle apporte au réseau une capacité considérablement accrue de transmission de la voix. Nous comptons continuer à l'avenir de développer notre réseau 1X national et notre éventail de services de transmission par paquets de données mobiles.



développement de la messagerie textuelle

En avril, les principales entreprises de télécommunications sans fil au Canada ont lancé le premier service de messagerie textuelle mobile interentreprise en Amérique du Nord, permettant aux usagers de la technologie sans fil de tout le Canada de transmettre des messages textuels entre eux en temps réel.

Connu également sous le nom de SMS (service de messages courts), ce service jouit d'une popularité croissant de façon exponentielle dans le monde entier. Durant le mois de décembre, par exemple, les Canadiens ont transmis plus de 21 millions de messages, chiffre qui représente une augmentation mensuelle de 110 pour cent depuis le lancement du service interentreprise huit mois auparavant. Environ 16 milliards de messages textuels sont envoyés à l'échelle mondiale tous les mois.

En 2003, l'essor de la messagerie textuelle se poursuivra, soutenue par la mise en œuvre d'une nouvelle convention interentreprise visant toute l'Amérique du Nord. Cette nouvelle convention permet aux clients des principales entreprises de télécommunications sans fil au Canada et aux États-Unis d'envoyer et de recevoir des messages textuels, quel que soit leur fournisseur de services.

Nos réalisations multiples en 2002 ont causé une véritable évolution de notre entreprise pour en faire un leader du secteur canadien des télécommunications sans fil. Appuyés par une équipe solide, une efficacité opérationnelle supérieure et une rentabilité croissante, nous comptons maintenant continuer de déployer notre stratégie.

solutions « cool »

Téléphones « cool » : Nos « téléphones « cool » qui en font plus »^{MC} permettent aux clients de faire beaucoup plus que des appels téléphoniques. Les clients emploient toujours davantage leur téléphone sans fil comme outil d'information essentiel servant à envoyer et recevoir des messages textuels, tenir un agenda, naviguer sur le Web, lire les nouvelles du jour et jouer à des jeux.

Mike : Le seul réseau iDEN tout-en-un au Canada. Mike est un puissant produit sans fil offrant aux clients d'affaires le téléphone SCP numérique, la radio bidirectionnelle Contact Direct^{MC}, le téléavertissement, le Web sans fil et la messagerie textuelle bidirectionnelle. En 2002, TELUS Mobilité a mis au point de nouvelles solutions de transmission par paquets de données Mike pour les industries à intégration verticale, y compris un produit de gestion de ressources mobile permettant aux entreprises de camionnage, de distribution et de construction de localiser leurs véhicules avec précision et d'effectuer leurs livraisons en temps voulu.

Vélocité sans fil^{MC} : Notre produit 1X principal permet aux clients d'accéder à Internet et à des intranets d'entreprise au moyen d'un assistant numérique personnel ou d'un ordinateur portatif, par l'entremise de notre réseau 1X. Vélocité sans fil comprend une carte AirCard 1X

grâce à laquelle les connexions à Internet et les appels téléphoniques numériques se font rapidement et facilement.

Cartes kits fonctions : Ce nouveau produit offre du temps d'antenne et des fonctions populaires comme la boîte vocale, la messagerie textuelle bidirectionnelle et les jeux sans fil sous forme de carte prépayée. Les kits fonctions permettent tant aux clients de services prépayés que postpayés d'essayer les dernières fonctions de TELUS Mobilité avant de les intégrer à leur gamme de services.

Images et sonneries téléchargeables : En novembre, nous avons lancé un nouvel éventail de plus de mille images et sonneries téléchargeables permettant aux clients de personnaliser leur téléphone, qui comprend des produits exclusifs de marques connues comme celles de Warner Bros.

Téléphone sans fil de technologie Java : En juillet, nous avons lancé le premier téléphone sans fil à affichage entièrement en couleur allié à la technologie Java en Amérique du Nord, et nous comptons aller encore plus loin avec cette technologie en 2003. En permettant le téléchargement mobile rapide de logiciels, la technologie Java ouvre la voie à une nouvelle gamme de fonctions informatiques et d'outils de productivité mobiles.



investissement dans la communauté

nous déployons notre stratégie

Imagine  A Caring Company
Une entreprise généreuse



soutien à la communauté

Nous sommes fermement résolus à soutenir activement les collectivités où habitent et travaillent nos clients, les porteurs de nos titres et nos employés. Nous avons pour objectif, grâce à nos investissements et à notre participation dynamiques, d'améliorer la qualité de vie des gens des communautés que nous desservons et de contribuer à créer un meilleur avenir pour tous.

En 2002, nous avons versé dix millions de dollars en aide financière et en dons en nature à des organismes éducatifs, artistiques, de santé et de bienfaisance partout au Canada. TELUS est fière d'avoir été reconnue de nouveau par le programme Imagine comme une entreprise généreuse qui verse au moins un pour cent de ses profits avant impôts à des organismes de charité.

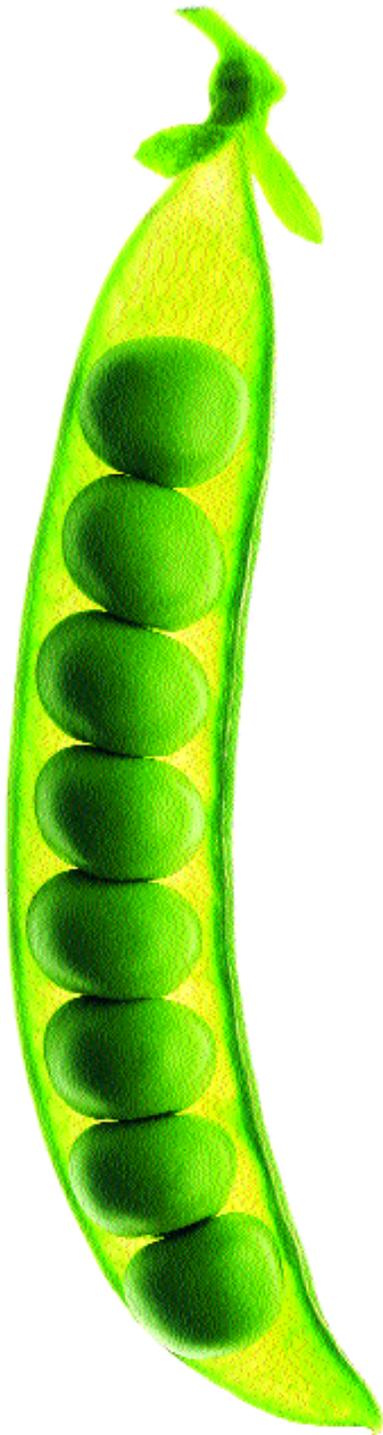
Nous continuons de déployer notre stratégie en nous assurant qu'il existe une corrélation étroite entre nos projets d'investissement dans la communauté et notre objectif stratégique d'exploiter la puissance d'Internet. En 2002, environ 80 pour cent de nos investissements dans la communauté étaient reliés directement à des projets IP, sans fil et de transmission de données. Par exemple, TELUS est l'une des premières entreprises ayant appuyé la demande du Canada d'accueillir en 2010 les

Jeux olympiques et paralympiques d'hiver à Vancouver et à Whistler. Notre participation à ce projet allie notre détermination à soutenir la collectivité à notre volonté de déployer notre expertise technique devant le monde entier.

En 2002, la campagne de dons d'employés du programme Liens avec la communauté de TELUS a permis de recueillir plus de 2,3 millions de dollars. TELUS s'étant engagée à verser un dollar pour chaque dollar contribué par ses employés, un total de presque 4,7 millions de dollars sera versé à environ 2 400 œuvres de charité canadiennes en 2003.

De plus, afin de reconnaître le bénévolat exceptionnel des membres de l'équipe TELUS, nous avons créé un fonds de charité dans lequel nous versons des dons correspondant aux heures de bénévolat de nos employés actuels et retraités. Ainsi, en 2002, TELUS a contribué 320 000 \$ à des organismes de bienfaisance au nom des 1 600 employés actuels et retraités ayant donné plus de 60 heures de leur temps. En fait, les employés actuels et retraités de TELUS ont donné au total plus de 44 000 jours de travail bénévole à des services communautaires.

TELUS a récemment été nommée au rang des dix premières entreprises donatrices canadiennes par la revue National Post Business Magazine.



responsabilité et durabilité

TELUS a été nommée pour la deuxième année de suite l'une des meilleures entreprises au monde en termes de « durabilité d'entreprise ». En septembre, TELUS a été de nouveau incluse dans l'indice de durabilité Dow Jones, un classement mondial de sociétés reconnues comme chefs de file sur les plans économique, environnemental et social. Parmi les 310 sociétés identifiées, TELUS est l'une de 17 entreprises canadiennes et la seule entreprise de télécommunications nord-américaine.

L'évaluation de la durabilité d'une entreprise porte sur la ligne de conduite

qu'elle adopte pour accroître à long terme la valeur de l'avoir de ses actionnaires tout en saisissant les occasions et en gérant les risques découlant d'événements économiques, environnementaux et sociaux. Le classement reflète le fait qu'il est de plus en plus important pour les sociétés d'afficher un rendement supérieur dans les domaines économique, environnemental et social.

De plus amples renseignements sur notre investissement dans la communauté sont donnés dans le rapport annuel sur la responsabilité sociale de TELUS, affiché sur notre site Web à l'adresse telus.com.

à l'écoute de nos clients

En déployant notre stratégie, nous apportons à nos clients des solutions complètes et intégrées à la maison, au travail et sur la route. Les solutions que nous offrons sont plus que jamais dictées par les besoins de nos clients et permettent aux gens de communiquer entre eux et avec le reste du monde.

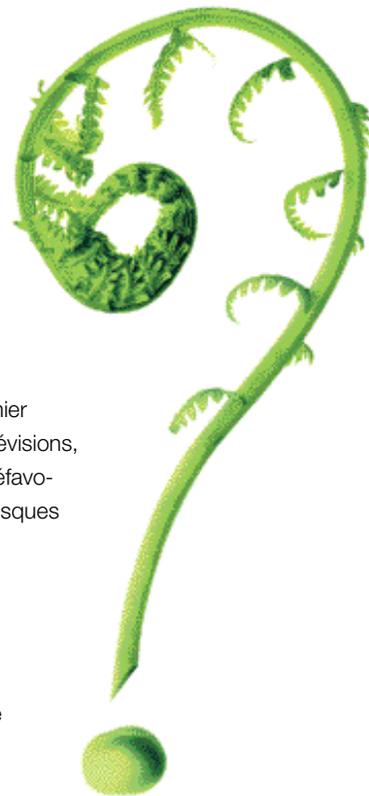
Nos clients nous font souvent part de leurs observations sur la façon dont les solutions d'avenir de TELUS ont amélioré leur vie et leur travail. En effet, l'impact des

solutions que nous offrons sonne encore plus juste par la voix de nos clients.

Prenez connaissance des observations des clients d'affaires de TELUS Communications à l'adresse suivante :
telus.com/testimonials

Prenez connaissance des observations des clients de TELUS Mobilité à l'adresse suivante :
telusmobilite.com/temoignages

foire aux questions



Q Pourquoi le cours de l'action de TELUS a-t-il baissé en 2002 et pourquoi a-t-il tant fluctué?

R Si tous les marchés des actions ont connu une année difficile, cela est encore plus vrai pour les actions d'entreprises de télécommunications, qui ont souffert des retombées de l'effondrement de grandes sociétés comme WorldCom et Teleglobe.

En 2002, le cours des actions ordinaires de TELUS a fléchi de 28 pour cent, alors que les indices composés de Standard & Poor's et de la Bourse de Toronto (S&P/TSX) au Canada et de Standard & Poor's (S&P 500) aux États-Unis ont enregistré des baisses de 12 et de 23 pour cent, respectivement. Les indices reflétant les actions d'entreprises de télécommunications, soit le Dow Jones Total Market Telecom Index, représentant un regroupement d'entreprises nord-américaines, et le S&P Wireless Sub-Index, sous-indice des actions d'entreprises de télécommunications sans fil, ont reculé de 36 et de 58 pour cent, respectivement. Le dernier sous-indice est particulièrement révélateur pour TELUS, étant donné qu'une partie appréciable de ses produits d'exploitation et de sa valeur provient de ses services sans fil, comparativement à la plupart des autres entreprises de télécommunications titulaires.



L'évolution du cours des actions de TELUS peut être expliquée en divisant l'année en deux moitiés.

Au cours de la première moitié de l'année, les investisseurs étaient préoccupés par le ralentissement économique général, les scandales comptables aux États-Unis et la faiblesse du secteur des télécommunications à l'échelle mondiale, y compris les multiples faillites et restructurations. En ce qui concerne TELUS, les investisseurs s'inquiétaient

des résultats financiers du premier trimestre plus faibles que les prévisions, des décisions réglementaires défavorables, de l'importance et des risques de la mise en application du Programme d'efficacité opérationnelle, de la lourdeur des dépenses en immobilisations et du niveau de sa dette.

La fin de la première période est marquée par un incident culminant : l'annonce par Moody's Investor Service, à la fin juillet, qu'elle révisé à la baisse la cote de crédit de TELUS pour la ramener à un niveau au-dessous de la cote attribuée aux titres de bonne qualité. L'attente et le moment de l'annonce du déclassement et l'ampleur de celui-ci ont suscité un degré presque irrationnel d'incertitude et de crainte avant la publication des résultats de TELUS du deuxième trimestre et ont affaibli considérablement le cours de nos actions et de nos obligations.

Au cours de la seconde moitié de l'année, les résultats des deuxième et troisième trimestres de TELUS ont reflété la forte croissance de notre bénéfice tiré des services sans fil, les progrès significatifs réalisés au chapitre de la réduction des coûts et de l'amélioration des marges dans les services filaires grâce au Programme d'efficacité opérationnelle, et la perspective d'une baisse des dépenses nécessaires dans les activités autres que d'entreprise de services locaux titulaire (ESLT) dans le centre du Canada. Dans le but de raffermir la confiance des investisseurs, nous avons procédé en juillet à la publication de nos ententes bancaires et à l'annonce, cinq mois d'avance, des prévisions de la direction pour 2003, y compris les avantages que nous comptons tirer du Programme d'efficacité opérationnelle. En août et en septembre, nous avons remboursé par anticipation des titres d'emprunt d'une valeur de 410 millions de dollars avec un escompte moyen de 21 pour cent, remboursement financé par un placement d'actions de 337 millions de dollars. Ces opérations ont été bien reçues, à la fois par les porteurs de titres d'emprunt et par les investisseurs acquérant des actions.

Durant cette période, TELUS a affiché des flux de trésorerie disponibles positifs, rassurant ainsi les investisseurs à l'égard de ses prévisions de flux de trésorerie disponibles largement positifs en 2003 et par la suite.

Exemple notable parmi les autres entreprises de notre secteur d'activité, nous avons atteint le BAIIA ciblé pour 2002 malgré le

ralentissement économique. Cette réussite et nos résultats annuels vigoureux démontrent que la dette de TELUS est gérable, même si elle est temporairement plus importante qu'on ne le souhaiterait, et que nous continuons de mettre en œuvre un programme réfléchi de réduction de la dette et d'allègement de bilan.

Les objectifs financiers de TELUS pour 2003, annoncés en décembre, reflètent nos prévisions de rentabilité accrue, de dépenses en immobilisations réduites, de flux de trésorerie rehaussés, d'endettement diminué et de majoration significative du bénéfice par action.

Une fois la confiance des investisseurs à l'égard de TELUS et de ses perspectives d'avenir regagnée comparativement au creux de juillet, le cours des actions ordinaires de TELUS a triplé, pour atteindre 17,45 \$ à la fin de l'année.

Darren Entwistle
Président et chef de la direction

Q À l'heure actuelle, les titres d'emprunt de TELUS affichent une cote de crédit de Moody's Investor Service qui est inférieure à la cote attribuée aux titres de bonne qualité. Que fait TELUS pour améliorer sa situation financière et rehausser sa cote de crédit?

R Trois autres agences d'évaluation, soit Standard & Poor's, Dominion Bond Rating Service et Fitch Ratings, ont continué d'attribuer à TELUS, au deuxième semestre de 2002, la cote réservée aux titres de bonne qualité. Toutefois, en juillet, Moody's a révisé à la baisse la cote des titres d'emprunt de TELUS pour la ramener à un niveau au-dessous de la cote attribuée aux titres de bonne qualité, avec mention de perspectives négatives, un déclassement surprenant la plaçant à deux niveaux au-dessous de la cote récemment révisée des autres agences. Moody's s'inquiète de ce que les flux de trésorerie disponibles de TELUS pouvant être affectés au remboursement de sa dette seront modestes par rapport au niveau de cette dette. D'après TELUS, le déclassement n'était pas justifié et ne reflétait pas les données fondamentales de notre entreprise ni notre situation ou nos perspectives financières.

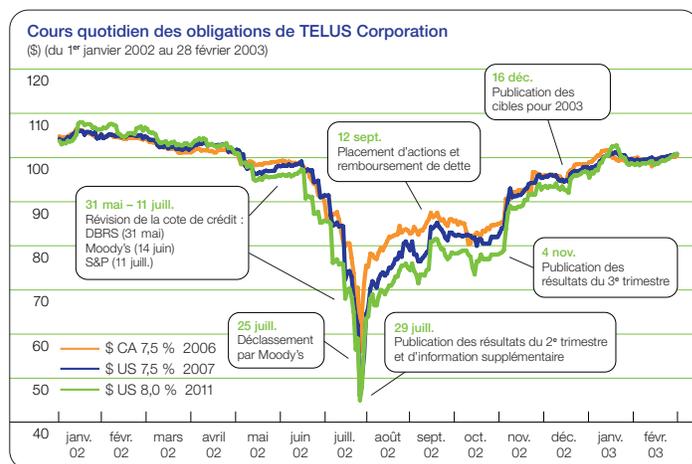
Au cours des deux dernières années, nous avons pris des mesures délibérées pour améliorer notre situation de crédit malgré l'impact de décisions défavorables des autorités de réglementation. En 2001, nous nous sommes dessaisis d'actifs non essentiels d'une valeur de 1,2 milliard de dollars, avons agi de façon proactive pour comprimer notre dividende tout en enregistrant de solides résultats financiers, avons accru la participation à notre régime de réinvestissement de dividendes et commencé à émettre des actions nouvelles, avons modifié notre structure juridique pour pouvoir réaliser des épargnes d'impôts en espèces significatives, et avons refinancé, à taux réduits, les titres d'emprunt à rendement élevé de Clearnet que nous avons acquis.

Nous avons accru en 2002 notre programme de titrisation de créances de façon à dégager dans notre bilan des capitaux s'élevant à 325 millions de dollars. Comme nous l'avons déjà déclaré, nous nous sommes fixé pour objectif explicite et réalisable, dans le cadre de notre plan stratégique, de réduire notre endettement, c'est-à-dire notre

ratio dette nette/BAIIA, pour le ramener à 3,0 d'ici la fin de 2003. À l'automne, TELUS a mené à terme un placement d'actions de 337 millions de dollars et un remboursement simultané de dette. Nous avons remboursé une dette de 410 millions de dollars au moyen d'un décaissement de 318 millions de dollars. Ces opérations ont bénéficié à tous nos porteurs de titres et ont servi à démontrer notre détermination en présence de marchés hautement irrationnels.

De plus, nous avons exercé nos activités avec une efficacité sous-jacente notable au cours de la dernière année. Grâce à la fois à la réduction significative de nos dépenses en immobilisations, à la forte croissance du BAIIA tiré du secteur de TELUS Mobilité, à l'exécution accélérée du Programme d'efficacité opérationnelle et à la rentabilité accrue des activités exercées à titre d'entreprise autre qu'une ESLT dans le secteur de TELUS Communications, nous avons surmonté l'impact défavorable considérable des dispositions réglementaires et réussi à produire des flux de trésorerie disponibles positifs au cours du deuxième semestre de 2002. Nous prévoyons continuer sur notre lancée et enregistrer des flux de trésorerie positifs significatifs tout au long de 2003.

Ces progrès nous ont permis d'avancer de plus d'un an notre objectif d'afficher des flux de trésorerie disponibles positifs. Convaincus que nos flux de trésorerie disponibles futurs contribueront à renforcer davantage notre bilan, en décembre 2002, nous avons annoncé notre but de réduire notre ratio dette nette/BAIIA à moins de 2,7 d'ici décembre 2004 et confirmé notre objectif à long terme d'afficher un ratio dette nette/total des capitaux investis de 50 pour cent.



Les initiatives de TELUS en 2002 et les objectifs qu'elle a annoncés pour 2003 démontrent sa volonté et sa capacité de se remettre dans une situation financière solide. Toutefois, la date à laquelle les différentes agences d'évaluation décideront d'améliorer nos cotes de crédit est indépendante de notre volonté. Par contre, il est intéressant de noter que le marché des titres de créance a tiré ses conclusions sur l'amélioration des perspectives à l'égard des obligations de TELUS, comme il est illustré ci-dessus.

Robert G. McFarlane
Vice-président directeur et chef des finances

Q Quelles questions TELUS doit-elle régler avant de pouvoir conclure une convention collective avec les travailleurs syndiqués de son effectif? Les conséquences financières d'un arrêt de travail seraient-elles graves et quand un tel arrêt pourrait-il se produire?

R TELUS s'est engagée à négocier un règlement équitable en 2003. Nous tentons de parvenir à une entente avec 11 300 des employés syndiqués travaillant dans nos services filaires dans l'Ouest canadien qui tiennent compte de la conjoncture économique et de la concurrence actuelles, qui mette en équilibre les besoins de tous les employés et qui nous laisse toute latitude pour satisfaire les demandes des clients et mieux travailler en équipe. TELUS prend cette situation conflictuelle au sérieux étant donné les répercussions possibles sur le service à la clientèle, les collectivités que nous desservons et le moral des employés d'un arrêt de travail éventuel.

Vu la complexité de l'enjeu et les progrès imperceptibles des négociations depuis l'expiration des conventions en décembre 2000, TELUS Communications a présenté une demande de conciliation aux autorités fédérales en novembre 2002. Deux conciliateurs ont été nommés pour intervenir entre TELUS et le syndicat Telecommunications Workers Union (TWU). Compte tenu du calendrier de conciliation actuel, si les parties ne s'entendent pas d'ici la fin de la période officielle de conciliation, une cessation de travail légale ne pourrait se produire avant le troisième trimestre de 2003.

Toutes les parties concernées seront touchées par un arrêt de travail. Cependant, nous sommes prêts à faire face à cette éventualité. À la fin de janvier 2003, TELUS et le TWU ont signé une entente de maintien des activités, conformément à la législation fédérale. Cette entente assure le maintien des services de TELUS aux services d'urgence 911, policiers, d'incendie et d'ambulance, aux hôpitaux et à la Garde côtière et contient des dispositions relatives à d'autres services d'urgence qui pourraient être mis en œuvre si la santé ou la sécurité du public était gravement compromise advenant un arrêt de travail.

Du point de vue des investisseurs, une interruption de travail aurait des répercussions positives sur les flux de trésorerie disponibles étant donné la diminution considérable des dépenses en immobilisations et une incidence mineure sur notre bénéfice. La hausse des coûts liés à la formation de la direction, aux heures supplémentaires et à la sécurité serait compensée par la réduction de la masse salariale.

Judy Shuttleworth
Vice-présidente directrice, Ressources humaines

Q Étant donné les réductions importantes de son effectif en 2002 et en 2003, quelles mesures TELUS prend-elle pour veiller à ce que son service à la clientèle n'en souffre pas?

R Le fait que TELUS dessert avec fierté depuis longtemps les résidents de l'Alberta et de la Colombie-Britannique et qu'elle compte maintenant des clients dans tout le pays lui

permet d'apprécier l'importance d'un service à la clientèle exceptionnel dans un contexte de vive concurrence.

Depuis 1998, TELUS a amélioré son rendement global en regard des indicateurs de qualité de service du CRTC. Nos résultats moyens annuels par rapport aux indicateurs sont actuellement supérieurs ou égaux à ceux de 1998 dans 80 pour cent des cas.

En 2001, nous avons mis en œuvre notre Programme d'efficacité opérationnelle, qui a pour but d'accroître la productivité de TELUS tout en maintenant ou en améliorant la qualité de notre service à long terme. L'attention des investisseurs et des médias est fixée avant tout sur la réduction de l'effectif et la fermeture de bureaux, alors que ce programme vise, en fait, à maximiser l'efficacité de tous nos secteurs d'activité. Notre objectif est de fournir un meilleur service à nos clients en éliminant la bureaucratie, en perfectionnant les systèmes et les procédures et en déléguant davantage de pouvoir décisionnel aux employés qui font directement affaire avec les clients.

Dans la foulée de ce remaniement, nous regroupons actuellement nos centres de contact avec la clientèle en unités plus centralisées qui nous permettront de maximiser l'utilisation de la technologie, de raffiner nos techniques de gestion et d'accroître les possibilités de formation de nos employés. Pour ce qui est des services offerts sur le terrain, nous prenons des mesures dans le but d'améliorer la prestation des services au moyen d'une meilleure gestion des commandes et ce, dès le premier contact avec un client, en passant par l'approvisionnement, et jusqu'à la livraison de produits et services à l'emplacement du client. En outre, nous regroupons nos centres d'expédition pour faciliter la coordination du travail confié à nos employés sur le terrain et mettons au point nos systèmes d'expédition automatisés pour permettre à nos techniciens de traiter quotidiennement plus de commandes.

Même si des obstacles se dresseront inévitablement sur notre chemin au cours de ce vaste processus de transformation, TELUS demeure confiante qu'il se traduira par l'allègement des procédures administratives, l'accroissement de la productivité, l'autonomisation des employés et l'amélioration notable du service à la clientèle.

Rob Cruickshank
Vice-président directeur, Transformation de l'entreprise

Q Comment TELUS Mobilité prévoit-elle maintenir son rendement exceptionnel en 2003 et au-delà?

R Nous prévoyons continuer à axer nos efforts sur un accroissement rentable du nombre de nos abonnés, comme le démontrent les objectifs pour 2003 que nous avons publiés. Une forte croissance des produits d'exploitation tirés des services de réseau devrait résulter de l'augmentation du nombre d'abonnés et de notre revenu moyen par appareil d'abonné (RMPA), qui est le plus élevé du secteur. De nombreuses raisons expliquent cette avance au niveau du RMPA, notamment une tarification rigoureuse; une vaste gamme de téléphones exclusifs; notre produit Mike pour entreprises, qui comprend le service différencié de radio bidirectionnelle Contact Direct; les produits et services Web sans

fil perfectionnés; la zone de couverture améliorée et étendue de nos réseaux numériques; et Parlez et Payez, notre produit différencié prépayé pour les jeunes. Nous prévoyons continuer de distancer d'environ 20 pour cent nos principaux concurrents au niveau du RMPA.

Outre nos efforts continus dans ces domaines, nous sommes constamment à l'affût de nouvelles occasions d'accroître nos produits d'exploitation, notamment en portant notre attention sur les possibilités qu'offre le Web sans fil. TELUS Mobilité élargira son programme d'alliances 1X, lequel réunit des partenaires d'applications données, des revendeurs à valeur ajoutée, des intégrateurs de systèmes et des fournisseurs de matériel pour offrir des solutions informatiques mobiles clés en main aux grandes sociétés et aux PME. TELUS Mobilité a élaboré de véritables solutions de bout en bout, qui lui ont déjà valu des commandes considérables de produits IX de la part d'importants établissements financiers et administrations publiques.

Parmi les autres nouveaux services offerts en 2003 se trouvent de nouveaux contenus et de nouvelles applications comme le téléchargement de jeux, d'images et de sonneries et le service de messagerie multimédia, qui permet aux clients d'envoyer et de recevoir des messages contenant du texte formaté, des graphiques, des photographies et même des vidéoclips et audioclips.

TELUS Mobilité s'est donné pour cible d'enregistrer de 400 000 à 450 000 ajouts nets à sa clientèle en 2003. Pour attirer une clientèle de choix, nous allions notre proposition de valeur unique aux avantages d'une couverture et de réseaux de distribution nationaux élargis. Toutefois, TELUS a l'intention de poursuivre sa stratégie, c'est-à-dire d'accorder la priorité à une croissance rentable plutôt qu'au développement de sa part de marché.

En 2002, TELUS Mobilité a pris la tête du secteur des télécommunications sans fil au Canada en termes de croissance différentielle du BAIIA et a pour objectif de le porter à 625 ou 650 millions de dollars en 2003, soit une augmentation de 17 à 21 pour cent. Elle prévoit y parvenir en réalisant d'autres économies d'échelle qui résulteront de l'accroissement rapide de sa clientèle et de son attachement continu et rigoureux au contrôle de ses charges, y compris ses dépenses en immobilisations. Pour que nos objectifs de 2003 soient atteints, nos flux de trésorerie (BAIIA moins dépenses en immobilisations) devront augmenter considérablement pour atteindre de 175 à 200 millions de dollars.

L'optimisation du taux de désabonnement est une tactique indispensable pour la création de valeur dans le secteur des télécommunications sans fil en raison du coût élevé de l'acquisition de nouveaux abonnés. TELUS Mobilité s'est appliquée à conserver sa clientèle en 2002, ce qui lui a permis de terminer le second semestre avec le taux de désabonnement le plus faible enregistré par une entreprise de télécommunications sans fil importante en Amérique du Nord. En 2003, nous prévoyons poursuivre nos efforts pour gérer notre taux de désabonnement et continuer de perfectionner notre service à la clientèle ainsi que la couverture et la qualité de nos réseaux.

La mise en œuvre continue des conventions de revente et d'itinérance numérique épargnera à TELUS Mobilité des dépenses en immobilisations de plusieurs centaines de millions de dollars au cours

des prochaines années. Pour 2003, nous prévoyons que nos dépenses en immobilisations s'élèveront à 450 millions de dollars, ce qui sous-entend une meilleure utilisation du capital, puisqu'elles seront ainsi ramenées à 20 pour cent de l'ensemble des produits d'exploitation, une nette amélioration comparativement à 23 pour cent en 2002 et à 55 pour cent en 2001.

George A. Cope

Président et chef de la direction, TELUS Mobilité

Q La décision des autorités de réglementation relative au plafonnement des prix rendue en juin 2002 a pour effet de limiter les augmentations de prix et de réduire les tarifs des services téléphoniques filaires locaux jusqu'en 2006. Comment TELUS prévoit-elle compenser ce manque à gagner et accroître ses produits d'exploitation et bénéfiques futurs?

R Il est vrai que la réglementation du plafonnement des prix limite la capacité de TELUS d'appliquer une hausse supérieure à l'inflation au prix de ses services filaires locaux représentant environ 7 pour cent de ses produits d'exploitation et qu'elle prescrit des réductions de prix pour certains services réglementés qui visent environ 21 pour cent de ses produits d'exploitation. En outre, la décision réduit les tarifs d'accès que peut imposer TELUS à des fournisseurs de services concurrents pour accéder à son réseau. Nous estimons, en fin de compte, que la décision provoquera une diminution différentielle d'environ 80 millions de dollars de notre BAIIA pour 2003 et une baisse annuelle supplémentaire de 20 à 30 millions de dollars par la suite (selon le niveau de l'inflation).

Il faut noter que TELUS peut recouvrer une partie de ses produits d'exploitation en s'abstenant d'appliquer des réductions de prix de services locaux réglementés, en se prévalant d'un nouveau mécanisme de compte de report établi par le CRTC. Par exemple, si elle effectue des dépenses en immobilisations qui améliorent le service à la clientèle, TELUS pourrait ne pas avoir à réduire certains prix au cours des années suivantes. La mise en application de ce mécanisme sera assujettie aux marches à suivre qu'établira le CRTC et aux approbations qu'elle exigera à l'avenir.

Heureusement, TELUS a décidé de concentrer ses investissements sur la fourniture de services dans les secteurs florissants des données, IP et sans fil à l'échelle nationale, de sorte qu'elle dépend moins des services interurbains non réglementés (représentant environ 15 pour cent de ses produits d'exploitation) et des services vocaux locaux traditionnels.

Tant le marché des entreprises que celui des consommateurs a contribué au succès de nos services de transmission de données et IP. Au chapitre des services de transmission de données pour la clientèle résidentielle, l'expansion de notre couverture LNPA dans les régions où nous sommes titulaire (en Colombie-Britannique et en Alberta) nous a permis de devancer, en 2002, nos concurrents câblodistributeurs sur le plan des ajouts nets aux abonnés au service Internet haute vitesse, en doublant presque le nombre de nos

abonnés à ce service. Nous espérons compter de 150 000 à 175 000 ajouts nets d'abonnés à notre service haute vitesse en 2003, une augmentation de 37 à 43 pour cent de notre clientèle.

Au chapitre de la clientèle d'affaires, nous continuons activement d'étendre notre réseau national et d'accroître nos capacités dans les domaines des données et IP dans les régions où nous fonctionnons à titre d'entreprise autre qu'une ESLT, soit en Ontario et au Québec. Ces régions présentent un potentiel de croissance intéressant pour TELUS, car la population de consommateurs y est environ trois fois plus importante qu'en Alberta et en Colombie-Britannique. Par ailleurs, en tant que fournisseur de services concurrentiels, nous bénéficions de meilleurs tarifs d'accès aux réseaux des entreprises titulaires par suite de la décision de 2002 sur le plafonnement des prix. Nous nous sommes fixé, pour 2003, un objectif prudent au niveau de la hausse des produits d'exploitation tirés d'activités autres que d'ESLT, soit de 9 pour cent ou 575 millions de dollars, mais comptons déployer tous nos efforts pour accroître notre rentabilité. Nous avons pour but de relever notre BAIIA négatif de 44 pour cent, afin d'atteindre au moins le seuil de rentabilité en 2004.

À l'échelle nationale, les produits d'exploitation consolidés tirés de nos services de transmission de données ont augmenté de 16 pour cent en 2002, et de 10 pour cent si l'on ne tient compte que de la croissance interne, en excluant l'incidence des acquisitions, des dispositions réglementaires et des événements internationaux.

Pour ce qui est de l'ensemble de ses produits d'exploitation, TELUS Communications vise un taux de croissance de zéro à un pour cent, mais s'attend à ce que son BAIIA, grâce aux économies substantielles résultant du Programme d'efficacité opérationnelle, enregistre un taux de croissance vigoureux de cinq à huit pour cent. TELUS Mobilité, pour sa part, s'est donné pour but de relever ses produits d'exploitation de 10 à 12 pour cent en 2003 en accroissant toujours plus le nombre des abonnés à ses services sans fil, et d'accroître son BAIIA encore davantage, soit de 17 à 21 pour cent.

Par conséquent, malgré la réglementation de la hausse des prix des services locaux, TELUS pourrait voir ses produits d'exploitation consolidés augmenter de 3 à 4 pour cent, comme le reflètent les objectifs que nous avons annoncés. TELUS s'attend à ce que son BAIIA et son bénéfice par action, indicateurs encore plus importants de la création de valeur et de la rentabilité globale, enregistrent des progrès significatifs. Elle prévoit une majoration de 200 à 300 millions de dollars pour son BAIIA, c'est-à-dire de 7 à 11 pour cent, qui placera TELUS au premier rang des entreprises de télécommunications nord-américaines, et une augmentation résultante de 1,10 \$ à 1,30 \$ de son bénéfice par action, qui se situera ainsi entre 0,35 \$ et 0,55 \$ en 2003.

Chris Carty

Vice-président directeur, Stratégie générale et chef de la commercialisation

Q Quelle est la situation de TELUS relativement au financement de ses régimes de retraite à prestations déterminées? Les régimes manqueront-ils de fonds étant donné la faiblesse qui caractérise les marchés financiers depuis quelques années, et quelles seront les incidences de cette situation sur les résultats déclarés de TELUS?

R TELUS compte plusieurs régimes de retraite à prestations déterminées auxquels participent la plupart des employés de son secteur Communications et certains employés du secteur Mobilité. Dans l'ensemble, ses obligations découlant des régimes de retraite à prestations déterminées sont soutenues par des actifs qui s'élevaient à plus de 4,5 milliards de dollars à la fin de 2002. Le ratio de financement (actifs/obligations à payer au titre des régimes de retraite) de 98 pour cent reflète un léger déficit de 79 millions de dollars à la fin de 2002 en raison du rendement négatif tiré du placement des fonds de retraite au cours des dernières années.

Le rendement des placements des fonds de retraite de TELUS en 2002 a été négatif, soit d'environ -3 pour cent. Même s'il est négatif, ce rendement se compare favorablement au rendement médian négatif de -5,3 pour cent enregistré par les régimes de retraite au Canada. Le rendement des régimes de retraite de TELUS se situe dans le premier quartile des régimes de retraite canadiens tant pour 2002 que pour les quatre dernières années.

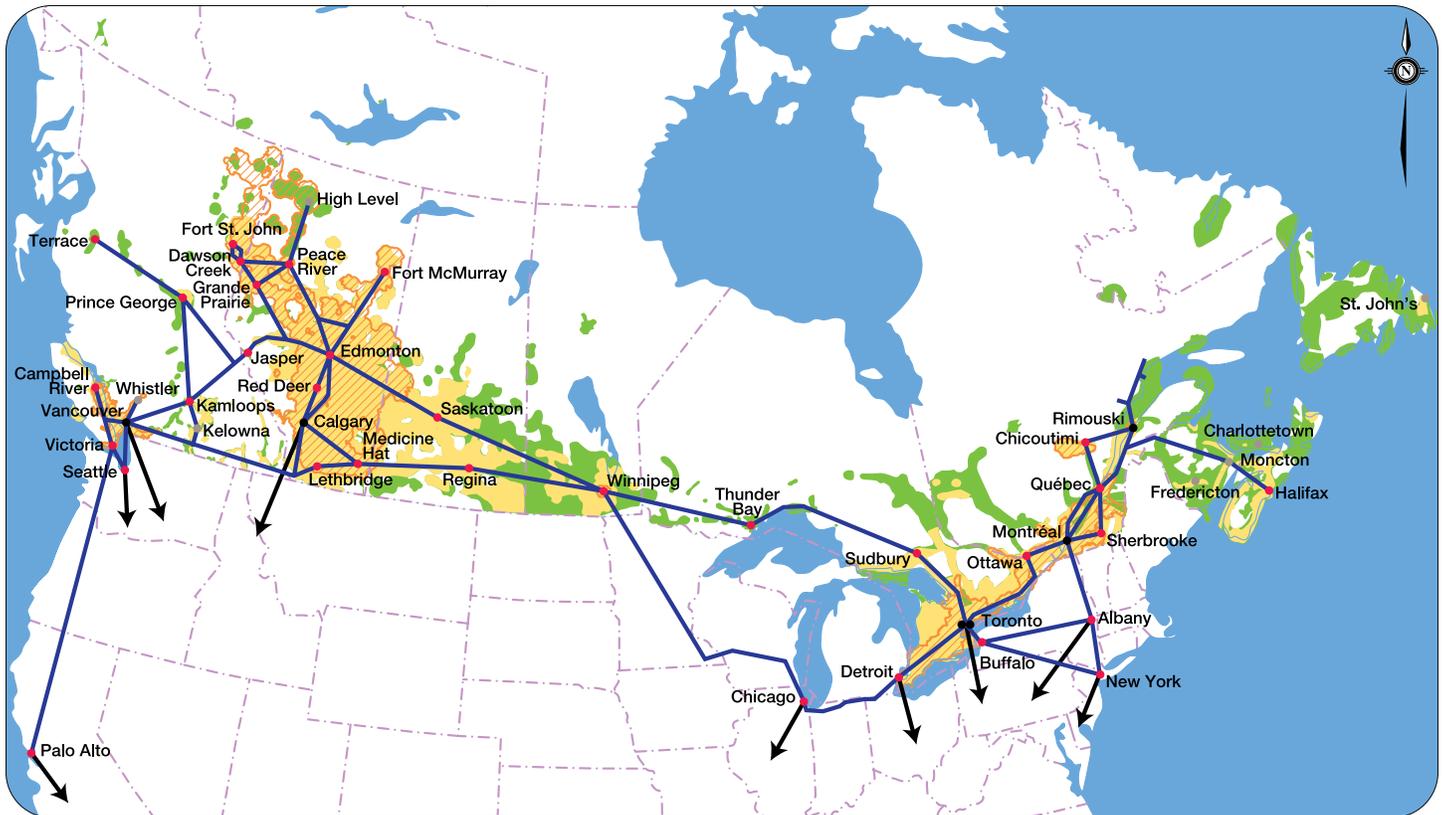
Le calcul des obligations et des dépenses au titre des régimes de retraite à prestations déterminées repose sur des estimations actuarielles indépendantes du passif associé aux membres au moment de la retraite et sur des hypothèses comptables quant aux rendements des placements à long terme. Le taux de rendement à long terme hypothétique de TELUS, qui s'élevait à 7,77 pour cent pour 2002, a été ramené à 7,48 pour cent pour 2003, tandis que le taux d'actualisation de 6,75 pour cent est demeuré le même. Les régimes de retraite de TELUS sont toujours fondés sur des hypothèses que nous estimons relativement prudentes à l'égard des taux de rendement à long terme, des taux d'actualisation et de la provision pour inflation.

Étant donné que les rendements récents ont été inférieurs au taux de rendement à long terme hypothétique, les pertes actuarielles nettes en résultant qui excèdent 10 pour cent de la juste valeur marchande des fonds de retraite sont amorties sur la durée moyenne de service restante des employés actifs, conformément aux principes comptables généralement reconnus (PCGR). En raison principalement de cet amortissement, TELUS évalue à environ 65 millions de dollars l'augmentation des charges de retraite consolidées en 2003, qui totaliseront 103 millions de dollars (y compris une charge estimative de 44 millions de dollars pour les régimes à cotisations déterminées). Cette augmentation, sans effet sur la trésorerie, n'exige pas de financement supplémentaire à l'égard des régimes de retraite à prestations déterminées, et est reflétée dans l'objectif de TELUS quant à son BAIIA pour 2003 de 2,7 à 2,8 milliards de dollars.

Robert G. McFarlane

Vice-président directeur et chef des finances

infrastructure nationale de TELUS



	Réseau de SCP numériques (y compris les régions visées par une entente d'itinérance)		Centres de commutation/Points de présence des réseaux de fibres optiques et d'interconnexion Internet
	Réseau Mike numérique		Centres de données Internet intelligents/ Centres de commutation/Points de présence des réseaux de fibres optiques et d'interconnexion Internet
	Réseau analogique (y compris les régions visées par une entente d'itinérance)		
	Réseau d'interconnexion IP et réseau de fibres optiques		
	Interconnexion avec des entreprises de télécommunications canadiennes, américaines et internationales, dont Verizon, Sprint et Cable and Wireless		

* Zones de couvertures estimatives en janvier 2003. La couverture peut différer de celle qui est illustrée et est susceptible de changer.

Réseaux d'interconnexion IP et de fibres optiques : la couverture sans fil de TELUS

Les réseaux de TELUS et sa zone de couverture sans fil forment la plaque tournante de ses services intégrés. Son réseau d'interconnexion IP et son réseau de fibres optiques soutiennent le trafic de données, IP et voix entre les grands centres urbains du Canada et vers les États-Unis. Ils permettent à TELUS d'acheminer d'importants volumes de données et à ses clients et aux usagers d'Internet et d'intranets d'entreprises de bénéficier de technologies des communications de calibre mondial. La couverture sans fil numérique de TELUS Mobilité s'étend d'un océan à l'autre et est accessible à plus de 27 millions de Canadiens, soit près de 90 pour cent de la population du pays.

renseignements à l'intention des investisseurs

Bourses et symboles des actions de TELUS

Bourse de Toronto :

actions ordinaires T
actions sans droit de vote T.A

Bourse de New York :

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) 982-7270 (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 dispose également de bureaux à Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Montréal et Halifax.

Service des relations avec les investisseurs de TELUS

30, 10020 – 100th Street NW

Edmonton (Alberta)

Canada T5J 0N5

téléphone 1-800-667-4871*

(sans frais en Amérique du Nord) ou

(780) 493-7311 (à l'extérieur de l'Amérique du Nord)

télécopieur (780) 493-7399

courriel ir@telus.com

site Web telus.com

renseignements disponibles par télécopieur sans frais d'interurbain

Siège social 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

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

Faites réinvestir automatiquement vos dividendes pour acquérir à escompte des actions supplémentaires sans frais. Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez notre site Web à l'adresse telus.com/drisp ou communiquez avec Computershare.

Assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires

L'assemblée aura lieu le mercredi 30 avril 2003 à 10 h (heure des Rocheuses) au TELUS Convention Centre, North Building, 136 – 8th Avenue SE, à Calgary, en Alberta.

Vérificateurs

Deloitte & Touche s.r.l.

Ligne prioritaire pour dénonciations

Dans le cadre de la mise en œuvre de notre politique d'éthique, nous avons créé une ligne téléphonique prioritaire au moyen de laquelle nos employés et d'autres personnes peuvent, en gardant l'anonymat, dénoncer des pratiques ou présenter des plaintes concernant des questions comptables, des contrôles internes ou des questions d'éthique. Le numéro de la ligne prioritaire est le 1-866-515-6333.

This Annual Report is available in English on line at telus.com/agm, from the Transfer Agent or from TELUS' Investor Relations Department.

renseignements à l'intention des investisseurs

(suite)

dates prévues de publication des résultats et de versement des dividendes¹ en 2003

	Dates ex-dividende ²	Dates de clôture des registres pour les dividendes	Dates de versement des dividendes	Dates de publication des résultats
Premier trimestre	7 mars	11 mars	1 ^{er} avril	30 avril
Deuxième trimestre	6 juin	10 juin	1 ^{er} juillet	25 juillet
Troisième trimestre	8 septembre	10 septembre	1 ^{er} octobre	31 octobre
Quatrième trimestre	9 décembre	11 décembre	1 ^{er} janvier 2004	février 2004

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.

Livraison électronique des documents destinés aux actionnaires

Actionnaires inscrits

C'est facile. Il suffit d'avoir accès à Internet et de disposer d'un compte de courrier électronique (courriel). Pour demander la livraison électronique de documents, accédez à notre site Web et suivez les directives données à l'adresse telus.com/electronicdelivery ou communiquez avec Computershare. La diffusion électronique offre de nombreux avantages :

- accès pratique et rapide aux documents importants de la société
- solution écologique
- réduction des coûts

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.



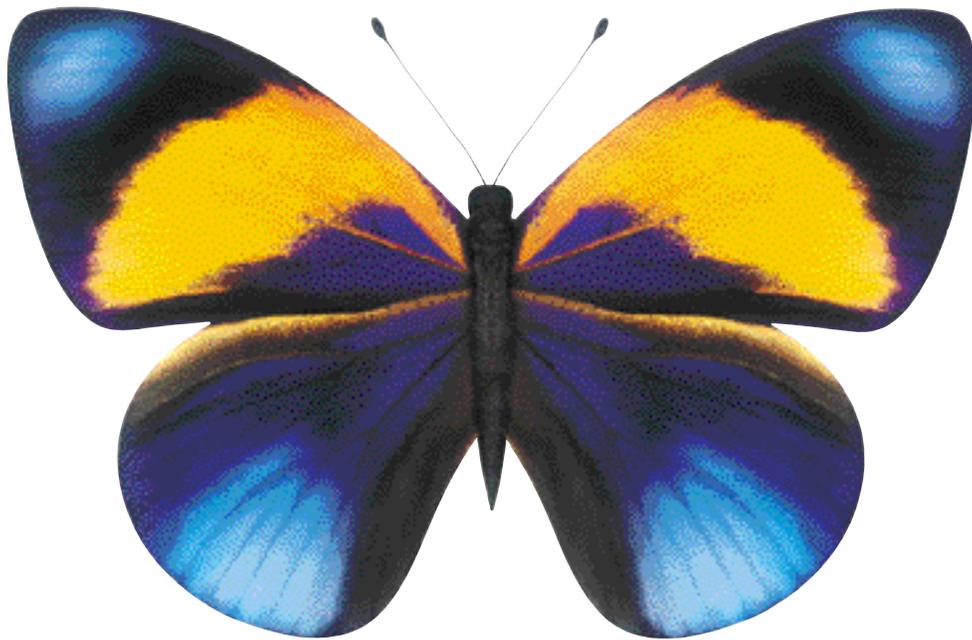
de plus amples renseignements pouvant intéresser les investisseurs sont donnés dans le Rapport annuel 2002 – Revue financière



telus.com



notre entreprise évolue
notre stratégie se déploie



rapport annuel 2002 • revue financière

déclarations prospectives

Le présent document et l'analyse de la direction contiennent des déclarations au sujet d'événements et de résultats financiers et d'exploitation prévus qui sont de nature prospective et qui sont assujetties à des risques et à des incertitudes. Les résultats, le rendement ou les réalisations réels de TELUS pourraient être très différents de ce que ces déclarations laissent entendre explicitement ou implicitement. Ces déclarations doivent être lues à la lumière des risques et des incertitudes inhérents aux attentes futures et peuvent ne pas refléter les répercussions éventuelles de toute acquisition ou fusion ou de tout dessaisissement ultérieurs. Les facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels soient très différents des résultats escomptés comprennent notamment la conjoncture économique générale dans les territoires desservis par TELUS partout au Canada, la demande future de services, la concurrence dans les services sans fil et filaires, y compris les services de transport de la voix, de transmission de données et Internet, et dans l'industrie des télécommunications canadiennes en général, la réapparition de concurrents nouvellement restructurés par suite d'une mise sous séquestre, les niveaux des dépenses en immobilisations, le succès de programmes d'efficacité opérationnelle et d'optimisation des capitaux, y compris le maintien du niveau de service à la clientèle, l'intégration réussie d'acquisitions, les améliorations aux réseaux, la conversion de systèmes de facturation et la dépendance à l'égard

des anciens systèmes, la mise en œuvre de nouveaux logiciels de gestion des relations avec la clientèle, la réalisation d'économies d'impôt, l'incidence de changements aux cotes de crédit, la disponibilité et le coût de capitaux, y compris le renouvellement des facilités de crédit, la situation financière et le risque de crédit de clients en tant que facteur influant sur le recouvrement des créances, la capacité de maintenir un programme de titrisation de créances, les mesures réglementaires défavorables, la capacité d'attirer et de conserver des employés clés, la négociation de conventions collectives et les résultats d'efforts de conciliation, le coût futur d'obligations découlant de la retraite d'employés et le rendement du placement des actifs de régimes de retraite, l'évolution de la technologie, l'issue de litiges en cours ou futurs, l'effet des préoccupations en matière d'environnement, de santé et de sécurité et d'autres facteurs de risque décrits sous « Risques et incertitudes » aux pages 28 à 34 et de temps à autre dans les rapports de TELUS, dans les documents d'information publique de TELUS, y compris la notice annuelle, et dans d'autres documents déposés auprès des commissions des valeurs mobilières au Canada et aux États-Unis.

TELUS n'a pas l'intention et affirme ne pas avoir l'obligation de mettre à jour ou de réviser ses déclarations prospectives, que ce soit en raison de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou pour d'autres motifs.

améliorations à l'information publiée et à la régie d'entreprise

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 régie d'entreprise. 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 meilleurs pratiques de régie d'entreprise. De plus, TELUS se fait un devoir d'observer des conventions comptables appropriées et raisonnablement prudentes.

À l'heure actuelle, les attentes quant à la qualité de l'information financière sont plus fortes que jamais, et TELUS agit en conséquence. En plus de satisfaire aux nouvelles exigences à l'égard de la régie d'entreprise établies par les autorités de réglementation canadiennes et américaines, nous avons mis en application certaines dispositions prescrites avant même leur entrée en vigueur et pris volontairement nombre de mesures dans le but de porter la qualité de notre information à un niveau supérieur aux exigences.

Au cours des dernières années, TELUS a agi de façon proactive pour répondre aux besoins de ses investisseurs, en appliquant les meilleures pratiques éprouvées à différents aspects de son information et de sa régie interne.

Au chapitre de l'information, par exemple, TELUS tient annuellement un forum d'investisseurs, diffuse sur son site Web ses conférences téléphoniques trimestrielles à l'intention de ses investisseurs et fixe d'avance une série de

cibles de rendement pour chaque année à venir contre lesquelles elle mesure ensuite publiquement ses résultats ou qu'elle révisé au besoin.

Au chapitre de la régie d'entreprise, les pratiques employées par TELUS l'ont amenée, par exemple, à séparer les fonctions de chef de la direction et de président du conseil, à nommer une grande majorité d'administrateurs non reliés à son conseil d'administration, à tenir des réunions du conseil d'administration et de comités du conseil à huis clos, à nommer aux comités du conseil seulement des administrateurs non membres de la direction et à voir à ce que la majorité des membres de chaque comité soient des administrateurs « non reliés » au sens des lignes directrices de la Bourse de Toronto, à conserver un service de vérification interne qui présente un rapport au comité de vérification et au chef des finances et procède annuellement à une évaluation exhaustive des risques et à une vérification en fonction des risques, et à tenir des réunions du comité de vérification au moins une fois par trimestre. Dans le cadre des réunions du comité de vérification, ses membres ont l'occasion de discuter de certains points habituels de l'ordre du jour avec les vérificateurs externes et internes en l'absence de membres de la direction.

En plus de nous livrer à ces pratiques, nous avons récemment apporté les améliorations suivantes, qui sont décrites en détail dans la Circulaire d'information de 2003.

Améliorations à l'information financière et à la régie d'entreprise de TELUS	Requises ¹	Volontaires
attestation du chef de la direction et du chef des finances à l'égard des états financiers et de l'analyse de la direction <ul style="list-style-type: none"> • résultat d'un examen interne systématique approfondi, effectué avec diligence raisonnable 	✓	
contrôle de l'information et procédures de publication <ul style="list-style-type: none"> • des listes de contrôle exhaustives sont établies et envoyées successivement aux cadres supérieurs et autres personnes occupant des postes de responsabilité clés et des postes liés à l'information 	✓	
améliorations à l'analyse de la direction <ul style="list-style-type: none"> • déclaration d'obligations contractuelles et d'ententes hors bilan 	✓	
mise à jour et publication de la politique d'éthique <ul style="list-style-type: none"> • tous les employés sont tenus de suivre un cours interactif en ligne 		✓
création d'une ligne téléphonique prioritaire pour les dénonciations en matière d'éthique <ul style="list-style-type: none"> • ligne servant à dénoncer des pratiques ou à présenter des plaintes, en gardant l'anonymat, en matière d'éthique, de comptabilité ou de contrôles internes 		✓
améliorations aux procédés de gestion des risques <ul style="list-style-type: none"> • évaluations plus approfondies des risques et attribution des responsabilités en matière de limitation des risques 		✓
comité de vérification composé d'« experts financiers » ²		✓
indépendance des vérificateurs externes et approbation préalable par le comité de vérification des services de vérification et autres		✓
divulgaration des modalités de nos facilités de crédit bancaire		✓

1 Mesures requises par l'Institut Canadien des Comptables Agréés, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, la Bourse de Toronto, la Securities and Exchange Commission des États-Unis, la loi des États-Unis intitulée *Sarbanes-Oxley Act* ou la Bourse de New York en date du 12 février 2003.

2 Le conseil d'administration de TELUS est d'avis que tous les membres actuels de son comité de vérification ont des « connaissances financières » et de l'« expérience dans le domaine comptable ou un domaine financier connexe » au sens donné aux expressions « financially literate » et « accounting or related financial experience » dans les nouvelles lignes directrices proposées de la Bourse de Toronto et sont des « experts financiers » au sens donné à l'expression « audit committee financial experts » dans la loi intitulée *Sarbanes-Oxley Act* et les règles définitives de la Securities and Exchange Commission.

information financière annuelle consolidée

TELUS – consolidé					
État des résultats (en millions)	2002	2001	2000	1999	1998
Produits d'exploitation ¹	7 006,7 \$	7 080,5 \$	5 998,4 \$	5 588,9 \$	5 560,1 \$
Charges d'exploitation ¹	4 488,1	4 550,9	3 684,1	3 390,0	3 367,8
BAIIA	2 518,6	2 529,6	2 314,3	2 198,9	2 192,3
Amortissement	1 570,3	1 494,2	1 182,0	1 049,6	1 010,1
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	569,9	198,4	–	466,3	–
Bénéfice d'exploitation provenant des activités poursuivies	378,4	837,0	1 132,3	683,0	1 182,2
Autres charges (produits), montant net	40,8	(17,0)	8,7	(32,7)	(57,0)
Coûts de financement	604,1	624,5	273,3	177,3	226,6
Charge de refinancement découlant de la restructuration de la dette	–	96,5	–	–	–
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices, part des actionnaires sans contrôle et amortissement des écarts d'acquisition	(266,5)	133,0	850,3	538,4	1 012,6
Impôts sur les bénéfices (recouvrement)	(42,5)	93,4	431,9	242,1	466,4
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies avant part des actionnaires sans contrôle et amortissement des écarts d'acquisition	(224,0)	39,6	418,4	296,3	546,2
Part des actionnaires sans contrôle	3,1	3,6	8,7	3,9	4,6
Perte extraordinaire ²	–	–	–	–	530,6
Amortissement des écarts d'acquisition	–	174,8	23,4	7,5	6,9
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies	(227,1)	(138,8)	386,3	284,9	4,1
Bénéfice (perte) provenant des activités abandonnées	(1,9)	592,3	74,7	64,9	62,9
Bénéfice net (perte nette)	(229,0)	453,5	461,0	349,8	67,0
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées et intérêts sur les débetures convertibles	10,3	10,5	5,0	3,5	3,5
Bénéfice (perte) afférent(e) aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote	(239,3)\$	443,0 \$	456,0 \$	346,3 \$	63,5 \$

TELUS – consolidé					
Bilan (en millions)	2002	2001	2000	1999	1998
Immobilisations, au coût	25 037,3 \$	23 888,4 \$	21 782,5 \$	14 415,5 \$	13 778,1 \$
Amortissement cumulé	13 062,8	11 128,6	10 251,5	8 537,2	7 950,5
Total de l'actif	18 219,8	19 265,6	18 046,5	7 797,1	7 860,5
Dette nette ³	8 390,3	8 712,6	7 980,4	2 055,6	2 139,1
Total des capitaux investis ⁴	14 834,1	15 705,3	14 473,1	6 375,7	6 491,7
Dette à long terme	8 197,4	8 651,4	3 047,3	1 555,5	1 608,7
Total des capitaux propres	6 432,6	6 984,7	6 418,4	4 307,7	4 343,0

1 En 2002, la société a adopté la norme 01-9 établie par le Emerging Issues Task Force du Financial Accounting Standards Board des États-Unis. L'application de cette norme comptable a fait en sorte que des coûts propres à Mobilité, auparavant constatés comme charges d'exploitation, soient reclassés pour compenser les produits d'exploitation. Les montants ainsi reclassés ont été de 122,1 millions de dollars en 2001 et de 108,0 millions de dollars en 2000.

2 Avant le regroupement de BC TELECOM et de TELUS en 1999, des pertes extraordinaires hors caisse avaient été constatées individuellement pour chacune des sociétés (TELUS en 1997 et BC TELECOM en 1998). Ces pertes extraordinaires résultaient du passage des principes comptables réglementaires (PCR) aux principes comptables généralement reconnus (PCGR).

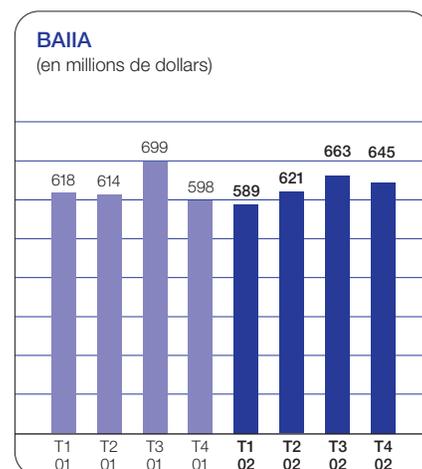
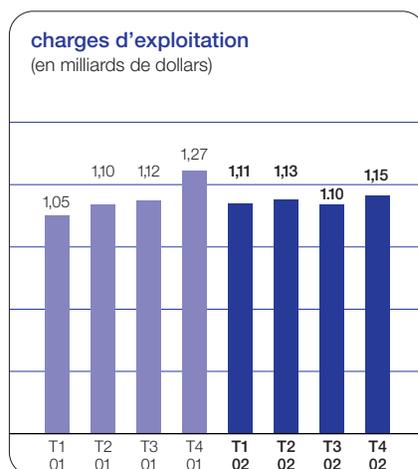
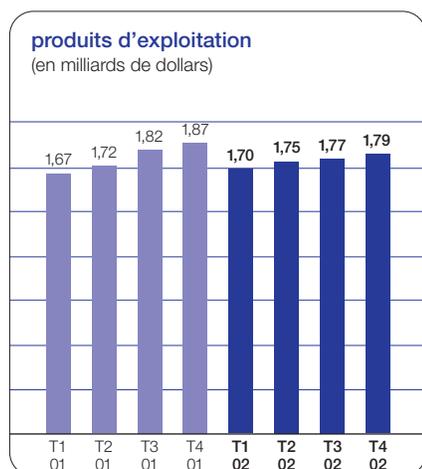
3 Dette à long terme plus obligations à court terme et chèques en circulation, déduction faite de l'encaisse, des placements temporaires et de la couverture relative à des swaps de devises liés à des billets en dollars américains. La dette nette comprend également un montant nominal associé à la titrisation des créances.

4 Dette nette plus la part des actionnaires sans contrôle et le total des capitaux propres.

information financière trimestrielle consolidée

TELUS – consolidé								
État des résultats (en millions)	T4 2002	T3 2002	T2 2002	T1 2002	T4 2001	T3 2001	T2 2001	T1 2001
Produits d'exploitation ¹	1 794,4 \$	1 766,3 \$	1 748,0 \$	1 698,0 \$	1 868,0 \$	1 823,2 \$	1 717,7 \$	1 671,6 \$
Charges d'exploitation ¹	1 149,2	1 103,2	1 127,0	1 108,7	1 269,7	1 123,9	1 103,4	1 053,9
BAIIA	645,2	663,1	621,0	589,3	598,3	699,3	614,3	617,7
Amortissement	409,9	400,8	385,2	374,4	394,4	375,5	358,1	366,2
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	241,0	313,3	3,1	12,5	–	–	–	198,4
Bénéfice (perte) d'exploitation provenant des activités poursuivies	(5,7)	(51,0)	232,7	202,4	203,9	323,8	256,2	53,1
Autres charges (produits), montant net	24,3	5,6	5,7	5,2	2,6	(0,6)	(21,6)	2,6
Coûts de financement	150,1	98,6	174,0	181,4	180,4	175,2	114,2	154,7
Charge de refinancement découlant de la restructuration de la dette	–	–	–	–	–	–	–	96,5
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices, part des actionnaires sans contrôle et amortissement des écarts d'acquisition	(180,1)	(155,2)	53,0	15,8	20,9	149,2	163,6	(200,7)
Impôts sur les bénéfices (recouvrement)	(41,6)	(50,5)	33,1	16,5	19,4	79,0	77,8	(82,8)
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies avant part des actionnaires sans contrôle et amortissement des écarts d'acquisition	(138,5)	(104,7)	19,9	(0,7)	1,5	70,2	85,8	(117,9)
Part des actionnaires sans contrôle	0,7	0,6	1,3	0,5	–	–	1,6	2,0
Amortissement des écarts d'acquisition	–	–	–	–	45,1	46,2	43,0	40,5
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies	(139,2)	(105,3)	18,6	(1,2)	(43,6)	24,0	41,2	(160,4)
Bénéfice (perte) provenant des activités abandonnées	–	(2,1)	(0,2)	0,4	(3,1)	556,7	18,7	20,0
Bénéfice net (perte nette)	(139,2)	(107,4)	18,4	(0,8)	(46,7)	580,7	59,9	(140,4)
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées et intérêts sur les débetures convertibles	2,6	2,6	2,6	2,5	3,2	2,2	2,6	2,5
Bénéfice (perte) afférent(e) aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote	(141,8)\$	(110,0)\$	15,8 \$	(3,3)\$	(49,9)\$	578,5 \$	57,3 \$	(142,9)\$

1 En 2002, la société a adopté la norme 01-9 établie par le Emerging Issues Task Force du Financial Accounting Standards Board des États-Unis. L'application de cette norme comptable pour 2001 a fait en sorte que des coûts propres à Mobilité, auparavant constatés comme charges d'exploitation, soient reclassés pour compenser les produits d'exploitation.



statistiques d'exploitation annuelles

Consolidé	2002	2001	2000	1999	1998
Actions en circulation¹					
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en millions)	317,9	294,2	247,0	236,6	237,0
Nombre d'actions en circulation en fin d'exercice (en millions)	345,7	302,2	287,1	236,7	236,6
Par action¹					
Bénéfice par action en circulation	(0,75)\$	1,51 \$	1,85 \$	1,46 \$	0,27 \$
Dividendes déclarés par action	0,60 \$	1,20 \$	1,40 \$	1,40 \$	1,29 \$
Indicateurs de rendement					
Bénéfice net (perte nette) (en millions)	(229,0)\$	453,5 \$	461,0 \$	349,8 \$	67,0 \$
Rendement de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires ²	(3,8 %)	6,9 %	9,6 %	14,2 %	14,0 %
Couverture des intérêts par le BAIIA ³	3,7	4,1	10,7	11,6	10,5
Flux de trésorerie disponibles (en millions) ⁴	(25,9)\$	(1 353,9)\$	11,8 \$	125,1 \$	23,8 \$
Ratio dette nette/BAIIA	3,3	3,4	3,4	0,9	1,0
Dette nette/total des capitaux investis	56,6 %	55,5 %	55,1 %	32,2 %	33,0 %
Dépenses en immobilisations (en millions) ⁵	1 697,9 \$	2 605,3 \$	1 441,3 \$	1 199,2 \$	1 093,2 \$
Autres					
Total des employés, activités poursuivies	25 752	30 701	29 122	–	–
Employés permanents, activités poursuivies	23 618	27 765	26 188	21 248	22 165
Total des salaires (en millions)	1 544,2 \$	1 730,0 \$	1 376,2 \$	1 330,3 \$	1 387,4 \$

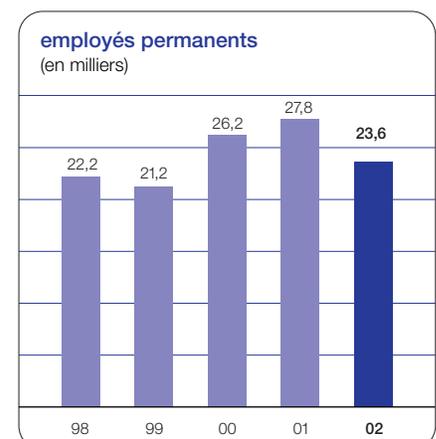
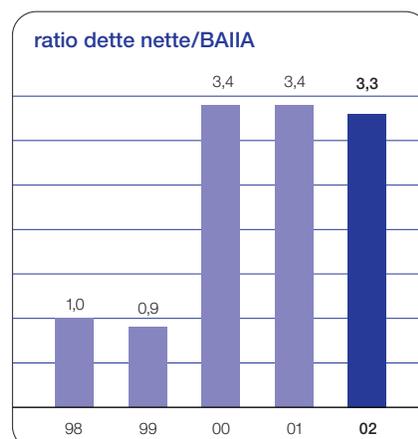
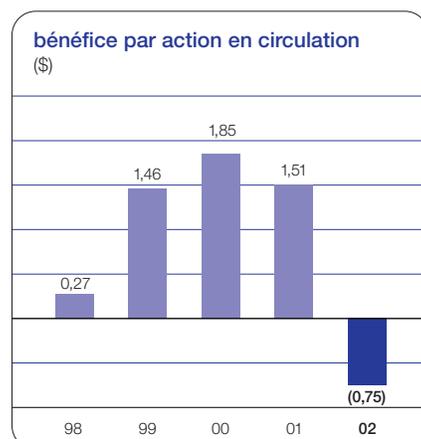
1 Actions ordinaires et actions sans droit de vote.

2 Le rendement de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires est égal au quotient du bénéfice afférent aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote par l'avoir trimestriel moyen pour la période de douze mois.

3 Le BAIIA excluant les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif divisé par les coûts de financement avant les intérêts hors caisse courus et les gains liés au remboursement de dette, calculé sur douze mois.

4 Les flux de trésorerie disponibles sont calculés en retranchant du BAIIA (à l'exclusion des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif) les dépenses en immobilisations, les intérêts, les impôts en espèces et les dividendes.

5 Compte non tenu de l'acquisition d'un réseau de fibres optiques pour une contrepartie non monétaire de 76 millions de dollars au deuxième trimestre de 2001.



statistiques d'exploitation trimestrielles

Consolidé	T4 2002	T3 2002	T2 2002	T1 2002	T4 2001	T3 2001	T2 2001	T1 2001
Actions en circulation¹								
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en millions)	345,2	315,3	306,6	304,0	301,8	297,4	289,2	288,0
Nombre d'actions en circulation à la fin de la période (en millions)	345,7	343,5	307,3	304,6	302,2	298,4	290,0	288,5
Par action¹								
Bénéfice par action en circulation	(0,41)\$	(0,35)\$	0,05 \$	(0,01)\$	(0,16)\$	1,94 \$	0,20 \$	(0,50)\$
Dividendes déclarés par action	0,15 \$	0,15 \$	0,15 \$	0,15 \$	0,15 \$	0,35 \$	0,35 \$	0,35 \$
Indicateurs de rendement								
Bénéfice net (perte nette) (en millions)	(139,2)\$	(107,4)\$	18,4 \$	(0,8)\$	(46,7)\$	580,7 \$	59,9 \$	(140,4)\$
Rendement de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires ²	(3,8 %)	(2,3 %)	8,6 %	9,3 %	6,9 %	8,3 %	(1,6 %)	4,0 %
Couverture des intérêts par le BAIIA ³	3,7	3,4	3,5	3,6	4,1	4,8	6,1	8,0
Flux de trésorerie disponibles (en millions) ⁴	(104,4)\$	239,3 \$	(261,8)\$	101,0 \$	(510,1)\$	(21,3)\$	(296,8)\$	(525,7)\$
Ratio dette nette/BAIIA ⁵	3,3	3,4	3,6	3,5	3,4	3,3	3,8	3,7
Dette nette/total des capitaux investis	56,6 %	55,8 %	58,7 %	58,0 %	55,4 %	54,1 %	58,4 %	57,7 %
Dépenses en immobilisations (en millions) ⁶	416,2 \$	327,2 \$	548,6 \$	405,9 \$	591,6 \$	587,1 \$	607,7 \$	818,9 \$
Autres								
Total des employés, activités poursuivies	25 752	28 259	30 083	30 489	30 701	30 556	30 587	29 472
Employés permanents, activités poursuivies	23 618	26 318	27 714	27 841	27 765	27 547	27 308	26 653
Total des salaires (en millions)	366,2 \$	372,4 \$	403,2 \$	402,4 \$	467,4 \$	439,6 \$	426,0 \$	397,0 \$

1 Actions ordinaires et actions sans droit de vote.

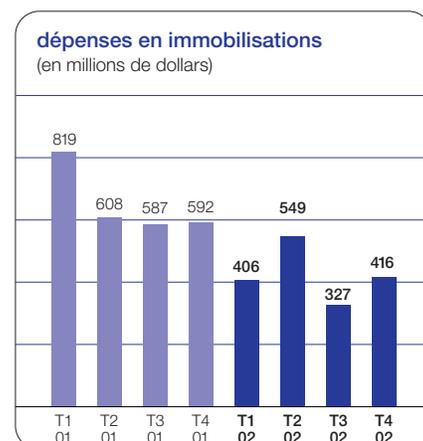
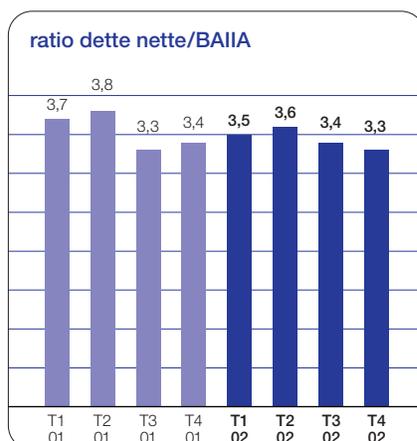
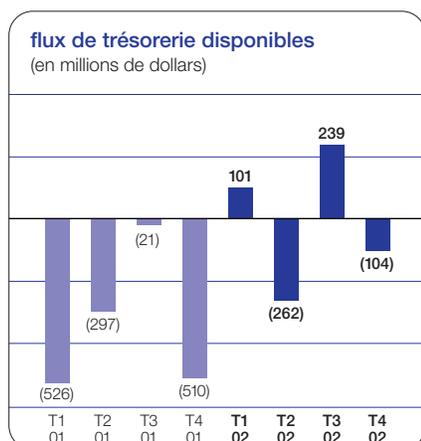
2 Le rendement de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires est égal au quotient du bénéfice afférent aux actions ordinaires au cours des douze mois précédents par l'avoir trimestriel moyen des porteurs d'actions ordinaires pour la période de douze mois.

3 La couverture des intérêts par le BAIIA est calculée pour les douze mois précédents.

4 Les flux de trésorerie disponibles sont calculés en retranchant du BAIIA (à l'exclusion des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif) les dépenses en immobilisations, les intérêts, les impôts en espèces et les dividendes.

5 Le ratio dette nette/BAIIA est calculé en tenant compte du BAIIA des douze mois précédents.

6 Compte non tenu de l'acquisition d'un réseau de fibres optiques pour une contrepartie non monétaire de 76 millions de dollars au deuxième trimestre de 2001.



statistiques sectorielles annuelles

	2002	2001	2000	1999
Secteur des communications¹				
Produits d'exploitation (en millions)	5 084,6 \$	5 359,5 \$	4 919,3 \$	4 700,4 \$
Charges d'exploitation (en millions)	3 100,8 \$	3 185,7 \$	2 912,4 \$	2 881,2 \$
BAIIA (en millions) ²	1 983,8 \$	2 173,8 \$	2 006,9 \$	1 819,2 \$
Dépenses en immobilisations (en millions)	1 238,2 \$	1 605,8 \$	1 218,4 \$	1 034,0 \$
BAIIA ² moins dépenses en immobilisations (en millions)	745,6 \$	568,0 \$	788,5 \$	785,2 \$
Lignes d'accès au réseau en service (en milliers)	4 911	4 967	4 944	4 551
Part du marché des interurbains, en fonction des produits d'exploitation	78,0 %	78,7 %	77,2 %	–
Part du marché des services locaux, en fonction des abonnés	96,9 %	97,5 %	97,9 %	98,0 %
Ajouts nets d'abonnés à Internet commuté (en milliers) ³	(63,4)	41,8	125,5	75,6
Abonnés à Internet commuté (en milliers) ³	391,7	455,1	413,2	287,7
Ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse (en milliers) ⁴	195,2	131,2	57,9	21,0
Abonnés à Internet haute vitesse (en milliers) ⁴	410,0	214,8	83,6	25,7
Total des employés, activités poursuivies	20 332	25 545	24 165	–
Employés permanents, activités poursuivies	18 677	23 247	21 810	20 391
Secteur Mobilité (pro forma pour 2000 et 1999)				
Produits d'exploitation (en millions) ⁵	2 034,9 \$	1 825,9 \$	1 617,2 \$	1 377,7 \$
Charges d'exploitation (en millions) ⁵	1 500,1 \$	1 470,1 \$	1 443,8 \$	1 179,7 \$
BAIIA (en millions) ²	534,8 \$	355,8 \$	173,4 \$	198,0 \$
BAIIA ² à l'exclusion du coût d'acquisition (en millions)	1 016,4 \$	837,7 \$	669,2 \$	533,6 \$
Dépenses en immobilisations (en millions)	459,7 \$	999,5 \$	533,7 \$	545,9 \$
BAIIA ² moins dépenses en immobilisations (en millions)	75,1 \$	(643,7)\$	(360,3)\$	(347,9)\$
Ajouts nets (en milliers)	417,8	417,5	474,1	395,6
Ajouts bruts (en milliers)	1 017	985	924	668
Abonnés au service sans fil (en milliers)	2 995,5	2 577,7	2 160,2	1 686,1
Taux de pénétration ⁶	10,9 %	10,5 %	9,1 %	7,4 %
Part du marché des services sans fil, en fonction des abonnés	25,0 %	24,1 %	24,5 %	25,0 %
Produits d'exploitation mensuels moyens par appareil d'abonné (RMPA) ⁷	55 \$	57 \$	59 \$	61 \$
Nombre moyen de minutes par abonné par mois	290	270	271	238
Coût d'acquisition par ajout brut ⁷	497 \$	502 \$	537 \$	502 \$
Désactivations mensuelles (taux de désabonnement) ⁷	1,8 %	2,0 %	2,0 %	1,6 %
Population desservie par le numérique (en millions) ⁸	27,4	24,2	22,6	21,3
Total de la population desservie (en millions) ⁸	27,5	24,6	23,7	22,8
Total des employés, activités poursuivies	5 420	5 156	4 957	–
Employés permanents, activités poursuivies	4 941	4 518	4 378	3 744

1 Les données pour 1999 ne comprennent pas les résultats attribuables aux activités filaires de QuébecTel.

2 Exclut les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif.

3 Comprend environ 34 000 abonnés au service commuté de PSINet et de CADVision et une réduction d'environ 12 100 abonnés au service commuté pour éliminer les comptes internes et inactifs au quatrième trimestre de 2001.

4 Comprend environ 2 600 abonnés à Internet haute vitesse de PSINet et de CADVision au quatrième trimestre de 2001.

5 En 2002, la société a adopté la norme 01-9 établie par le Emerging Issues Task Force du Financial Accounting Standards Board des États-Unis. L'application de cette norme comptable a fait en sorte que des coûts propres à Mobilité, auparavant constatés comme charges d'exploitation, soient reclassés pour compenser les produits d'exploitation. Les montants ainsi reclassés ont été de 139,5 millions de dollars en 2002, de 122,1 millions de dollars en 2001 et de 108,0 millions de dollars en 2000.

6 Abonnés divisés par la population desservie.

7 Les données sur les abonnés, le taux de désabonnement, les produits d'exploitation mensuels moyens par appareil d'abonné et le coût d'acquisition par ajout brut lié au marketing pour 1999 et 2000 ont été redressées pour refléter les correspondances entre TELUS Mobilité (avant les acquisitions), Clearnet et QuébecTel Mobilité. Ces données comprennent une diminution d'environ 13 100 abonnés du total des abonnés aux services postpayés au 31 décembre 2000, neutralisée en partie par une augmentation de 4 100 abonnés attribuable aux abonnés au réseau CDDP, qui n'étaient pas comptés auparavant. Le coût d'acquisition lié au marketing, après redressement, comprend les frais liés aux changements de marque, à la fidélisation et à la migration.

8 Comprend la zone de couverture étendue résultant des conventions d'itinérance et de revente conclues avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless, représentant 6,0 millions de POP bénéficiant du réseau SCP.

statistiques sectorielles trimestrielles

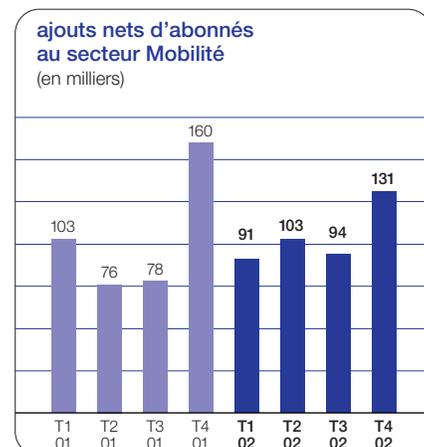
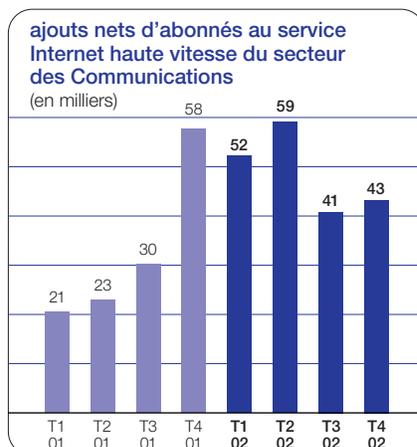
	T4 2002	T3 2002	T2 2002	T1 2002	T4 2001	T3 2001	T2 2001	T1 2001
Secteur des communications								
Produits d'exploitation (en millions)	1 267,0 \$	1 258,3 \$	1 286,5 \$	1 272,8 \$	1 415,9 \$	1 367,6 \$	1 304,4 \$	1 271,6 \$
Charges d'exploitation (en millions)	750,4 \$	760,0 \$	784,3 \$	806,1 \$	872,7 \$	786,3 \$	796,3 \$	730,4 \$
BAlIA (en millions)	516,6 \$	498,3 \$	502,2 \$	466,7 \$	543,2 \$	581,3 \$	508,1 \$	541,2 \$
Dépenses en immobilisations (en millions)	291,0 \$	230,2 \$	407,9 \$	309,1 \$	386,8 \$	403,3 \$	454,2 \$	361,5 \$
BAlIA moins dépenses en immobilisations (en millions)	225,6 \$	268,1 \$	94,3 \$	157,6 \$	156,4 \$	178,0 \$	53,9 \$	179,7 \$
Lignes d'accès au réseau en service (en milliers)	4 911	4 921	4 914	4 946	4 967	4 973	4 957	4 951
Part du marché des interurbains, en fonction des produits d'exploitation	78,0 %	78,5 %	78,3 %	78,9 %	78,7 %	79,4 %	78,7 %	78,3 %
Part du marché des services locaux, en fonction des abonnés	96,9 %	97,0 %	97,2 %	97,4 %	97,5 %	97,6 %	97,0 %	97,9 %
Ajouts nets d'abonnés à Internet commuté (en milliers) ¹	(24,4)	(15,4)	(8,7)	(14,8)	6,4	8,3	4,9	22,2
Abonnés à Internet commuté (en milliers) ¹	391,7	416,2	431,6	440,3	455,1	448,7	440,4	435,5
Ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse (en milliers) ²	43,2	40,8	59,0	52,2	57,6	30,2	22,9	20,5
Abonnés à Internet haute vitesse (en milliers) ²	410,0	366,8	326,1	267,0	214,8	157,2	127,0	104,1
Total des employés, activités poursuivies	20 332	22 862	24 625	25 155	25 545	25 571	25 628	24 577
Employés permanents, activités poursuivies	18 677	21 250	22 626	23 010	23 247	23 090	22 829	22 170
Secteur Mobilité								
Produits d'exploitation (en millions)	554,5 \$	537,4 \$	491,8 \$	451,2 \$	480,4 \$	485,6 \$	433,9 \$	426,0 \$
Charges d'exploitation (en millions)	425,9 \$	372,6 \$	373,0 \$	328,6 \$	425,3 \$	367,6 \$	327,7 \$	349,5 \$
BAlIA (en millions)	128,6 \$	164,8 \$	118,8 \$	122,6 \$	55,1 \$	118,0 \$	106,2 \$	76,5 \$
BAlIA à l'exclusion du coût d'acquisition (en millions)	278,9 \$	274,7 \$	247,1 \$	215,7 \$	214,4 \$	228,9 \$	205,6 \$	188,8 \$
Dépenses en immobilisations (en millions)	125,2 \$	97,0 \$	140,7 \$	96,8 \$	204,8 \$	183,8 \$	153,5 \$	457,4 \$
BAlIA moins dépenses en immobilisations (en millions)	3,4 \$	67,8 \$	(21,9)\$	25,8 \$	(149,7)\$	(65,8)\$	(47,3)\$	(380,9)\$
Ajouts nets (en milliers)	131,0	93,7	102,6	90,5	160,4	78,2	76,4	102,5
Ajouts bruts (en milliers)	278	237	263	239	315	232	214	224
Abonnés au service sans fil (en milliers)	2 995,5	2 864,5	2 770,8	2 668,2	2 577,7	2 417,5	2 339,1	2 262,7
Taux de pénétration	10,9 %	10,8 %	10,7 %	10,6 %	10,5 %	9,9 %	9,8 %	9,5 %
Part du marché des services sans fil, en fonction des abonnés	25,0 %	25,0 %	24,7 %	24,3 %	24,1 %	24,2 %	24,5 %	24,8 %
Produits d'exploitation mensuels moyens par appareil d'abonné (RMPA) ³	56 \$	58 \$	55 \$	52 \$	56 \$	60 \$	56 \$	57 \$
Nombre moyen de minutes par abonné par mois	302	297	299	250	276	272	265	265
Coût d'acquisition par ajout brut ³	543 \$	467 \$	490 \$	480 \$	509 \$	482 \$	478 \$	535 \$
Désactivations mensuelles (taux de désabonnement) ³	1,7 %	1,7 %	2,0 %	1,9 %	2,1 %	2,2 %	2,0 %	1,9 %
Population desservie par le numérique (en millions) ⁴	27,4	26,6	25,9	24,8	24,2	23,9	22,7	22,8
Total de la population desservie (en millions) ⁴	27,5	26,9	26,2	25,1	24,6	24,3	23,9	23,8
Total des employés, activités poursuivies	5 420	5 397	5 458	5 334	5 156	4 985	4 959	4 895
Employés permanents, activités poursuivies	4 941	4 950	4 970	4 831	4 518	4 457	4 479	4 483

1 Comprend environ 34 000 abonnés au service commuté de PSINet et de CADVision et une réduction d'environ 12 100 abonnés au service commuté pour éliminer les comptes internes et inactifs au quatrième trimestre de 2001.

2 Comprend environ 2 600 abonnés à Internet haute vitesse de PSINet et de CADVision au quatrième trimestre de 2001.

3 Les données sur les abonnés, le taux de désabonnement, les produits d'exploitation mensuels moyens par appareil d'abonné et le coût d'acquisition par ajout brut lié au marketing pour 1999 et 2000 ont été redressées pour refléter les correspondances entre TELUS Mobilité (avant les acquisitions), Clearnet et QuébecTel Mobilité. Ces données comprennent une diminution d'environ 13 100 abonnés du total des abonnés aux services postpayés au 31 décembre 2000, neutralisée en partie par une augmentation de 4 100 abonnés attribuable aux abonnés au réseau CDDP, qui n'étaient pas comptés auparavant. Le coût d'acquisition lié au marketing, après redressement, comprend les frais liés aux changements de marque, à la fidélisation et à la migration.

4 Comprend la zone de couverture étendue résultant des conventions d'itinérance et de revente conclues avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless.



attestations

Je, Darren Entwistle, président et chef de la direction de TELUS Corporation, et je, Robert G. McFarlane, vice-président directeur et chef des finances de TELUS Corporation, attestons individuellement ce qui suit :

1. J'ai passé en revue l'analyse de la direction et les états financiers consolidés de TELUS Corporation (l'« émetteur assujéti ») présentés dans le présent rapport.
2. À ma connaissance, l'analyse de la direction et les états financiers consolidés ne contiennent aucune déclaration trompeuse concernant un fait important et n'omettent aucun fait important qui est nécessaire pour que les déclarations effectuées ne soient pas trompeuses, à la lumière des circonstances dans lesquelles elles ont été effectuées, à l'égard de la période visée.
3. À ma connaissance, l'information financière donnée dans l'analyse de la direction et les états financiers consolidés représente fidèlement à tous les égards importants la situation financière, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie de l'émetteur assujéti, aux dates et pour les périodes indiquées dans ceux-ci.
4. Nous sommes responsables de l'établissement et du maintien pour l'émetteur assujéti de contrôles et de procédures de divulgation (au sens donné à l'expression « disclosure controls and procedures » dans les règles de la Securities and Exchange Commission des États-Unis) et, à cet égard, nous avons :
 - a) créé les contrôles et procédures nécessaires pour que l'information importante concernant l'émetteur assujéti et ses filiales consolidées nous soit signalée par des personnes au sein de ces entités, particulièrement durant la préparation de l'analyse de la direction et des états financiers consolidés présentés dans le présent rapport;
 - b) évalué l'efficacité des contrôles et des procédures de divulgation de l'émetteur assujéti à une date à l'intérieur des 90 jours précédant le dépôt de l'analyse de la direction et des états financiers consolidés présentés dans le présent rapport (la « date d'évaluation »); et
 - c) présenté dans le présent rapport nos conclusions sur l'efficacité des contrôles et procédures de divulgation en fonction de notre évaluation faite à la date d'évaluation.
5. Nous avons révélé, en fonction de notre dernière évaluation, aux vérificateurs de l'émetteur assujéti et au comité de vérification du conseil d'administration de l'émetteur assujéti (et aux personnes remplissant des fonctions équivalentes) :
 - a) toutes les lacunes significatives dans la conception ou l'exécution des contrôles internes qui pourraient nuire à la capacité de l'émetteur assujéti d'enregistrer, de traiter, de résumer et de déclarer des données financières, et signalé aux vérificateurs de l'émetteur assujéti toute lacune importante dans les contrôles internes; et
 - b) tout cas de fraude, important ou non, impliquant des membres de la direction ou d'autres employés remplissant des fonctions significatives à l'égard des contrôles internes de l'émetteur assujéti; et
6. Nous avons indiqué dans le présent rapport si des changements notables touchant les contrôles internes ou d'autres facteurs pouvant avoir une incidence considérable sur les contrôles internes avaient été apportés après la date de notre dernière évaluation, y compris des mesures correctives visant des lacunes significatives ou importantes.

Le 12 février 2003



Darren Entwistle
Président et
chef de la direction



Robert G. McFarlane
Vice-président directeur et
chef des finances

analyse de la direction

Le texte qui suit constitue une analyse de la situation financière et des résultats d'exploitation consolidés de TELUS Corporation (TELUS ou la société) pour les exercices terminés les 31 décembre 2002 et 2001. Cette analyse contient des données prospectives qui renvoient à la déclaration de la société à l'égard des énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport et qui doivent être lues conjointement avec celle-ci (se reporter à la rubrique « Énoncés prospectifs » présentée en deuxième couverture). Le texte ci-après doit également être lu conjointement avec les états financiers consolidés vérifiés de TELUS et les notes afférentes. Les états financiers consolidés ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada, qui diffèrent des PCGR des États-Unis sous certains aspects. Se reporter à la note 25 afférente aux états financiers consolidés pour une analyse des principales différences entre les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis qui s'appliquent à TELUS.

Historique de la société

TELUS Corporation a été créée par le regroupement en 1999 de BC TELECOM et de TELUS, deux entreprises de services locaux titulaires (ESLT) de l'ouest du pays, et par l'acquisition en 2000 de QuébecTel (maintenant appelée TELUS Québec), une ESLT de l'est du Québec, et de Clearnet Communications Inc. (Clearnet), un fournisseur de services numériques sans fil d'envergure nationale. BC TELECOM et l'ancienne TELUS étaient deux sociétés régionales de télécommunications établies de longue date qui fournissaient des services complets. Lors du regroupement de 1999, TELUS a dévoilé des plans visant à s'implanter ailleurs au Canada comme fournisseur de services de télécommunications. De 1999 à 2001, TELUS a construit un réseau national de fibres optiques complété par un réseau optique en anneaux dans les grandes agglomérations du centre du Canada. En 2000, TELUS a lancé ses services commerciaux de transmission de la voix, de données et autres à l'extérieur de l'ouest du pays, principalement en Ontario, et ses activités de vente de services de téléphonie sans fil en Ontario, au Manitoba et en Saskatchewan. L'acquisition de QuébecTel en juin 2000 a accéléré l'entrée sur le marché québécois. Grâce à l'acquisition de Clearnet en octobre 2000 et à l'intégration des services sans fil qui s'est ensuivie, TELUS est devenue le premier fournisseur de services sans fil.

Au début de l'exercice 2001, TELUS a acquis des licences de spectre sans fil supplémentaires dans des régions à population importante lors de l'enchère de licences de SCP tenue par Industrie Canada. Au cours de 2001, elle a aussi vendu des actifs secondaires, notamment ses activités de publication d'annuaires et des biens immobiliers, et elle a abandonné les activités de location d'équipement. La société a aussi fait l'acquisition de plusieurs éléments d'actif et de six petites entreprises de transmission de données et de services IP, d'hébergement de sites Web et de développement d'applications, situées principalement dans le centre du pays.

En 2002, TELUS a poursuivi la mise en œuvre de sa stratégie conformément à ses six impératifs stratégiques établis au milieu de l'exercice 2000. En voici certains exemples :

1. Offrir des solutions intégrées :
 - Pour les consommateurs, TELUS a lancé les groupements Internet Select et Internet Complete et a présenté le groupement Signature qui combine, à un prix mensuel peu élevé, les services résidentiels locaux, les services de gestion d'appels personnels et les services Internet pour la clientèle utilisant des services interurbains. La société a aussi lancé le service Internet Velocity Enhanced qui offre des capacités Internet additionnelles et comprend le groupement de sécurité Internet Freedom^{MD}.
 - Pour la clientèle d'affaires, de nouvelles solutions intégrées ont été lancées dans le cadre du portefeuille Services gérés, en vertu duquel TELUS gère l'infrastructure informatique et de réseau de clients, permettant ainsi à ces derniers de se consacrer à leurs principales activités. Pour les grandes entreprises, la société a mis au point l'ensemble de solutions intégrées Anytime, Anywhere, qui offre des solutions globales de technologie de l'information et de réseau personnalisé ainsi que des solutions de connectivité pour les lieux éloignés et les équipes de travail hautement mobiles.
2. Se doter de moyens à l'échelle nationale :
 - Nous avons mis en œuvre une nouvelle plate-forme intelligente améliorée de services liés aux cartes et de services interurbains nationaux.
 - Nous avons intégré le réseau fédérateur de TELUS Québec au réseau fédérateur national de TELUS, améliorant par le fait même l'acheminement, la connectivité et la fiabilité pour tous les internautes de TELUS.
 - Nous avons remanié le site **telus.com** dans le but de faciliter la navigation en ligne, d'offrir plus de renseignements et de simplifier la gestion des commandes et des comptes en ligne.

analyse de la direction

- Nous avons finalisé l'intégration à l'échelle nationale des activités sans fil de TELUS en Alberta et en Colombie-Britannique à celles de Clearnet Communications et de QuébecTel Mobilité.
3. Effectuer des partenariats, des acquisitions et des désinvestissements :
- Nous continuons de mettre à profit les liens stratégiques de TELUS avec Verizon Communications et Verizon Wireless.
 - Nous sommes devenus le partenaire de premier choix au Canada pour Verizon Wireless en matière de services d'itinérance sans fil.
4. Mettre l'accent de façon constante sur la croissance des services de données, IP et sans fil :
- Nous avons investi environ 250 millions de dollars dans les systèmes et l'infrastructure liés aux lignes numériques à paire asymétrique (LNPA) et augmenté l'offre de LNPA pour l'étendre à 83 % des 38 communautés les plus importantes en Colombie-Britannique et en Alberta.
 - Nous avons amorcé la transformation des réseaux par fil afin de les doter de la technologie IP, qui devrait permettre d'offrir une variété de capacités et de services de prochaine génération aux clients.
 - Nous avons élargi de six millions de POP la couverture SCP dans le centre et l'est du Canada grâce à la mise en œuvre d'ententes en matière d'itinérance numérique et de revente avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless.
 - Nous avons augmenté notre zone de couverture numérique sans fil pour qu'elle s'étende à 27,4 millions de POP ou près de 90 % de la population canadienne.
 - Nous avons procédé à la mise en œuvre du nouveau réseau de données sans fil 1X de prochaine génération partout au Canada, offrant des services rapides et pratiques d'accès Internet sans fil à plus de 22 millions de Canadiens (70 % de la population).
5. Miser sur une stratégie de commercialisation commune :
- Nous avons continué à renforcer notre stratégie commune d'image de marque en ce qui a trait aux produits avec fil et sans fil, mettant à profit le nom prestigieux et largement reconnu de TELUS ainsi que sa campagne de publicité et de mise en marché populaire axée sur la nature.
6. Investir dans les ressources internes :
- Nous avons finalisé plusieurs intégrations et conversions du système de facturation de TELUS Mobilité et de TELUS Communications.
 - Nous avons combiné et consolidé 24 centres de service à la clientèle et un certain nombre de postes opérationnels et administratifs.
 - Nous avons utilisé les technologies Internet pour transformer les procédés internes. L'intranet de la société relie les employés en temps réel et leur permet de gérer leurs propres services en ligne tout en réduisant l'utilisation du papier. Le Web est maintenant la norme utilisée par la société pour faire des réservations lors de voyages, inscrire les dépenses et recevoir des conseils relatifs à la paie.
 - Nous avons établi un système de gestion de l'apprentissage sur le Web qui offre aux employés un point d'accès unique à des cours et à des outils de développement de carrière. L'outil favori de formation est maintenant le cyberapprentissage, auquel les employés ont accès en tout lieu et en tout temps.

Les principales filiales de la société sont TELUS Communications Inc. (qui comprend la société TELE-MOBILE COMPANY), TELUS Québec Inc. (qui comprend TELUS Communications Québec Inc.) et TELUS Services Inc. (qui comprend la société TELUS Enterprise Solutions). L'analyse de la direction est présentée par secteur, ce qui englobe toutes les entités juridiques.

Les secteurs d'exploitation isolables de TELUS pour les exercices 2002 et 2001 étaient les suivants :

- TELUS Communications, qui procurait des services de transmission de la voix locaux et interurbains, des services de transmission de données, Internet et de gestion de l'information et autres services au Canada;
- TELUS Mobilité, qui fournissait des SCP numériques, le service iDEN (sous la marque de commerce Mike) et des services Internet sans fil à l'échelle nationale.

Faits nouveaux survenus en 2002

Changement de vérificateur externe en 2002

Avec prise d'effet au deuxième trimestre de 2002, les associés et le personnel de l'exploitation canadienne d'Arthur Andersen s.r.l., se sont joints au cabinet Deloitte & Touche, s.r.l., qui, de ce fait, a été nommé vérificateur externe de TELUS.

Modifications de conventions comptables en 2002

Les résultats financiers de 2002 reflètent la mise en application de deux nouvelles normes comptables.

Plus tôt en 2002, la société a adopté le traitement préconisé dans l'énoncé EITF 01-9 du Financial Accounting Standards Board (FASB) eu égard à la comptabilisation de la contrepartie d'un vendeur remise à un client. L'application de cette norme par TELUS entraîne le reclassement des coûts propres aux activités de Mobilité et aux activités relatives à Internet, qui étaient auparavant classés dans les charges d'exploitation et qui sont

désormais portés en diminution des produits. Il s'ensuit que les produits et les charges d'exploitation correspondants des activités du secteur Mobilité pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001 ont diminué de 122,1 millions de dollars après le retraitement des chiffres en accord avec la présentation des résultats de 2002 (qui ont diminué de 139,5 millions). Le bénéfice et les autres indicateurs clés de l'exploitation, comme les frais de marketing liés à l'acquisition, sont demeurés les mêmes. Se reporter à la note 2 (b) afférente aux états financiers consolidés pour de plus amples renseignements à ce sujet.

De plus, depuis le 1^{er} janvier 2002, la société a adopté les modifications de la convention comptable prescrite au chapitre 3062 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*. Par conséquent, la société n'amortit plus les écarts d'acquisition ni les actifs incorporels d'une durée indéfinie. Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2001, la charge d'amortissement avant impôts rattachée à ces éléments s'élevait à 264,4 millions de dollars.

Conformément au chapitre 3062, au lieu d'être amortie systématiquement, la valeur comptable des écarts d'acquisition et des actifs incorporels d'une durée de vie indéfinie est soumise périodiquement à un test de dépréciation. Au cours du premier trimestre de 2002, au moment de l'évaluation de ses actifs incorporels d'une durée de vie indéfinie, soit les licences d'utilisation de spectre sans fil, la société a déterminé qu'il fallait constater une perte de valeur transitoire de 595,2 millions de dollars (910 millions avant impôts), qui a été portée en diminution des bénéfices non répartis. La société a aussi évalué ses écarts d'acquisition en appliquant le test de dépréciation et a déterminé qu'ils n'avaient pas subi de perte de valeur transitoire. Se reporter à la note 2(a) afférente aux états financiers consolidés pour de plus amples renseignements à ce sujet. L'examen annuel effectué par la société à l'égard de la perte de valeur des actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie et de l'écart d'acquisition est effectué en décembre de chaque exercice. Aucune perte de valeur n'a été constatée à la suite de cet examen en décembre 2002.

Modifications de la réglementation en 2002

Décisions relatives au régime de contribution

Depuis le 1^{er} janvier 2002, les décisions rendues par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), soit la décision 2000-745 sur les modifications au régime de contribution et la décision 2001-238 sur les tranches de tarification restructurées, ont entraîné des changements relativement aux produits reçus et aux charges payées au titre du régime de contribution qui ont influé sur les produits d'exploitation, le BAIIA et le bénéfice par action. Ces décisions ont entraîné une baisse du BAIIA¹ consolidé de 211 millions de dollars à l'exercice 2002, par rapport à l'exercice 2001.

En 2001, TELUS Communications Inc. (TCI) avait produit auprès du CRTC une demande d'examen et de modification des décisions du CRTC 2000-745 et 2001-238 relativement aux hypothèses en matière de coûts utilisées pour déterminer les exigences de subvention transférable. En vertu de ces décisions, les coûts que la société peut recouvrer au moyen du régime de contribution ont diminué. Le 25 octobre 2002, le CRTC a publié la décision 2002-67, qui rejette la demande de révision et de modification de TELUS. Toutefois, le CRTC a indiqué qu'il se pencherait sur le traitement des dépenses de portefeuille dans le cadre d'une prochaine instance. À l'exception des incidences dont il est fait mention dans le paragraphe précédent, la société ne s'attend à aucune autre incidence financière. La société estime que la décision 2002-67 s'est traduite par deux erreurs graves sur le plan des politiques : premièrement, les coûts que TELUS et les autres ESLT doivent utiliser pour calculer les subventions pour le service local de base résidentiel et pour les circuits de services dégroupés ne sont pas les coûts réels de la société et ne tiennent pas compte des différentes géographies et densités de la population dans l'ouest du pays; deuxièmement, ces coûts sont trop faibles pour TELUS et semblent l'être aussi pour certaines autres ESLT.

Le 22 janvier 2003, TCI a déposé une demande de modification de la décision 2002-67 auprès du gouverneur en conseil du gouvernement du Canada. TCI a demandé au gouverneur en conseil de modifier cette décision afin d'exiger que le CRTC emploie des coûts particuliers aux sociétés pour le service local de base résidentiel et pour les circuits de services dégroupés déposés par les ESLT en janvier 2001.

Décision concernant le plafonnement des prix

Le 30 mai 2002 et le 31 juillet 2002, le CRTC a rendu ses décisions concernant le cadre de réglementation applicable à la deuxième période de plafonnement des prix pour les ESLT, soit la décision 2002-34 et la décision 2002-43, qui établissent le cadre de réglementation des ESLT, y compris TELUS. Ces décisions couvrent une période de quatre ans, commençant en juin 2002 pour TCI et commençant en août 2002 pour TELUS Communications Québec Inc. (TCQI). Ces décisions ont entraîné une baisse du BAIIA consolidé de 57 millions de dollars à l'exercice 2002, par rapport à l'exercice 2001.

La décision du CRTC comporte des aspects positifs : elle sanctionne la préférence de TELUS pour un modèle d'installations réglementaire fondé sur la concurrence, elle ne met pas en vigueur les réductions substantiellement plus importantes (jusqu'à concurrence de 70 %) pour l'utilisation des installations des titulaires recherchées par la concurrence et elle permet à TELUS d'en tirer profit grâce à une efficacité accrue. La décision du CRTC comporte également des aspects négatifs : elle élargit la réglementation des prix et des niveaux de service locaux, elle réduit la capacité des entreprises de hausser leurs prix, elle rend la situation plus complexe et elle influe négativement sur le bénéfice de TELUS.

TELUS prévoit que l'incidence financière de la décision en matière de plafonnement des prix rendue par le CRTC se traduira par une baisse du BAIIA d'environ 80 millions de dollars en 2003. Cela est attribuable en partie au fait que le CRTC a permis une réduction de 15 % à 20 % des frais payés par les entreprises de services locaux concurrentiels (ESLC) pour accéder au réseau de TELUS.

Afin d'encourager la concurrence au chapitre du service de base résidentiel dans les zones de desserte autres que celles à coût élevé, le CRTC a instauré le concept du mécanisme du compte de report, lequel constitue une solution de remplacement comptable prudente aux diminutions de prix imposées. Le compte de report résulte de l'exigence du CRTC que la société reporte la constatation aux résultats d'une partie de l'argent reçu relativement aux services de base résidentiels dans les zones de desserte autres que celles à coût élevé. Le report des produits est effectué en fonction du taux d'inflation (mesuré par un indice pondéré en chaîne lié à l'indice des prix du PIB), moins une compensation de productivité de 3,5 %, et d'un « facteur exogène » qui est associé aux recouvrements permis dans le cadre des régimes de plafonnement des prix antérieurs qui sont maintenant expirés. La société peut constater les montants reportés au moment où elle prend des mesures admissibles, telles que des programmes d'amélioration du service dans les zones de desserte autres que celles à coût élevé admissibles, des baisses de tarifs (y compris celles accordées aux concurrents comme l'exigent la Décision de télécom 2002-34 et la Décision de télécom 2002-43) ou des remises aux clients. Lorsqu'un solde demeure dans le compte de report, l'intérêt doit être accumulé au coût de l'emprunt à court terme de la société. L'utilisation par la société du compte de report constitue un traitement prudent pour la constatation des produits liée à l'argent reçu relativement aux services résidentiels dans les zones de desserte autres que celles à coût élevé.

¹ Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) s'entend de la différence entre les produits d'exploitation et les charges d'exploitation, compte non tenu des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, tels qu'ils sont définis.

analyse de la direction

Par suite de la décision du CRTC 2002-34, AT&T Canada Inc. a présenté une requête au Cabinet fédéral visant l'augmentation des réductions accordées aux concurrents en vertu de la décision. Le Cabinet poursuit son examen de cette requête. Par ailleurs, CallNet Enterprises Inc. a produit une demande d'examen et de modification relativement au processus de suivi établi par la décision du CRTC 2002-34 pour examiner les services compris dans le Service d'accès au réseau des concurrents (SARC) qui donnent droit à des réductions. Le 9 août 2002, le CRTC a publié l'Avis d'audience publique de radiodiffusion 2002-4, qui vise à déterminer l'étendue des services couverts par le SARC et qui portera notamment sur la demande présentée par CallNet. L'issue de l'instance aux termes de cet avis devrait être connue en 2003. Le CRTC envisage toujours de rendre les nouveaux services accessibles aux concurrents à des taux réduits.

Négociations collectives

TCI et le Telecommunications Workers Union (TWU) négocient actuellement une nouvelle convention collective qui remplacera de multiples conventions anciennes conclues par les prédécesseurs BC TEL et TELUS en Alberta. Au quatrième trimestre de 2002, la demande de conciliation que TCI a adressée au ministère fédéral du Travail a été accordée et deux conciliateurs fédéraux ont été nommés.

En janvier 2003, TCI et le TWU ont convenu de prolonger l'échéancier de conciliation. Au cours de la première phase de cette prolongation, les conciliateurs exécutent un examen global de tous les points en suspens

avec les deux parties. L'échéancier de cette phase est à la discrétion des conciliateurs. Lorsque l'examen global aura été exécuté, les conciliateurs dresseront un plan d'action pour la deuxième phase de la conciliation. À ce moment, les deux parties entreront dans une période de conciliation de 60 jours sous la supervision des conciliateurs. La deuxième phase de la conciliation pourra se prolonger sous réserve du consentement des deux parties. Si les questions à régler ne sont pas résolues à la fin de la période de 60 jours, une période de réflexion de 21 jours suivra avant toute interruption du travail des avocats. Le syndicat doit donner un préavis de 72 heures avant de pouvoir déclencher légalement une grève à la fin de la période de réflexion. Les réunions de conciliation de la première phase ont débuté le 27 janvier 2003, et des dates de réunions supplémentaires sont prévues jusqu'en août 2003. Ces dates sont convenues entre TCI et le TWU et devraient survenir soit au cours de l'examen global ou dans la période de réconciliation de 60 jours. Étant donné cet échéancier, il est fort probable à l'heure actuelle que ce processus ne sera pas mené à terme avant le troisième trimestre de 2003.

Le 27 janvier 2003, TCI et le TWU ont signé une convention de maintien des activités, comme l'exige la loi fédérale. Cette convention prévoit le maintien des services pour les urgences du 911, les forces policières, les services d'incendie, les services ambulanciers, les hôpitaux et la garde côtière, et d'autres dispositions couvrent d'autres services d'urgence potentielle qui peuvent être nécessaires pour éviter des dangers immédiats et graves pour la santé et la sécurité du public en cas d'arrêt de travail.

Rendement par rapport aux objectifs et aux indications de 2002

TELUS a revu ses indications sur une base trimestrielle à l'exercice 2002, au fur et à mesure que de nouvelles informations devenaient disponibles.

Les objectifs initiaux et les indications révisées sont présentés dans le tableau ci-dessous, et les raisons à l'appui des changements effectués sont présentées sous forme de notes au bas du tableau.

	Résultats de 2002	Objectifs présentés dans le rapport annuel 2001 pour 2002	Atteint	Indications révisées pour 2002	Atteint
Chiffres consolidés					
Produits	7,01 G\$	7,5 à 7,6 G\$ Se reporter à la note 1	X	7,35 à 7,45 G\$ ¹ Environ 7,0 G\$ ²	X ✓
BAIIA ⁵	2,52 G\$	2,475 à 2,525 G\$	✓	Environ 2,5 G\$ ⁴	✓
Bénéfice (perte) par action	(75) cents	15 à 20 cents Se reporter à la note 2	X	(90) à (95) cents ² Environ (80) cents ³ Environ (75) cents ⁴	✓ ✓ ✓
Bénéfice par action excluant la restructuration	43 cents	Se reporter à la note 2	-	15 à 20 cents ² Environ 35 cents ³ Environ 42 cents ⁴	✓ ✓ ✓
Dépenses en immobilisations	1,70 G\$	2,1 à 2,2 G\$	✓	1,8 à 2,0 G\$ ¹ Environ 1,8 G\$ ² Moins de 1,8 G\$ ³ Environ 1,7 G\$ ⁴	✓ ✓ ✓ ✓
Secteur Communications					
Produits (externes)	4,99 G\$	5,4 à 5,45 G\$	X	Environ 5,0 G\$ ²	✓
Produits tirés des services filaires au centre du pays	840 M\$	945 M\$	X	Environ 800 M\$ ²	✓
Produits autres que ESLT (compris dans les produits tirés des services filaires au centre du pays)	527 M\$	650 M\$	X	Environ 525 M\$ ²	✓
BAIIA	1,98 G\$	2,025 à 2,055 G\$	X	Environ 2,0 G\$ ²	~
BAIIA autre que ESLT	(107) M\$	(125) M\$	✓	Environ (110) M\$ ⁴	✓
Dépenses en immobilisations	1,24 G\$	1,55 à 1,65 G\$	✓	1,3 à 1,5 G\$ ¹ Environ 1,3 G\$ ² Environ 1,24 G\$ ⁴	✓ ✓ ✓
Ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse	195 200	200 000 ou plus	X	Environ 200 000 ⁴	~
Secteur Mobilité					
Produits (externes)	2,02 G\$	2,1 à 2,15 G\$ Se reporter à la note 1	✓	1,95 à 2,0 G\$ ¹ Environ 2,0 G\$ ²	✓ ✓
BAIIA	535 M\$	450 à 470 M\$	✓	470 à 490 M\$ ¹ Environ 490 M\$ ² Environ 510 M\$ ⁴	✓ ✓ ✓
Dépenses en immobilisations	460 M\$	560 M\$	✓	Environ 500 M\$ ¹ Environ 460 M\$ ⁴	✓ ✓
Ajouts nets d'abonnés aux services sans fil	417 800	425 000 à 450 000	X	Environ 425 000 ⁴	~

Les indications initiales relatives aux résultats prévisionnels de 2002 ont fait l'objet de révisions à chaque trimestre, comme suit :

- 1 Les indications concernant les produits consolidés et les produits du secteur Mobilité ont été modifiées lors de l'annonce des résultats du premier trimestre, de manière à tenir compte de la modification de classement comptable effectuée par suite de l'adoption des dispositions de l'EITF 01-9, dont il est fait mention à la page 10. Par ailleurs, les indications relatives aux dépenses en immobilisations ont été modifiées pour tenir compte d'une réduction des dépenses discrétionnaires prévues, et les indications eu égard au BAIIA du secteur Mobilité ont été modifiées de manière à inclure un recouvrement rétroactif au titre de la clarification de la législation fiscale sur la taxe de vente provinciale de l'Ontario.
- 2 Les indications présentées avec les résultats du deuxième trimestre reflétaient l'incidence des nouvelles décisions réglementaires, de la croissance plus faible que prévue des produits tirés des activités au centre du pays, et de l'encaissement de crédits d'impôt à l'investissement, ainsi que l'incidence prévue du programme d'efficacité opérationnelle annoncé (qui comprend les réductions de coûts prévues et les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif), et les réductions supplémentaires relatives aux dépenses en immobilisations discrétionnaires. Les indications concernant le bénéfice par action présentées dans le rapport annuel de 2001 ne comportaient pas de coûts de restructuration et de réduction de l'effectif. Par suite de l'annonce du programme d'efficacité opérationnelle, des indications révisées ont été fournies relativement au bénéfice par action de base et au bénéfice par action avant les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif. En excluant les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, le bénéfice par action s'est chiffré à 43 cents et a dépassé les indications annuelles pour 2002.
- 3 Les indications présentées avec les résultats du troisième trimestre ont été modifiées de manière à tenir compte de perspectives améliorées pour l'exercice, y compris des réductions prévues accrues des coûts au titre du programme d'efficacité opérationnelle, l'incidence des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif devant être constatés en 2002, le gain après impôts découlant des rachats de titres d'emprunt effectués au troisième trimestre, et l'incidence de l'appel public à l'épargne effectué au troisième trimestre.
- 4 Les indications finales relatives à l'exercice 2002 ont été présentées lors de la conférence téléphonique du 16 décembre 2002, dans le cadre de laquelle la société a annoncé ses objectifs financiers et opérationnels pour 2003. Ces indications ont été révisées de manière à tenir compte des réductions supplémentaires de dépenses en immobilisations dans les deux secteurs, des marges à la hausse du secteur Mobilité et de celles des entreprises non titulaires du secteur Communications.
- 5 Exclut les coûts de restructuration et de réduction des effectifs.

analyse de la direction

Résultats d'exploitation

Faits saillants

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars,
sauf les montants par action)

	2002	2001	Variation	%
Produits d'exploitation normalisés pour tenir compte des répercussions de la réglementation ¹	7 437,2	7 080,5	356,7	5,0
Produits d'exploitation	7 006,7	7 080,5	(73,8)	(1,0)
BAIIA ² normalisé pour tenir compte des répercussions de la réglementation ¹	2 786,4	2 529,6	256,8	10,2
BAIIA ²	2 518,6	2 529,6	(11,0)	(0,4)
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	569,9	198,4	371,5	187,2
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies	(227,1)	(138,8)	(88,3)	(63,6)
Activités abandonnées	(1,9)	592,3	(594,2)	(100,3)
Bénéfice (perte) net(te)	(229,0)	453,5	(682,5)	(150,5)
Bénéfice (perte) afférent(e) aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote	(239,3)	443,0	(682,3)	(154,0)
Bénéfice (perte) par action	(0,75)	1,51	(2,26)	(149,7)
BPA avant les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif ³	0,43	1,90	(1,47)	(77,4)
Dépenses en immobilisations				
– spectre sans fil	4,6	355,9	(351,3)	(98,7)
– générales	1 693,3	2 249,4	(556,1)	(24,7)

1 Les conséquences de la réglementation décrites à la rubrique « Changements de réglementation en 2002 ».

2 Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) s'entend de la différence entre les produits d'exploitation et les charges d'exploitation, compte non tenu des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, tels qu'ils sont définis.

La société présente le BAIIA et a produit des directives à ce sujet parce qu'il constitue une mesure clé à laquelle TELUS Corporation a recours pour évaluer la performance de ses unités d'exploitation et qu'il sert à déterminer si la société respecte les clauses restrictives de ses conventions d'emprunt. La société estime également que le BAIIA est une mesure commune à laquelle les investisseurs recourent largement comme un indicateur du rendement d'exploitation d'une société et de sa capacité de contracter des dettes et de les honorer.

De plus, la société croit que le BAIIA permet aux investisseurs de comparer plus facilement le rendement d'une entreprise de façon continue sans égard à l'amortissement, lequel est de nature hors caisse et peut varier considérablement selon les méthodes comptables utilisées ou en raison de facteurs hors exploitation, comme le coût historique, et sans égard aux coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, qui sont de nature transitoire.

Le BAIIA n'est pas une mesure fondée sur les principes comptables généralement reconnus du Canada ou des États-Unis et ne doit pas être substitué au bénéfice net comme mesure du rendement de la société ou utilisé indépendamment comme mesure des flux de trésorerie, car il ne tient pas compte des effets de la croissance du fonds de roulement, des dépenses en immobilisations, de la réduction du capital de la dette et d'autres sources et affectations des liquidités figurant dans les états consolidés des flux de trésorerie. Les investisseurs sont invités à considérer les éléments particuliers entrant dans le calcul du BAIIA de TELUS. Si le BAIIA est indiqué aux présentes afin de permettre une analyse comparative plus exhaustive du rendement de la société et de sa capacité d'honorer sa dette, il convient de rappeler que cet indicateur, tel qu'il est présenté par TELUS, risque de ne pas concorder en tous points avec le BAIIA présenté par d'autres sociétés.

3 Le BPA avant les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif est calculé comme le BPA plus les coûts de restructuration de la main-d'œuvre après impôts par action. Les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif après impôts se sont chiffrés à environ 376 millions de dollars pour 2002, comparativement à environ 113,5 millions pour 2001.

Les produits d'exploitation consolidés et le BAIIA consolidé ont diminué pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, comparativement à 2001. Ces résultats tiennent compte des répercussions négatives de décisions d'ordre réglementaire récentes totalisant 430,5 millions de dollars pour les produits et 267,8 millions pour le BAIIA. Après normalisation des résultats pour tenir compte de cette incidence de la réglementation, les produits d'exploitation de TELUS se sont améliorés de 5,0 % pour l'exercice. De manière similaire, le BAIIA normalisé s'est accru de 10,2 % pour l'exercice

par rapport à 2001, en raison de l'amélioration des produits d'exploitation de TELUS Mobilité tirés des réseaux et de la baisse des dépenses d'exploitation, de la réduction des charges du secteur Communications et de l'encaissement de crédits d'impôt à l'investissement (« CII »). TELUS Communications a considérablement amélioré sa structure des coûts tout au long de 2002, notamment en réduisant l'effectif d'environ 5 200 postes depuis le 31 décembre 2001, en fermant 33 boutiques TELUS et en fermant ou en consolidant 24 centres de communication avec les clients.

Le bénéfice net et le bénéfice par action ont diminué en 2002, comparativement à 2001, en raison principalement de la constatation de gains importants compris dans le bénéfice de 592,3 millions de dollars tiré des activités abandonnées en 2001 (2,02 \$ par action). Le bénéfice de 2002 a reculé en raison également des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif d'environ 376 millions de dollars (1,18 \$ par action), lesquels se chiffraient à quelque 113,5 millions (39 cents par action) en 2001. La baisse des résultats de 2002 est également imputable aux conséquences de décisions d'ordre réglementaire totalisant environ 162 millions de dollars après impôts (51 cents par action), qui ont été partiellement compensées par la cessation exigée de l'amortissement de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels d'une durée indéfinie d'environ 225 millions de dollars après impôts (77 cents par action) et l'amélioration du BAIIA avant les conséquences des décisions d'ordre réglementaire, soit environ 155 millions de dollars après impôts (49 cents par action).

L'analyse suivante présente les données sectorielles relatives aux produits externes, aux charges d'exploitation totales, au BAIIA et aux dépenses en immobilisations. Se reporter à la note 23 afférente aux états financiers consolidés de TELUS, intitulée « Information sectorielle ». Toutes les autres informations sont consolidées.

Résultats d'exploitation – TELUS Communications

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Services locaux de transmission de la voix (déduction faite du plafonnement des prix de 30,7 millions de dollars pour 2002)	2 106,5	2 083,6	22,9	1,1
Contribution – Transmission de la voix	89,4	464,0	(374,6)	(80,7)
Services interurbains de transmission de la voix (déduction faite du plafonnement des prix de 2,8 millions de dollars pour 2002)	1 016,0	1 094,6	(78,6)	(7,2)
Services de transmission de données (déduction faite du plafonnement des prix de 21,5 millions de dollars pour 2002)	1 366,6	1 176,6	190,0	16,1
Autres (déduction faite du plafonnement des prix de 0,9 million de dollars pour 2002)	410,8	453,2	(42,4)	(9,4)
Produit d'exploitation externe	4 989,3	5 272,0	(282,7)	(5,4)
Produit d'activités intersectorielles	95,3	87,5	7,8	8,9
Total des produits d'exploitation	5 084,6	5 359,5	(274,9)	(5,1)

Les produits tirés des services locaux de transmission de la voix, qui sont générés par les tarifs mensuels d'accès et les services locaux améliorés, ont diminué de 7,1 millions de dollars en 2002, principalement en raison des conséquences de la décision du CRTC en matière de plafonnement des

prix qui ont été prises en compte dans le tableau précédent et d'une baisse approximative de 56 000 lignes d'accès depuis un an, baisse qui a été partiellement compensée par les augmentations de prix mises en œuvre en 2001 et par la croissance des activités hors desserte ESLT. Compensant largement la baisse des produits provenant des accès locaux, les produits provenant des services locaux améliorés ont augmenté pour se chiffrer à 30,0 millions de dollars. Exclusion faite des incidences défavorables liées au plafonnement des prix, les produits tirés des services locaux de transmission de la voix ont progressé de 53,6 millions de dollars, soit 2,6 %, en 2002 par rapport à 2001.

Les lignes d'accès au réseau ont diminué d'environ 32 000 lignes résidentielles et de 24 000 lignes commerciales entre le 31 décembre 2001 et le 31 décembre 2002. Le nombre de lignes résidentielles d'ESLT dans l'ouest du Canada et au Québec a diminué en raison de l'abandon des deuxièmes lignes par suite d'une hausse importante du nombre d'abonnés à Internet haute vitesse, de l'adoption de nouvelles technologies, dont les services sans fil, et des défections au profit de la concurrence. Les deuxièmes lignes résidentielles représentaient environ 6,5 % du nombre total de lignes résidentielles au 31 décembre 2002. La diminution du nombre de lignes commerciales d'ESLT résultant du changement de technologie en faveur des services RNIS et des facteurs économiques se chiffre à 42 000. Faisant partiellement contreponds à cette baisse, un gain net de 18 000 lignes a été enregistré aux dépens de la concurrence puisque la croissance du nombre des lignes commerciales hors desserte ESLT dans le centre du Canada a dépassé les pertes de lignes commerciales d'ESLT. La part de marché combinée des clientèles résidentielle et commerciale dans les régions de desserte ESLT est estimée à 97 % au 31 décembre 2002 (98 % au 31 décembre 2001).

En comparaison avec les produits inscrits pour la période correspondante il y a un an, les produits tirés de la contribution pour les services de transmission de la voix ont diminué pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002. Cet écart découle principalement de la décision 2000-745 du CRTC modifiant le régime de contribution et de la décision 2001-238 du CRTC sur les tranches de tarification restructurées, qui se sont traduites par une diminution des droits perçus en 2002 par TELUS en subvention du service de base dans les zones rurales de desserte à coût élevé. Par ailleurs, en vertu de ces décisions, les charges de contribution constatées (droits sur les produits constatés) pour les secteurs Communications et Mobilité ont aussi diminué, mais beaucoup moins, en 2002 (voir l'analyse à la rubrique « Charges d'exploitation »).

En comparaison avec les produits inscrits pour la période correspondante il y a un an, les produits tirés des services interurbains de transmission de la voix ont diminué pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002. Les produits de règlement de gros ont diminué de 39,1 millions de dollars. Cette diminution est imputable aux facteurs suivants : la réduction du volume d'appels entrants, calculé en minutes, provenant de fournisseurs canadiens, le passage d'appels provenant de concurrents à leurs propres réseaux et la réduction des tarifs pour les appels internationaux. Le recours à des technologies de remplacement telles que le courriel, Internet et les services sans fil ainsi que la baisse des tarifs interurbains commerciaux ont contribué à la diminution des produits et du nombre de minutes liés aux services interurbains. Par ailleurs, les produits tirés des services interurbains résidentiels ont connu une augmentation à court terme en 2001 en raison du plafonnement du nombre de minutes qui a été effectué en juin 2001 eu égard aux programmes comportant un nombre illimité de minutes, mais qui n'a pas eu lieu en 2002 en raison des changements touchant la composition des appels résidentiels. Dans une moindre mesure, les produits tirés des services interurbains ont fléchi en raison de l'incidence du plafonnement des prix. Ces diminutions ont été contrebalancées en partie par l'entrée en vigueur de frais d'administration des forfaits de service interurbain de 1,25 \$ par mois et par la hausse de 2 cents par minute du tarif des programmes résidentiels en février 2002.

Les produits tirés des services de transmission de données proviennent des services améliorés et Internet (tels que l'accès Internet, l'hébergement de sites et diverses applications Web; services réseau local – réseau longue portée; passerelles d'accès; interconnexion et accès à distance) et d'autres services de transmission de données (services de transmission de données gérés, services en place de traitement de données, comme les lignes privées, la transmission de données commutée, la transmission de données à accès local, les produits de règlement et les ventes d'équipement terminal de données). Les produits tirés des services de transmission de données sans fil sont compris dans les produits de réseau du secteur Mobilité. La croissance interne des produits tirés des services de transmission de données, qui exclut les produits tirés des acquisitions effectuées en 2001 ainsi que l'incidence des décisions concernant le plafonnement des prix et les produits tirés des services internationaux de transmission de données, s'est élevée à 9,7 %.

- Les produits tirés des services Internet et de transmission de données améliorés ont grimpé de 134,6 millions de dollars en 2002, en raison principalement de la croissance sur douze mois de 90,9 % du nombre d'abonnés aux services Internet haute vitesse, ainsi que de l'augmentation des produits tirés des services d'interconnexion et d'hébergement de sites Web, qui a été partiellement réduite par la diminution du commerce électronique (une baisse correspondante ayant été constatée sur le marché canadien du commerce électronique) et par une réduction des produits tirés du contenu et des portails. Au cours du quatrième trimestre de 2002, la société a réalisé un examen post-implantation du dénombrement des abonnés à Internet et des ajouts nets, après l'implantation d'un nouveau système de facturation au troisième trimestre. Il a été déterminé que la mise hors service des abonnés des services Internet commutés résultant de la conversion des comptes aux services Internet haute vitesse était sous-évaluée en raison de modifications apportées au système de facturation. Par conséquent, le nombre net de mises hors service des abonnés des services Internet commutés, soit 63 400, tenait compte d'un ajustement de 21 100. Les ajouts nets aux services Internet haute vitesse, soit 195 200, ont été réduits d'un ajustement négatif de 3 400 à la suite de l'examen post-implantation. À cause de ce ralentissement et des ajustements apportés au nombre des abonnés, les ajouts nets au service Internet haute vitesse ont été légèrement inférieurs à ceux que laissaient supposer les indications initiales, soit « 200 000 ou plus ».
- Les autres produits tirés des services de transmission de données ont augmenté de 55,4 millions de dollars en 2002. Cette hausse s'explique à raison de 102,0 millions de dollars par l'augmentation des volumes des services de lignes numériques privées, des services de transmission de paquets commutée, des services de vidéoconférence et d'autres services, ainsi que par l'augmentation des ventes d'équipement. De plus, les produits tirés des services gérés de technologie de l'information internationaux ont affiché une hausse de 33,9 millions de dollars, à laquelle font contreponds les produits de règlement en baisse de 59,0 millions et l'incidence négative de 21,5 millions du plafonnement des prix.

La diminution des autres produits pour 2002 découle de la réduction des ventes d'équipement de transmission de la voix, qui est imputable à une baisse de la demande et à l'importance plus grande accordée aux portefeuilles de produits à marge plus élevée, à la plus grande priorité accordée aux ventes d'équipement de données plutôt qu'aux ventes d'équipement de transmission de la voix, à la réduction de 10,9 millions de dollars des pénalités pour paiements en retard et, dans une moindre mesure, à la fermeture des magasins de détail, compensées en partie par l'ajout des produits sur une période supplémentaire de cinq mois tirés de l'ancienne société Williams Communications Canada Inc., une entreprise que TELUS a acquise le 1^{er} juin 2001.

analyse de la direction

Le total des produits inclut des produits attribuables aux régions hors desserte ESLT de 527,3 millions de dollars pour 2002, comparativement à 335,1 millions en 2001. Des ajustements mineurs ont été apportés aux produits attribuables aux régions hors desserte ESLT et aux charges d'exploitation de 2001 afin de tenir compte du classement actuel des comptes clients.

Les produits tirés d'activités intersectorielles représentent les services fournis par le secteur Communications au secteur Mobilité; ces produits et les charges de TELUS Mobilité qui leur sont associées sont éliminés au moment de la consolidation.

Indicateurs clés de l'exploitation – TELUS Communications

Exercices terminés les 31 décembre (nombre d'abonnés et ajouts en milliers)	2002	2001	Variation	%
Lignes d'accès au réseau (à la fin de la période)	4 911	4 967	(56)	(1,1)
Total des clients des services Internet (à la fin de la période) ¹	801,7	669,9	131,8	19,7
Abonnés à Internet commuté	391,7	455,1	(63,4)	(13,9)
Abonnés à Internet haute vitesse	410,0	214,8	195,2	90,9
Total des ajouts nets d'abonnés aux services Internet ¹	131,8	173,0	(41,2)	(23,8)
Abonnés à Internet commuté	(63,4)	41,8	(105,2)	(251,7)
Abonnés à Internet haute vitesse	195,2	131,2	64,0	48,8

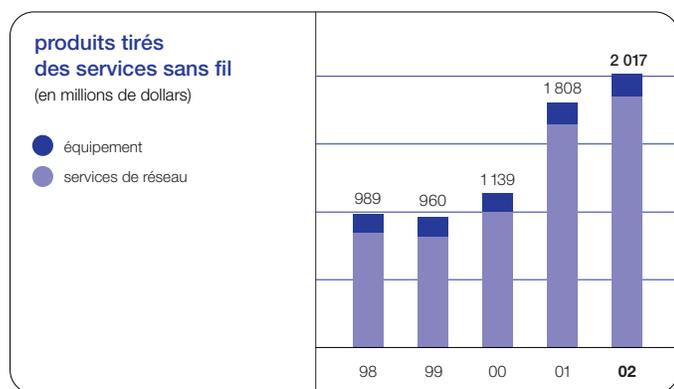
¹ Les ajouts nets d'abonnés aux services Internet et le dénombrement des abonnés à la fin de l'exercice 2002 tiennent compte d'une diminution d'environ 21 100 du nombre d'abonnés à Internet commuté et d'environ 3 400 du nombre d'abonnés à Internet haute vitesse à la suite d'un examen post-implantation exécuté après les conversions du système de facturation.

Mobilité, qui a atteint environ 3,0 millions d'abonnés, contre 2,6 millions à l'exercice précédent, ainsi qu'au maintien d'un produit moyen par appareil d'abonnés (« PMAA ») par mois le plus élevé de l'industrie.

TELUS Mobilité continue d'utiliser une stratégie axée sur une croissance rentable des produits et sur le maintien du nombre d'abonnés, qui engendre un PMAA constant ainsi qu'un flux d'abonnés considérablement amélioré sur douze mois. Le PMAA s'est chiffré à 55 \$ en 2002, comparativement à 57 \$ en 2001. La stabilité relative du PMAA au quatrième trimestre (56 \$ en 2002 et en 2001) fait contraste aux tendances historiques observées au quatrième trimestre (habituellement une diminution approximative de 3 %). C'est un accomplissement fort appréciable étant donné les tendances enregistrées en 2002, soit un plus grand recours à des périodes, la combinaison d'abonnés des services prépayés et postpayés, les offres de maintien des services qui visent à réduire le flux des abonnés des services postpayés et l'ensemble des pressions exercées sur le marché par les concurrents. Par « recours à des périodes », on entend les programmes offrant un nombre gratuit de minutes (pour un tarif fixe) pour des périodes incluant les soirées, les week-ends et la période après la classe. La baisse légère du PMAA s'explique par une utilisation accrue et par la discipline en matière de fixation des prix de TELUS Mobilité. Le nombre mensuel de minutes d'utilisation par abonné s'élevait à 290 en 2002, comparativement à 270 en 2001. Au 31 décembre 2002, les abonnés des services postpayés comptaient pour 83,1 % du total cumulatif de la clientèle, par rapport à 84,9 % à l'exercice précédent. Les ajouts nets aux services postpayés, soit 301 600, représentaient 72,2 % de tous les ajouts nets, soit une augmentation de 80 100 ou 36,2 % comparativement à 221 500 ou 53,1 % en 2001. Le total des ajouts nets d'abonnés s'est chiffré à 417 800, comparativement à 417 500 en 2001. La forte croissance du nombre d'abonnés de TELUS Mobilité aux trois premiers trimestres de 2002 a donné la souplesse nécessaire pour exercer une discipline en matière de fixation des prix malgré les importantes activités de promotion des concurrents au quatrième trimestre. En 2002, les ajouts nets ont été comparables à ceux de l'exercice précédent et tiennent compte d'une augmentation importante de la part de marché dans un contexte de baisses importantes du nombre d'ajouts nets dans le secteur comparativement à l'exercice précédent.

Le taux de désabonnement des services prépayés et postpayés combinés s'est situé en moyenne à 1,8 % par mois en 2002, ce qui constitue aussi une amélioration par rapport au taux de 2,0 % pour la période correspondante de 2001. Les mises hors service ont augmenté de 4,5 % pour se chiffrer à 599 100, comparativement à 573 300 en 2001. L'amélioration du taux de désabonnement et du PMAA le plus élevé dans l'industrie témoignent de l'importance continue qu'accorde TELUS Mobilité au maintien du nombre d'abonnés et à une croissance rentable du nombre d'abonnés génératrice de produits. La réduction du taux de désabonnement découle des efforts déployés pour améliorer la qualité et la couverture du réseau, y compris la mise en œuvre de l'entente de services d'itinérance et de revente conclue avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless, ainsi que de l'amélioration des niveaux de service à la clientèle, des contrats conclus avec les clients dans le cadre de programmes visant à les fidéliser et des programmes de facturation à la seconde et protégés par des droits acquis, comparativement aux nouveaux programmes de facturation à la minute.

Les produits tirés des ventes d'équipement, des locations et des services se sont établis à 164,7 millions de dollars en 2002, par rapport à 163,5 millions à la période correspondante de 2001. La hausse des produits tirés de la vente d'équipement s'explique principalement par une augmentation de 26 100 (2,6 %) de la mise en service des ajouts bruts, qui sont passés à 1 016 900 en 2002 comparativement à 990 800 en 2001.



Produits d'exploitation – TELUS Mobilité

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Services de réseau	1 852,7	1 645,0	207,7	12,6
Équipement	164,7	163,5	1,2	0,7
Produit d'exploitation externe	2 017,4	1 808,5	208,9	11,6
Produit d'activités intersectorielles	17,5	17,4	0,1	0,6
Total des produits d'exploitation	2 034,9	1 825,9	209,0	11,4

Les produits tirés des services de réseau de TELUS Mobilité se composent des tarifs d'accès mensuels, des frais de temps d'antenne supplémentaire, du temps prépayé utilisé ou échu des services sans fil de transmission de données et des frais des services à valeur ajoutée. Les produits tirés des services de réseau ont augmenté considérablement (de 12,6 %) en 2002, comparativement à 2001. La croissance des produits tirés des services de réseau était attribuable à l'augmentation de 16,2 % de la clientèle de TELUS

Les produits tirés des activités intersectorielles représentent les services fournis par le secteur Mobilité au secteur Communications; ces produits et les charges de TELUS Communications qui leur sont associées sont éliminés lors de la consolidation.

Indicateurs clés de l'exploitation – TELUS Mobilité

Exercices terminés les 31 décembre (nombre d'abonnés et ajouts en milliers)	2002	2001	Variation	%
Ajouts nets d'abonnés – services postpayés	301,6	221,5	80,1	36,2
Ajouts nets d'abonnés – services prépayés	116,2	196,0	(79,8)	(40,7)
Ajouts nets d'abonnés – total	417,8	417,5	0,3	0,1
Abonnés – postpayés	2 490,6	2 189,0	301,6	13,8
Abonnés – prépayés	504,9	388,7	116,2	29,9
Abonnés – total	2 995,5	2 577,7	417,8	16,2
Taux de désabonnement, par mois (en %)	1,8	2,0	(0,2)	–
Frais de marketing par ajout brut (en dollars) ¹	497	502	(5)	(1,0)
Frais de marketing par ajout brut, à l'exclusion des frais de fidélisation et de migration (en dollars) ¹	425	446	(21)	(4,7)
PMAA (en dollars)	55	57	(2)	(3,5)
Population globale ² couverte par les services (en millions)	25,3	24,6	0,7	2,8
Population couverte par les services numériques (en millions)	25,2	24,2	1,0	4,1
Population couverte par les services numériques y compris l'itinérance et la revente ³	27,4	–	–	–
BAIIA compte non tenu des frais de marketing (en millions de dollars)	1 016,4	837,7	178,7	21,3

1 Pour 2002, les frais de marketing et les frais de marketing à l'exclusion des frais de fidélisation et de migration, qui se chiffrent respectivement à 497 \$ et à 425 \$, ne comprennent pas la contrepassation d'un montant cumulatif de 21,0 millions de dollars au titre des frais de marketing résultant de la clarification de la législation fiscale sur la taxe de vente provinciale de l'Ontario. Compte tenu des 21,0 millions de dollars contrepassés, les frais de marketing et les frais de marketing à l'exclusion des frais de fidélisation et de migration de 2002 s'établiraient à 476 \$ et à 404 \$, respectivement.

2 L'expression « population » renvoie à une personne qui vit dans un secteur à forte densité de population, lequel est compris en totalité ou en partie dans les régions couvertes.

3 TELUS Mobilité n'a pas activé toutes les zones numériques d'itinérance. La population couverte par les services numériques SCP s'est établie à 21,4 millions et à 27,4 millions, y compris l'entente de services d'itinérance et de revente conclue avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless. La population couverte par les services SCP et Mike de TELUS s'est élevée à 25,2 millions.

Charges d'exploitation – TELUS Communications

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	3 100,8	3 185,7	(84,9)	(2,7)

Les charges d'exploitation de TELUS Communications ont diminué en 2002, en raison de la diminution des coûts au titre du programme d'efficacité opérationnelle, y compris la réduction des coûts liés aux salaires et aux charges sociales découlant d'une diminution nette d'environ 5 200 postes depuis le 31 décembre 2001, une baisse des charges de contribution et les conséquences favorables de crédits d'impôt à l'investissement (CII) de 50,5 millions de dollars. Les CII ont été constatés à la suite de règlements avec l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) concernant des demandes de déduction s'appliquant à des exercices antérieurs et ont été comptabilisés comme une réduction des charges d'exploitation puisque c'est à ce poste que les dépenses admissibles ont été constatées initialement. La diminution des coûts au titre du programme d'efficacité opérationnelle et des charges de contribution a été partiellement contrebalancée par

l'expansion des activités à l'extérieur des zones de desserte ESLT, et par les acquisitions de 2001.

Les activités à l'extérieur des zones de desserte ESLT ont augmenté de 153,8 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, par rapport à la période correspondante de 2001. La hausse enregistrée est en grande partie imputable aux frais additionnels liés aux sociétés acquises durant la période de juin à octobre 2001, de même qu'à la hausse des coûts d'installation et du coût des ventes associé à la croissance des produits, compensées en partie par les économies supplémentaires réalisées en vertu du programme d'efficacité opérationnelle, y compris le mouvement d'un plus grand pourcentage des services d'appel sur le réseau.

Les charges d'exploitation des régions de desserte ESLT ont diminué de 238,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, comparativement à la période correspondante de 2001. Les variations les plus importantes ont été enregistrées au poste des économies liées au programme d'efficacité opérationnelle d'environ 150 millions de dollars (environ 107 millions de dollars en économies de salaire découlant de la réduction de l'effectif), ainsi qu'une diminution des charges de contribution de 123,4 millions. La variation des charges de contribution a résulté d'une baisse des taux de contribution qui sont passés de 4,5 % des produits admissibles à un taux final de 1,3 % des produits admissibles, qui ont été fixés par les décisions du CRTC en matière de contribution et de restructuration des tarifs. Les charges combinées liées aux règlements de gros, aux installations et aux centres d'information ont chuté de 16,6 millions de dollars. Les paiements aux termes de la *Software and Related Technology and Services Agreement* (convention à l'égard des logiciels, de la technologie connexe et des services) conclue avec Verizon ont diminué de 25,5 millions de dollars. Le coût des ventes d'équipement a diminué de 37,6 millions de dollars, en raison d'une baisse des ventes d'équipement. Les charges d'exploitation ont aussi diminué de 50,5 millions de dollars, en raison de l'encaissement de CII en 2002. Les frais liés aux créances irrécouvrables ont diminué de 3,1 millions de dollars.

Les diminutions susmentionnées des charges d'exploitation des régions de desserte ESLT ont été partiellement contrebalancées par les augmentations suivantes des charges. En plus des baisses de salaires et de charges sociales liées au programme d'efficacité opérationnelle décrit plus haut et de la réduction importante du programme de dépenses en immobilisations, les frais de main-d'œuvre capitalisés ont diminué de 16,7 millions de dollars. Les taux de capitalisation pour la main-d'œuvre en 2002 et en 2001 ont été similaires, soit environ 14 %. Les charges de retraite ont augmenté de 41,4 millions de dollars. Les frais liés aux produits tirés des services gérés de technologie de l'information internationaux ont affiché une hausse de 33,3 millions de dollars, les paiements de location-bail d'immeubles se sont accrus de 5,7 millions en raison de la vente et de la cession-bail d'immeubles administratifs en 2001, et un recouvrement d'impôt foncier non récurrent de 8,0 millions, qui n'a pas son pendant en 2002, a été enregistré au premier trimestre de 2001. Le coût des ventes d'abonnements aux services Internet a progressé de 5,4 millions de dollars depuis le début de l'exercice, en raison d'une hausse des ajouts au nombre d'abonnés pour l'exercice. Les autres augmentations des charges, soit environ 57,5 millions de dollars, ont résulté principalement de l'incidence annuelle des charges salariales et sociales découlant des acquisitions de 2001.

En 2003, les charges de retraite devraient augmenter d'environ 65 millions de dollars. La variation des charges de retraite en 2003 ne devrait pas entraîner de hausse correspondante des cotisations en espèces. La hausse prévue des charges de retraite en 2003 est de nature hors caisse et liée à l'amortissement de pertes actuarielles et à une baisse du rendement prévu de l'actif pour les régimes de retraite à prestations déterminées (qui est passé de 7,48 % à 7,71 %).

analyse de la direction

Charges d'exploitation – TELUS Mobilité

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	1 500,1	1 470,1	30,0	2,0

En comparaison avec les charges inscrites pour la période correspondante il y a un an, les charges d'exploitation de TELUS Mobilité ont augmenté pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002. Les charges comprennent une réduction de 21,0 millions de dollars résultant d'une clarification favorable de la législation fiscale sur la taxe de vente provinciale s'appliquant au financement des appareils et qui est représentée par la contrepassation de frais de marketing liés à l'acquisition (les « frais de marketing ») cumulatifs enregistrés antérieurement. Après normalisation pour tenir compte de cette réduction ponctuelle, les charges d'exploitation ont augmenté de 51,0 millions de dollars (3,5 %). Cette augmentation est en grande partie imputable aux frais généraux et d'administration découlant des services à la clientèle fournis à des abonnés plus nombreux, et, dans une moindre mesure, aux frais de marketing liés à la mise en service des ajouts bruts aux services postpayés. Toutefois, il est évident qu'une amélioration importante de la productivité s'est produite lorsqu'on compare l'augmentation de 11,7 % des frais généraux et d'administration avec la croissance des produits tirés des services de réseau de 12,6 %, ainsi qu'avec la croissance du nombre d'abonnés de 16,2 % sur une période de douze mois.

Les charges liées aux ventes d'équipement ont reculé de 22,8 millions de dollars (5,8 %), comparativement à 2001. La diminution découle en grande partie de la clarification de la législation fiscale provinciale sur la taxe de vente ayant entraîné un remboursement de 21,0 millions de dollars. Après normalisation, les charges liées à l'équipement pour la totalité de l'exercice ont diminué de 1,8 million de dollars (0,5 %) en raison de taux de change favorables et de l'amélioration des prix de détail partiellement contrebalancée par une augmentation de 26 100 du nombre brut d'ajouts aux abonnés. Ces coûts sont inclus dans les frais de marketing.

Les charges d'exploitation des services de réseau comprennent les charges liées aux sites, les coûts de transmission, les licences d'utilisation de spectre, les taxes prélevées sur la contribution et les autres coûts directs liés à l'exploitation des réseaux. Les charges d'exploitation des services de réseau ont reculé de 20,3 millions de dollars (5,2 %) pour s'établir à 366,7 millions en 2002, comparativement à 387,0 millions en 2001. Ces coûts ont reculé en raison de la baisse des charges de contribution, qui se sont établies à 18,6 millions de dollars en 2002, contre 60,1 millions en 2001. Après normalisation pour tenir compte des taxes prélevées sur la contribution réduite en 2002, la hausse des charges d'exploitation des services de réseau s'établissait à 21,2 millions de dollars (5,5 %), par rapport à 2001. Les hausses normalisées sont imputables aux frais de transmission et aux charges liées aux sites, y compris les frais engagés pour soutenir l'entente de services d'itinérance et de revente conclue avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless. Les améliorations apportées aux réseaux numériques SCP et Mike à travers le Canada ont aidé à soutenir l'augmentation du nombre d'abonnés et l'amélioration des niveaux de services. La population couverte par les services numériques SCP a augmenté de 6,0 millions (Bell – 4,8 millions et Aliant – 1,2 million), passant de 21,4 millions avant les ententes de services d'itinérance et de revente à 27,4 millions en incluant les zones d'itinérance et de revente branchées à la fin du quatrième trimestre. Le total de la population couverte par les services numériques (Mike et SCP) au 31 décembre 2002 s'élève à 25,2 millions (27,4 millions en incluant toutes les zones de service d'itinérance numérique), comparativement à 24,2 millions un an plus tôt.

Les frais de marketing, compte non tenu du financement des appareils, se sont chiffrés à 249,4 millions de dollars en 2002, par rapport à 230,2 millions en 2001. La hausse était principalement imputable à l'augmentation de la rémunération versée aux détaillants vu l'augmentation de 37 100 des ajouts bruts aux services postpayés. Les frais de marketing par ajout brut au nombre d'abonnés s'élevaient à 497 \$ (compte non tenu du crédit de 21,0 millions de dollars au titre de la taxe de vente provinciale), comparativement à 502 \$ en 2001. Compte non tenu des frais de fidélisation et de migration, les frais de marketing par ajout brut d'abonnés se sont chiffrés à 425 \$ et à 446 \$, respectivement, pour 2002 et 2001. La hausse des frais de fidélisation est conforme aux efforts de TELUS Mobilité, qui visent à réduire le taux de désabonnement des services postpayés au moyen de contrats et en offrant des incitatifs aux abonnés.

Les frais généraux et d'administration comprennent les salaires et les charges sociales, les installations, les services à la clientèle, les créances irrécouvrables et divers autres frais. Les frais généraux et d'administration ont augmenté de 11,7 % pour se chiffrer à 512,8 millions de dollars en 2002, comparativement à des frais de 458,9 millions en 2001. Ces hausses sont principalement liées à une augmentation des effectifs dans les secteurs des activités liées à la clientèle, aux magasins de détail de la société, à l'expansion du territoire à couvrir et à l'expansion des réseaux de distribution visant à soutenir la croissance du nombre d'abonnés et l'amélioration des niveaux de services. Les salaires et les charges sociales ont augmenté en raison d'un accroissement de 5,1 % de l'effectif, qui est passé de 5 156 au 31 décembre 2001 à 5 420. La hausse des charges relatives aux activités auprès de la clientèle est en grande partie imputable à l'accroissement des créances irrécouvrables et des frais liés aux abonnés, tels que les frais de facturation et d'affranchissement. Les créances irrécouvrables et les autres pertes imputables aux clients se sont accrues de 22,6 millions de dollars en 2002, comparativement à 2001. Cette hausse importante des créances irrécouvrables et des autres pertes imputables aux clients s'explique par certaines répercussions temporaires des conversions des systèmes de facturation terminées en 2002. À la fin du quatrième trimestre, ces frais se situaient de nouveau à leurs niveaux historiques puisque les créances irrécouvrables et les autres pertes imputables aux clients ont diminué de 5,4 millions de dollars ou de 36,2 % par rapport au troisième trimestre de 2002. TELUS Mobilité s'attend à ce que les charges relatives aux créances irrécouvrables reculent pour se rapprocher des niveaux historiques en 2003. TELUS Mobilité a terminé sa cinquième et dernière conversion importante à un système de facturation au cours des dix-huit derniers mois avec la conversion de tous les abonnés au système de facturation Mike au début d'octobre 2002.

Bénéfice¹ avant intérêts, impôts, et amortissement (BAIIA) par secteur

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
TELUS Communications	1 983,8	2 173,8	(190,0)	(8,7)
TELUS Mobilité	534,8	355,8	179,0	50,3
TELUS – consolidé	2 518,6	2 529,6	(11,0)	(0,4)

1 Compte non tenu des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif.

Marge² du BAIIA¹ par secteur

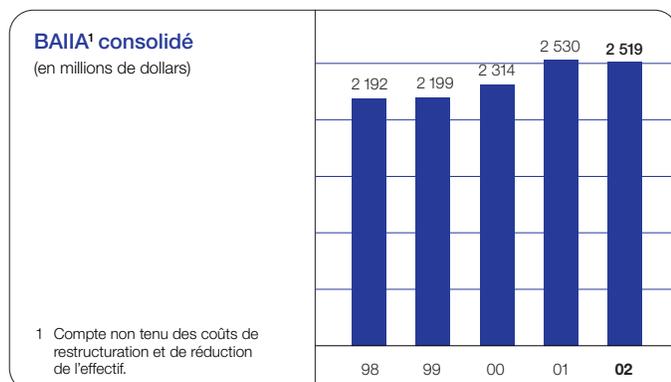
Exercices terminés les 31 décembre (en %)	2002	2001	Variation
TELUS Communications	39,0	40,6	(1,6)
TELUS Mobilité	26,3	19,5	6,8
TELUS – consolidé	35,9	35,7	0,2

1 Compte non tenu des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif.

2 BAIIA divisé par le total des produits.

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA) de TELUS Communications, compte non tenu des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, a diminué de 190,0 millions de dollars en 2002, comparativement à 2001, principalement en raison des conséquences négatives de la modification apportée au régime de contribution et de la décision relative au plafonnement des prix. Après normalisation pour tenir compte de ces incidences négatives, le BAIIA de TELUS Communications aurait augmenté de 119,3 millions de dollars. L'augmentation après normalisation est attribuable aux économies réalisées au titre de l'efficacité opérationnelle, à l'encaissement des crédits d'impôt à l'investissement et à la hausse des produits tirés des services de transmission de données, contrebalancés par un recul des produits tirés d'autres secteurs, tels que l'interurbain. Le BAIIA négatif des services non ESLT, qui s'établit à 107,2 millions de dollars pour 2002, indique une amélioration par rapport aux montants négatifs de 145,6 millions déclarés en 2001, en raison de la croissance des produits à marge plus élevée, du rapport coût-efficacité et de l'amélioration des économies d'échelle. Le BAIIA négatif des services non ESLT a enregistré une baisse pour le cinquième trimestre consécutif.

TELUS Mobilité a continué d'appliquer avec succès sa stratégie nationale axée sur la croissance rentable des produits. Les produits supplémentaires tirés des services de réseau ont été transférés au BAIIA, compte non tenu des frais de marketing, à un taux de 86,0 % en 2002, par rapport à un taux de 67,7 % en 2001. Compte non tenu de l'économie de 21,0 millions de dollars découlant de la clarification des règles de calcul de la TVP et de la baisse des frais de contribution réglementaire de 41,5 millions, le BAIIA pour la totalité de l'exercice 2002 a augmenté de 116,5 millions de dollars (32,7 %), comparativement à la période correspondante de 2001. La marge du BAIIA exprimée en pourcentage des produits tirés des services de réseau (avant l'incidence de la clarification relative à la TVP) a grimpé à 27,7 %, comparativement à 21,6 % en 2001. L'amélioration de la marge du BAIIA est attribuable non seulement à la croissance importante du nombre d'abonnés et des produits, mais aussi aux économies d'échelle liées à l'accroissement des efficacités découlant de l'intégration réussie des activités de TELUS Mobilité, des investissements dans les systèmes d'information et les technologies de l'information ainsi qu'à la diminution des frais de contribution et à la clarification des règles de calcul de la TVP qui s'est avérée favorable. Pour TELUS Mobilité, le BAIIA a compté pour 28,9 % des produits tirés des services de réseau en 2002, comparativement à 21,6 % en 2001. Compte non tenu de l'économie de 21,0 millions de dollars découlant de la clarification des règles de calcul de la TVP, la marge pour l'exercice 2002 s'est établie à 27,7 %.



Amortissement

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Amortissement	1 213,7	1 127,6	86,1	7,6
Amortissement des actifs incorporels	356,6	366,6	(10,0)	(2,7)

L'amortissement a augmenté en 2002, en raison principalement d'un accroissement de 85,5 millions de dollars lié à l'augmentation nette des immobilisations (principalement pour les réseaux sans fil et de transmission des données) et à une somme de 29,7 millions liée à l'acquisition de PSINet. Ces augmentations ont été partiellement contrebalancées par la baisse de 29,1 millions de dollars de l'amortissement des immobilisations de réseau dont la durée de vie a été prolongée à compter de la fin de 2001.

En raison de l'adoption obligatoire de la convention précisée par l'ICCA dont il est fait mention à la note 2(a) afférente aux états financiers consolidés, que TELUS applique depuis le 1^{er} janvier 2002, la société n'amortit plus les actifs incorporels d'une durée indéfinie. En 2001, la société a constaté un amortissement de 89,6 millions de dollars au titre des actifs incorporels d'une durée indéfinie. En 2002, l'amortissement des logiciels administratifs et d'abonnés a augmenté de 79,6 millions de dollars par rapport à 2001.

Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	569,9	198,4	371,5	187,2

Des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif ont été constatés en 2001 et en 2002 au titre du programme d'efficacité opérationnelle. En 2001, la société a annoncé la création d'un programme d'efficacité opérationnelle ayant pour objectif d'accroître la productivité des opérations et du capital, ainsi que la compétitivité. La première phase du programme visait à mener à terme les activités de restructuration de TELUS Mobilité découlant du regroupement ainsi que la réorganisation de TELUS Communications. Au premier trimestre de 2001, une charge au titre de la restructuration de 198,4 millions de dollars a été comptabilisée. Environ la moitié de la charge constatée en 2001 concernait les coûts liés à l'intégration de TELUS Mobilité, notamment la réduction de valeur des immobilisations excédentaires, les frais de reconfiguration des appareils et les coûts afférents aux cessations d'emploi. La tranche restante de la charge se rapportait aux coûts liés à la réorganisation de TELUS Communications, notamment les coûts afférents aux cessations d'emploi et les charges au titre de la dépréciation des immobilisations. Au premier trimestre de 2002, la société a constaté une charge de 12,5 millions de dollars au titre des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif en sus de la provision de 2001. Au 31 décembre 2001, compte non tenu des augmentations d'effectifs découlant de ces acquisitions, le programme d'efficacité opérationnelle avait entraîné une diminution nette d'environ 800 postes.

La deuxième phase du programme d'efficacité opérationnelle, qui a commencé au début de 2002, portait sur la suppression d'autres postes, et elle a également donné lieu à un examen approfondi des procédés utilisés au sein de la société, afin de déterminer des améliorations possibles de la productivité du capital et de l'efficacité des opérations. Par conséquent, le 7 juin 2002, la société a annoncé la mise sur pied d'un programme d'incitation à la retraite anticipée et d'un programme d'incitation aux départs volontaires offerts à 11 000 sur plus de 16 000 employés d'unité de négociation. Le 11 juillet 2002, la société annonçait les détails de son programme d'efficacité opérationnelle, qui repose sur les facteurs suivants : la rationalisation des processus administratifs; la réduction du portefeuille des produits de TELUS et des processus qui les soutiennent; l'utilisation optimale des biens immobiliers, des réseaux et d'autres actifs; la gestion améliorée des commandes de clients; la réduction de l'étendue des fonctions de soutien

analyse de la direction

administratif; la consolidation des fonctions opérationnelles et administratives; le regroupement des centres de communication avec les clients.

La troisième phase du programme d'efficacité opérationnelle, qui a débuté au troisième trimestre de 2002, porte sur l'application des mesures dont il est fait mention ci-dessus. Vingt-quatre des 43 centres de communication visés avaient été regroupés au 31 décembre 2002 et, à cette même date, TELUS avait fermé les 33 magasins visés par ces mesures. Le regroupement des bureaux administratifs était en grande partie achevé le 31 décembre 2002. TELUS Communications a supprimé environ 5 200 postes pendant l'exercice terminé le 31 décembre 2002. Depuis la mise en œuvre du programme d'efficacité opérationnelle en 2001 et jusqu'au 31 décembre 2002, la société a supprimé approximativement 6 000 postes, à savoir 4 200 postes d'unité de négociation et 1 800 postes de gestion. TELUS s'attend actuellement à ce que le programme d'efficacité opérationnelle se traduise par une autre diminution nette d'environ 1 300 postes en 2003. Se reporter à la note 5 afférente aux états financiers consolidés.

La charge et le passif liés au programme d'incitation à la retraite anticipée et au programme d'incitation aux départs volontaires sont comptabilisés lorsque l'employé accepte l'offre officielle de la société. Les coûts totaux de restructuration et de réduction des effectifs, qui se sont établis à 569,9 millions de dollars en 2002, étaient composés d'une charge de 12,5 millions pour la première phase engagée en 2002, montant supérieur à la provision de 2001 pour la première phase, ainsi que d'une provision de 557,4 millions constituée en 2002 pour la deuxième et la troisième phases du programme d'efficacité opérationnelle en 2002. Cette provision de 2002 comprenait les mesures touchant les postes de gestion, le programme d'incitation à la retraite anticipée et le programme d'incitation aux départs volontaires ainsi que toutes les autres mesures prises aux fins de l'efficacité opérationnelle. Un montant de restructuration supplémentaire d'environ 20 millions de dollars devrait être inscrit en 2003 relativement au programme d'efficacité opérationnelle pour des éléments qui ne pouvaient pas être inscrits en 2002.

Les économies du BAIIA liées au programme d'efficacité opérationnelle se sont chiffrées à environ 150 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002. Les économies annuelles pour 2003 devraient actuellement être d'environ 450 millions de dollars. Par la suite, les économies annuelles récurrentes devraient se chiffrer à environ 550 millions de dollars.

Autres charges (revenus), montant net

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	40,8	(17,0)	57,8	-

Le poste « Autres charge (revenus) » comprend la perte de valeur de placements de portefeuille, des gains et des pertes sur la cession d'immobilisations, les dons de bienfaisance et la charge liée à la titrisation de débiteurs. En 2002, des pertes de valeur totalisant 19,6 millions de dollars ont été constatées pour certains placements minoritaires, tandis que les pertes dans les placements en actions ont augmenté de 7,4 millions par rapport à la période correspondante de 2001. La charge liée à la titrisation des débiteurs a augmenté de 2,6 millions de dollars comparativement à 2001, en raison de l'établissement d'un programme nouveau et étendu à la fin de juillet 2002. Se reporter à la note 2(d) et à la note 11 afférentes aux états financiers consolidés pour une analyse à ce sujet. Les autres revenus de l'exercice 2001 comprenaient un gain de 24,5 millions de dollars provenant de la vente d'un actif lié à la fibre.

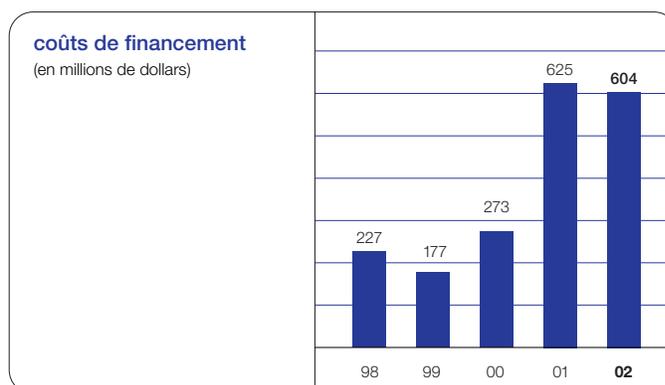
Coûts de financement

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	604,1	624,5	(20,4)	(3,3)

Les coûts de financement pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002 incluent des gains avant impôts de 82,7 millions de dollars sur un remboursement de dette ainsi que la constatation d'intérêts créditeurs de 24,0 millions, à la suite de l'encaissement de CII. Les gains avant impôts sur un remboursement de dette résultent du rachat d'environ 410 millions de dollars en billets et débentures de TELUS Corporation et de TELUS Communications Inc., en contrepartie d'un décaissement de quelque 318 millions incluant les commissions et déduction faite du produit du dénouement du swap de devises. Se reporter à la discussion sur les liquidités provenant des activités de financement ci-après pour de plus amples renseignements. Les coûts de financement de l'exercice terminé le 31 décembre 2001 comprennent un gain de 65,9 millions de dollars réalisé au rachat de billets à escompte de premier rang de Clearnet. Se reporter à la note 6 afférente aux états financiers consolidés pour une analyse des composantes des coûts de financement.

Compte non tenu des gains sur le remboursement de la dette et des intérêts créditeurs reçus sur les CII, les coûts de financement pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002 ont augmenté de 20,4 millions de dollars comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Les intérêts sur les dettes à long terme et à court terme ont progressé de 9,3 millions de dollars en 2002, en raison d'une augmentation du taux d'intérêt effectif par rapport à 2001, partiellement compensée par une diminution de l'encours moyen de la dette. Le taux d'intérêt effectif sur l'encours moyen de la dette s'élevait à 7,9 % pour 2002 (7,8 % en 2001), tandis que l'encours moyen de la dette en 2002 atteignait 8 818 millions de dollars (8 916 millions en 2001). Les autres variations des coûts de financement comprennent une diminution de 10,9 millions de dollars des intérêts créditeurs en 2002 en raison d'une baisse du volume des placements à court terme.

Le solde de l'obligation à court terme et de la dette à long terme au 31 décembre 2002 a diminué de 494 millions de dollars pour se chiffrer à 8 388 millions, comparativement à 8 881 millions à la fin de 2001, tandis que la durée moyenne à l'échéance a été réduite à 6,6 années au 31 décembre 2002 (7,6 années au 31 décembre 2001).



Charge de refinancement découlant de la restructuration de la dette

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	–	96,5	(96,5)	(100,0)

Par suite de la négociation de nouvelles facilités de crédit de premier rang en 2001, une charge de refinancement hors caisse de 96,5 millions de dollars a été comptabilisée en 2001 pour passer en charges les frais liés au financement provisoire de l'acquisition de Clearnet, frais qui ont été payés et reportés en 2000.

Impôts sur les bénéfices

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	(42,5)	93,4	(135,9)	(145,0)

L'économie d'impôts sur les bénéfices en 2002 par rapport aux charges d'impôts constatées en 2001 résulte essentiellement des pertes avant impôts en 2002, comparativement à un bénéfice avant impôts en 2001. L'économie d'impôts sur les bénéfices en 2002 a été réduite par l'impôt des grandes sociétés et les charges d'impôts futurs constatées pour la réévaluation des actifs et des passifs d'impôts futurs résultant des diminutions de taux d'imposition prévues par la loi. Les charges d'impôts en 2001 ont été augmentées par l'impôt des grandes sociétés et les charges d'impôts futurs pour la réévaluation des actifs et des passifs d'impôts futurs résultant des diminutions prospectives des taux d'imposition sur les bénéfices. Se reporter à la note 7 afférente aux états financiers consolidés.

Part des actionnaires sans contrôle

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	3,1	3,6	(0,5)	(13,9)

La part des actionnaires sans contrôle pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002 représente principalement la participation d'un associé dans TELUS International Inc. La baisse de la part des actionnaires sans contrôle pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, par rapport à la période correspondante de 2001, est en grande partie imputable à l'acquisition par TELUS de la participation de 30 % que Verizon détenait encore dans TELUS Québec le 30 juin 2001.

Amortissement des écarts d'acquisition

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	–	174,8	(174,8)	(100,0)

À compter du 1^{er} janvier 2002, la société n'amortit plus l'écart d'acquisition. Ce changement résulte de l'adoption obligatoire des nouvelles règles comptables prévues au chapitre 3062 du *Manuel de l'ICCA*, qui font l'objet d'une discussion à la note 2(a) afférente aux états financiers consolidés.

Activités abandonnées

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	(1,9)	592,3	(594,2)	(100,3)

À la fin d'août 2002, TELUS a conclu la vente de ses activités de publication d'annuaires aux États-Unis. Les activités abandonnées pour la période de douze mois terminée le 31 décembre 2001 représentent le bénéfice combiné des activités de publication d'annuaires et de location d'équipement avant la date de cession de ces actifs, ainsi que les gains respectifs constatés lors de la cession. Le 31 juillet 2001, TELUS a conclu la vente des activités

de publication d'annuaires de TELUS Advertising Services en Colombie-Britannique, en Alberta et en Ontario et de TELUS Québec à Dominion Information Services, une filiale de Verizon. TELUS a abandonné ses activités de location d'équipement le 30 septembre 2001. Se reporter à la note 8 afférente aux états financiers consolidés.

Dividendes sur actions privilégiées

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	3,5	3,5	–	–

Le dividende trimestriel sur les actions privilégiées est demeuré stable.

Intérêts sur les débetures convertibles

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	6,8	7,0	(0,2)	(2,9)

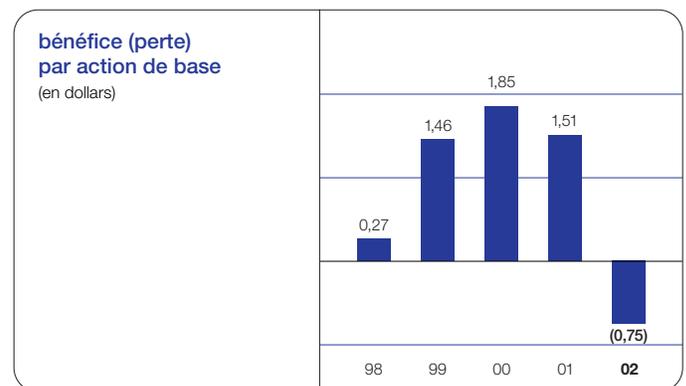
Les intérêts sur les débetures convertibles sont présentés déduction faite des impôts afférents. Ces débetures convertibles en actions sans droit de vote étant classées dans les capitaux propres au bilan, les intérêts connexes sont imputés aux bénéfices non répartis plutôt que portés aux intérêts débiteurs.

Bénéfice (perte) afférent(e) aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	(239,3)	443,0	(682,3)	(154,0)

Le bénéfice afférent aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote a diminué au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2002, comparativement à la même période de 2001, principalement en raison de la constatation, en 2001, d'un bénéfice de 592,3 millions de dollars provenant des activités abandonnées et d'une augmentation considérable des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif constatés en 2002 (une augmentation d'environ 263 millions de dollars après impôts), qui a été partiellement compensée par l'élimination de l'amortissement des actifs incorporels d'une durée indéfinie et de l'écart d'acquisition (environ 225 millions après impôts).

Le bénéfice par action de base a reculé de 2,26 \$ par rapport à 2001 en raison de ces facteurs, mais la baisse a été en partie contrebalancée par la répartition de la perte de 2002 entre un nombre moyen plus élevé d'actions en circulation. L'augmentation du nombre moyen d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote en circulation découle principalement de l'appel public à l'épargne effectué en septembre 2002.



analyse de la direction

Situation de trésorerie et sources de financement

Liquidités provenant des activités d'exploitation

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	1 742,0	1 407,8	334,2	23,7

Les liquidités provenant des activités d'exploitation ont augmenté pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002 par rapport à la période correspondante de 2001, principalement en raison d'une diminution de 294,5 millions de dollars des impôts payés (à l'exclusion des crédits d'impôt à l'investissement, qui font aussi partie du BAIIA), d'une diminution de 331,7 millions de l'investissement dans les débiteurs en 2002 comparativement à une augmentation de 85,9 millions en 2001, d'une baisse de 30,2 millions de l'incidence négative des éléments hors caisse du fonds de roulement, partiellement compensée par une augmentation de 201,9 millions de dollars des paiements au titre de la restructuration de la main-d'œuvre, d'une augmentation de 52,5 millions de l'intérêt versé et d'une baisse de 11,0 millions du BAIIA consolidé.

Liquidités provenant des (affectées aux) activités d'investissement

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	(1 691,1)	(1 821,3)	130,2	7,1

En comparaison avec les montants inscrits pour la période correspondante il y a un an, le montant net des liquidités affectées aux activités d'investissement a diminué pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002. Cette diminution est principalement imputable à la réduction des dépenses en immobilisations et aux achats de spectre en 2002 (qui sont décrits plus en détail ci-après) et à une baisse des autres activités d'investissement en 2002. Les liquidités affectées aux activités d'investissement en 2001 ont été réduites par l'encaissement du produit réalisé à la vente d'actifs non essentiels : 939,6 millions de dollars provenant de la vente des activités publicitaires dans les annuaires et la cessation des activités de location de matériel; un produit de 228,4 millions provenant de la vente de bâtiments administratifs.

Dépenses en immobilisations sectorielles

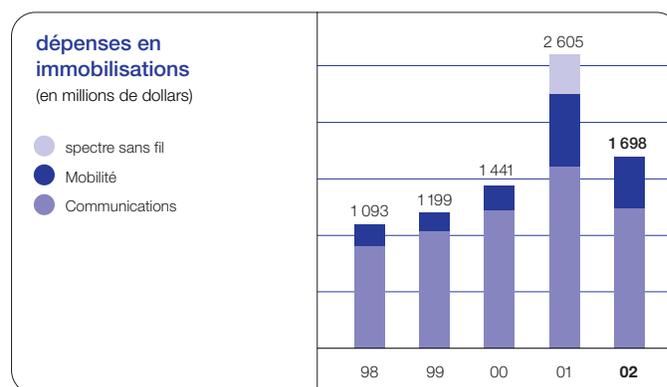
Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
TELUS Communications	1 238,2	1 605,8	(367,6)	(22,9)
TELUS Mobilité	455,1	643,6	(188,5)	(29,3)
Dépenses en immobilisations – générales	1 693,3	2 249,4	(556,1)	(24,7)
TELUS Mobilité – spectre sans fil	4,6	355,9	(351,3)	(98,7)
Total des dépenses en immobilisations	1 697,9	2 605,3	(907,4)	(34,8)
Intensité des dépenses en immobilisations (%) ¹	24,2	36,8	(12,6)	–

¹ Dépenses en immobilisations exprimées en pourcentage des produits.

Les dépenses en immobilisations de TELUS Communications ont diminué pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, par rapport à la même période de 2001. Les dépenses liées à l'expansion des activités à l'extérieur des zones de desserte ESLT ont reculé de 88,4 millions de dollars pour s'établir à 214,3 millions, comparativement à 2001, principalement en raison de la construction du réseau de fibre optique national et du réseau fédérateur IP en 2001 et des dépenses consacrées à un centre de données Internet *Intelligent* à Toronto en 2001. Les dépenses liées au maintien des activités à l'intérieur des zones de desserte ESLT ont diminué de 279,2 millions

de dollars pour s'établir à 1 023,9 millions, comparativement à 2001. Cette diminution résulte principalement de la baisse de 134,2 millions de dollars des paiements liés à l'acquisition des droits d'exploitation de logiciels et de marques de commerce de Verizon, d'une réduction de 75,7 millions des dépenses liées à l'infrastructure du réseau, d'un recul de 60,6 millions des dépenses liées à la plate-forme de services de cartes et de services d'interurbains nationaux, et d'une diminution de 33,7 millions des dépenses liées à l'hébergement électronique. Les dépenses afférentes aux projets de LNPA ont augmenté de 4,8 millions de dollars pour se chiffrer à 250,9 millions, tandis que les dépenses liées à tous les autres projets ont augmenté de 20,2 millions, y compris les dépenses liées aux initiatives du programme d'efficacité opérationnelle, par exemple le regroupement des centres de communication. Dans le secteur Communications, le ratio des dépenses en immobilisations sur les produits s'est replié à 24,4 % en 2002 comparativement à 30,0 % à la période correspondante de 2001. Le ratio des activités d'exploitation dans les zones de desserte ESLT était de 22,5 % pour 2002, par rapport à 25,8 % en 2001, tandis que le ratio des activités d'exploitation à l'extérieur des zones de desserte ESLT était de 40,6 % pour 2002, par rapport à 96,8 % en 2001. La plus faible intensité des dépenses en immobilisations dans le secteur Communications a augmenté les flux de trésorerie (le BAIIA moins les dépenses en immobilisations) de 177,6 millions de dollars pour les porter à 745,6 millions pour 2002, comparativement à 2001.

En plus des dépenses en immobilisations exposées en détail ci-dessus, un actif lié à la fibre a été acheté en juin 2001 à une tierce partie pour une contrepartie non monétaire de 76,0 millions de dollars. Comme il s'agissait d'un achat hors caisse, le montant ne se reflète pas dans les dépenses en immobilisations figurant dans les états consolidés des flux de trésorerie.



Pour TELUS Mobilité, les dépenses en immobilisations ont été considérablement réduites pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, comparativement à 2001. TELUS Mobilité a continué d'accroître la couverture des services numériques de téléphonie cellulaire et a poursuivi la numérisation du réseau analogique et la mise en œuvre de la norme réseau de transmission de données 1X CDMA. Compte non tenu de l'acquisition de spectre, les dépenses en immobilisations ont diminué considérablement, en raison principalement de l'implantation du réseau numérique 1X en 2001, de la conversion des réseaux analogiques en réseaux numériques en 2001, et de la baisse des coûts liés à l'accroissement de la couverture en 2002, qui découle de l'application récente des ententes de services d'itinérance et de revente, y compris Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless. L'intensité des dépenses en immobilisations de TELUS Mobilité s'est

établie à 22,6 % en 2002, comparativement à 54,7 % en 2001, en raison de la baisse des dépenses en capital et d'une hausse des produits provenant des réseaux. Étant donné la croissance continue du BAIIA et la plus faible intensité des dépenses en immobilisations ainsi que le nombre réduit d'acquisitions de spectre, le secteur Mobilité a porté ses flux de trésorerie (BAIIA déduction faite des dépenses en immobilisations) à 75,1 millions de dollars en 2002, comparativement à des flux négatifs de 643,7 millions en 2001.

La société a considérablement réduit l'intensité d'utilisation de ses dépenses en immobilisations consolidées, qui s'établit à 24,2 % pour 2002, par rapport à 36,8 % en 2001. La réduction de l'intensité des dépenses en immobilisations en 2002 est conforme à l'objectif de TELUS de réduire ses dépenses en immobilisations consolidées annuelles à 20 % des produits, ou moins, en 2003 et par la suite. En chiffres consolidés, les flux de trésorerie (le BAIIA moins les dépenses en immobilisations) se sont améliorés de 896,4 millions de dollars en 2002.

Liquidités provenant des (affectées aux) activités de financement

(en millions de dollars)	2002	2001	Variation	%
Exercices terminés les 31 décembre	(77,0)	330,4	(407,4)	(123,3)

Les liquidités affectées aux activités de financement ont augmenté au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2002, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, principalement en raison de remboursements de dettes de 341,2 millions de dollars effectués en 2002, par rapport à une dette nette émise de 540,5 millions de dollars en 2001, qui ont été partiellement contrebalancés par les actions ordinaires et sans droit de vote émises en septembre 2002 et par les dividendes réduits versés aux actionnaires.

En septembre 2002, une émission publique visant 34,25 millions d'actions sans droit de vote a été exécutée simultanément au Canada et aux États-Unis au prix d'émission de 9,85 \$ (en dollars canadiens) pour un produit brut total de 337,4 millions de dollars. De plus, des produits de 92,2 millions de dollars ont été tirés de l'émission d'actions ordinaires et sans droit de vote de trésorerie en vertu du régime d'achat d'actions à l'intention des employés, de l'acquisition d'actions par Verizon aux termes de ses droits antidilution, du régime d'options d'achat d'actions et du régime incitatif à base d'actions et de l'exercice d'options (comparativement à un produit de 103,1 millions de dollars pour la même période en 2001 en vertu des mêmes régimes). Le produit net de 322,9 millions de dollars tiré de l'appel public à l'épargne a servi à racheter et à rembourser des dettes, y compris la dette bancaire, contractées au troisième trimestre pour racheter des billets de TELUS Corporation et des billets et débetures de TELUS Communications, et il a également été utilisé à des fins générales de la société. La société a racheté des billets d'un montant en capital d'environ 410 millions de dollars, en contrepartie d'un décaissement de quelque 318 millions incluant les commissions et déduction faite du produit du dénouement du swap de devises. Les échéances et les montants nominaux approximatifs des billets rachetés sont les suivants : 2003 (49 millions de dollars), 2004 (10 millions), 2006 (22 millions), 2007 (210 millions) et 2011 (118 millions). Le taux d'actualisation moyen de la dette rachetée était de 21 %, tandis que le taux de dilution des capitaux propres lié à l'appel public à l'épargne de septembre 2002 était limité à 10 %.

De plus, les dividendes versés aux actionnaires ont diminué de 189,6 millions de dollars principalement en raison de la réduction de 57 % du taux de dividende trimestriel. La réduction des paiements de dividende a été partiellement contrebalancée par la baisse du nombre d'inscriptions au régime de réinvestissement des dividendes tout au long de l'exercice (environ 21 % eu égard aux dividendes versés en octobre, par rapport à environ 44 % un an plus tôt).

Ratios de liquidité et de sources de capital

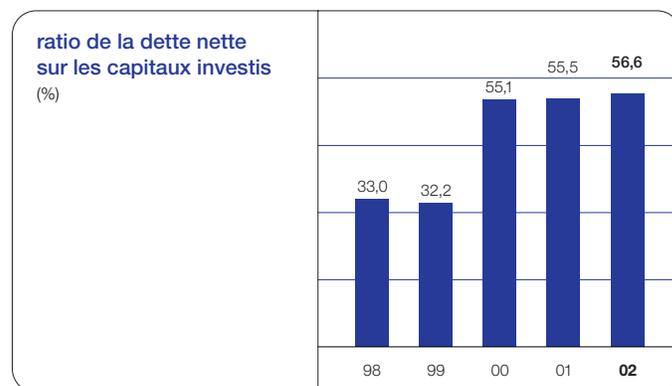
Exercices terminés les 31 décembre	2002	2001	Variation
Dettes à taux fixe en proportion du total de la dette (%)	93,4	94,8	(1,4)
Dettes nettes ¹ / total des capitaux investis (%)	56,6	55,5	1,1
Dettes nettes / BAIIA ²	3,3	3,4	(0,1)
Couverture du bénéfice ³	0,6	2,0	(1,4)
Couverture des intérêts par le BAIIA ⁴	3,7	4,1	(0,4)

- 1 La dette à long terme plus les obligations à court terme et chèques en circulation moins l'encaisse et les placements temporaires et moins l'actif (plus le passif) de la couverture relative aux swaps de devises sur les billets libellés en dollars US. L'actif de la couverture s'établissait à 126,8 millions de dollars au 31 décembre 2002 (181,6 millions au 31 décembre 2001). La dette nette calculée dans la présente comporte un montant nominal lié à la titrisation de débiteurs d'environ 120,4 millions de dollars au 31 décembre 2002 et de 30 millions au 31 décembre 2001 qui doit être inclus dans le numérateur du calcul des clauses restrictives à l'égard du ratio financier pour les facilités de crédit de TELUS. La perte de valeur des actifs incorporels portée au débit des bénéficiaires non répartis s'est traduite par une hausse de la dette nette/total des capitaux investis de 54,4 % à 56,6 % au 31 décembre 2002.
- 2 Dette nette au 31 décembre 2002 divisée par le BAIIA sur douze mois, le BAIIA excluant les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif.
- 3 Le ratio de couverture du bénéfice est une mesure sur douze mois du bénéfice net avant les intérêts débiteurs sur le total de la dette et les impôts sur les bénéficiaires divisé par les intérêts débiteurs sur la dette totale.
- 4 Le BAIIA excluant les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif divisé par les coûts de financement avant les intérêts hors caisse courus et les gains liés au remboursement de dette, calculé sur douze mois. Les intérêts courus ont été comptabilisés au deuxième trimestre de 2001.

Au 31 décembre 2002, 93,4 % de la dette totale de la société était à taux fixe, ce qui limitait les répercussions d'une hausse potentielle des taux d'intérêt à court terme. Une variation d'un point de pourcentage dans les taux d'intérêt à court terme aurait un effet annuel approximatif de 5,5 millions de dollars sur les intérêts débiteurs, compte tenu du solde de la facilité bancaire de 655 millions de dollars au 31 décembre 2002 et de swaps de taux flottants contre des taux fixes de 107 millions de dollars.

Au deuxième semestre de 2002, la dette totale, après ajustement pour tenir compte de l'opération de couverture sur devises, a diminué d'environ 824 millions de dollars, en raison principalement d'un remboursement du capital de la dette de 410 millions et d'une baisse de 414 millions du montant tiré en vertu des facilités de crédit de la société.

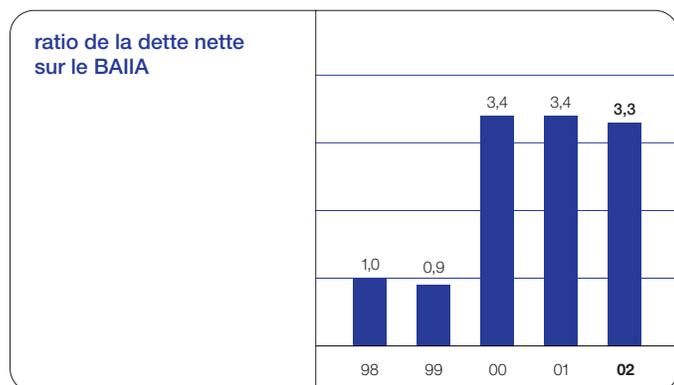
TELUS vise à atteindre un ratio de dette nette sur le BAIIA de 3,0 d'ici la fin de 2003 et de moins de 2,7 d'ici la fin de 2004.



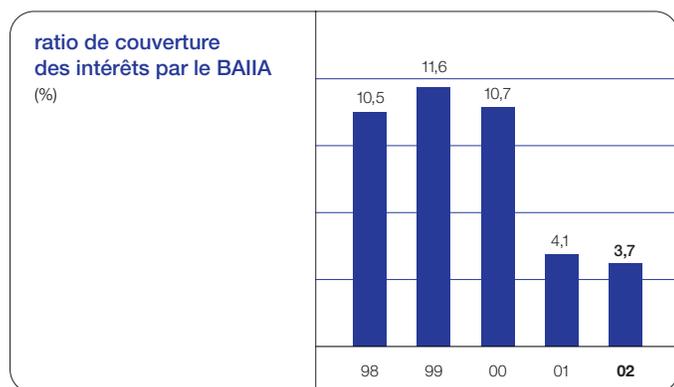
Le ratio de la dette nette sur les capitaux investis au 31 décembre 2002 a augmenté par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation est principalement attribuable à une réduction hors caisse des capitaux propres associés à la perte de valeur des actifs incorporels comptabilisée plus tôt cette année, déduction faite du produit tiré de l'émission d'actions effectuée au troisième trimestre de 2002, ainsi qu'à une hausse du montant nominal lié aux débiteurs vendus ajouté au solde de la dette aux fins des clauses restrictives des contrats de prêt. TELUS a établi un objectif à long terme qui vise à réduire le ratio de la dette nette sur les capitaux investis à 50 % (56,6 % au 31 décembre 2002).

analyse de la direction

Le ratio de la dette nette sur le BAIIA pour les douze mois terminés le 31 décembre 2002 a augmenté, par rapport au ratio des douze mois terminés le 31 décembre 2001, en raison surtout de la baisse de plus de 430 millions de dollars de la dette à court terme et à long terme, déduction faite du montant de la couverture relative aux swaps de devises, qui a été partiellement contrebalancé par une augmentation de 90 millions de dollars du montant nominal lié aux débiteurs vendus et d'une baisse de 11 millions de dollars du BAIIA sur douze mois, qui est passé à 2 519 millions (2 530 millions un an plus tôt).



Le ratio de couverture des intérêts par le BAIIA pour les douze mois terminés le 31 décembre 2002 a reculé par rapport à la même période de l'exercice précédent, en raison de coûts de financement en 2002, reflétant les activités d'investissement en 2001, ainsi que d'une baisse du BAIIA qui a été partiellement contrebalancée par les intérêts créditeurs constatés à l'égard de l'encaissement des CII et qui ont été portés en diminution des coûts de financement.



Facilités de crédit

À la fin de décembre 2002, les facilités de crédit de TELUS comprenaient une facilité de crédit renouvelable de 1,5 milliard de dollars (ou l'équivalent en dollars US) échéant le 30 mai 2004 (sur laquelle 655 millions de dollars avaient été tirés et 47 millions de dollars de lettres de crédit avaient été émises, mais non utilisées), une facilité de crédit renouvelable de 800 millions de dollars (ou l'équivalent en dollars US) de 364 jours non utilisée, prorogable au gré de TELUS pour tout montant impayé au 28 mai 2003 pour un an sur une base non renouvelable, et environ 74 millions de dollars dans d'autres facilités de crédit bancaires (sur lesquelles un montant nul avait été tiré et environ 5 millions de dollars de lettres de crédit avaient été émises,

mais non utilisées, au 31 décembre 2002). Au quatrième trimestre de 2002, le montant tiré sur la facilité de crédit renouvelable de 1,5 milliard de dollars de TELUS a été porté à 655 millions de dollars, en raison principalement des paiements en espèces liés au programme d'efficacité opérationnelle de la société et du paiement de coupons d'intérêt semestriels sur les billets de la société émis dans le cadre d'un appel public à l'épargne. Les lettres de crédit émises, mais non utilisées, ont augmenté, passant de 47 millions de dollars à environ 102 millions après le 31 décembre 2002.

Au 31 décembre 2002, TELUS disposait de liquidités non utilisées excédant 1,0 milliard de dollars. Les facilités de crédit de TELUS comportent les clauses restrictives habituelles. Celles-ci lui interdisent notamment de laisser son ratio financier consolidé (dette nette et montant de titrisation de l'actif sur le BAIIA sur douze mois) dépasser 4,0:1 (environ 3,3:1 au 31 décembre 2002) et de laisser son ratio de couverture consolidé (BAIIA sur intérêts débiteurs et charges liées à la titrisation de l'actif sur une base de douze mois) être inférieur à 2,5:1 (environ 3,6:1 au 31 décembre 2002) à la fin d'un trimestre financier. Il y a certaines différences entre le calcul du ratio financier et du ratio de couverture en application de la convention de crédit et le calcul de la dette nette sur le BAIIA et du ratio de couverture des intérêts par le BAIIA. Calculés à une décimale au 31 décembre 2002, le ratio financier et le ratio de la dette nette sur le BAIIA étaient identiques, tandis que le ratio de couverture et le ratio de couverture des intérêts par le BAIIA s'établissaient respectivement à 3,6:1 et 3,7:1. Le maintien par TELUS d'une cote de solvabilité en particulier n'est pas une condition à l'accès continu à ses facilités de crédit.

Vente de comptes débiteurs

Le 26 juillet 2002, TELUS Communications Inc. (TCI), filiale en propriété exclusive de TELUS, a signé une entente avec une fiducie de titrisation sans lien de dépendance, qui lui permet de vendre un intérêt dans certains de ses débiteurs jusqu'à concurrence de 650 millions de dollars. TCI doit maintenir une cote de solvabilité de Dominion Bond Rating Service (DBRS) d'au moins BBB (faible), sinon l'acheteur pourra exiger de freiner le programme de vente.

Au troisième trimestre de 2002, TCI a résilié une entente précédente avec une fiducie de titrisation conclue le 20 novembre 1997. Les activités de recouvrement et les remises finales eu égard aux débiteurs assujettis à l'opération de titrisation antérieure avaient été menées à terme le 27 septembre 2002.

Le 30 septembre 2002, la nouvelle entente de titrisation a été modifiée afin de prévoir l'achat, par la fiducie de titrisation, d'un intérêt dans certains autres comptes clients de TCI faisant partie de la catégorie de débiteurs vendus à la fiducie de titrisation précédente. Au 31 décembre 2002, TCI avait reçu un produit en espèces total de 475 millions de dollars au titre de son nouveau programme de titrisation des débiteurs.

Les facilités de crédit de TELUS exigent qu'une tranche des débiteurs vendus soit ajoutée à la dette pour le calcul des clauses restrictives à l'égard du ratio financier aux termes de la convention de crédit. Le pourcentage des débiteurs vendus, qui est ajouté à la dette aux fins de ce ratio, est calculé sur une base mensuelle et dépend du rendement continu au chapitre du recouvrement du lot de débiteurs. Au 31 décembre 2002, ce montant, défini comme le montant de titrisation de l'actif, était d'environ 120,4 millions de dollars.

Cotes de solvabilité

Au 12 février 2003, aucune autre décision eu égard aux cotes accordées à TELUS n'avait été annoncée depuis juillet 2002. TELUS vise à conserver son accès aux marchés financiers à un coût raisonnable en maintenant des cotes de solvabilité de qualité.

Le 8 juillet 2002, DBRS a confirmé sa cote R-2 (élevée) accordée à TELUS Corporation, à TELUS Communications (Québec) Inc. et à TELUS Communications Inc., au chapitre du papier commercial, mais a modifié la tendance pour la fixer à négative pour les trois. DBRS a également abaissé ses cotes pour tous les autres instruments d'emprunt, et modifié la tendance pour la fixer à négative. Le 11 juillet 2002, Standard and Poor's (S&P) a réduit la cote de TELUS pour le crédit à long terme et les dettes de premier rang non garanties en la faisant passer de BBB+ à BBB et il a abaissé sa cote pour le papier commercial à l'échelle canadienne, en la faisant passer de A-1 (faible) à A-2. Au même moment, S&P a réduit sa cote pour les filiales en propriété exclusive de TELUS, TELUS Communications (Québec) Inc. et TELUS Communications Inc. La perspective de toutes les cotes est passée à négative. Le 23 juillet 2002, Fitch Ratings a entrepris l'évaluation de TELUS et de TELUS Communications Inc. pour le crédit à long terme et les dettes de premier rang non garanties et leur a attribué une cote BBB avec une tendance négative. Le 25 juillet 2002, Moody's Investors Service a abaissé la cote de TELUS pour le crédit à long terme et les dettes de premier rang non garanties en la faisant passer de Baa2 à Ba1 (sous la cote de titre de bonne qualité). Les cotes de Moody's étaient à tendance négative.

La société prévoit améliorer ses cotes de solvabilité avec le temps. Pour ce faire, elle compte accroître ses flux de trésorerie et réduire ses dettes en augmentant sa marge brute d'autofinancement principalement par le truchement de son programme d'efficacité opérationnelle dans le secteur Communications, de la croissance continue du BAIIA du secteur Mobilité, de la réduction des pertes prévues eu égard au BAIIA des activités à l'extérieur des zones de desserte ESLT, du recul des dépenses en immobilisations, de l'amélioration du fonds de roulement, de la réduction des charges d'impôts sur les bénéfices découlant de l'utilisation d'importants montants de pertes reportées, de rachats de dettes à escompte, ainsi que d'émissions d'actions incluant l'émission d'actions visant un réinvestissement des dividendes par les employés. La société a comme objectif à moyen terme de faire passer sa cote pour le crédit à long terme et les dettes de premier rang non garanties de BBB à A-.

Sommaire de l'évaluation de solvabilité

	S&P	DBRS	Moody's	Fitch
TELUS Corporation¹				
Dettes bancaires de premier rang	BBB	BBB	Ba1	BBB
Débiteures et billets	BBB	BBB	Ba1	BBB
Billets à moyen terme	BBB	BBB	-	-
Papier commercial	A-2	R-2 (élevée)	-	-
TELUS Communications Inc.¹				
Débiteures	BBB	BBB	-	BBB
Billets à moyen terme	BBB	BBB	-	BBB
Papier commercial	A-2	R-2 (élevée)	-	-
Actions privilégiées	P-3 (élevée)	Pfd-3	-	-
TELUS Communications (Québec) Inc.¹				
Obligations hypothécaires de premier rang	BBB	BBB	-	-
Débiteures	BBB	BBB	-	-
Billets à moyen terme	BBB	BBB	-	-
Papier commercial	A-2	R-2 (élevée)	-	-

¹ Perspective ou tendance négative.

Arrangements hors bilan et engagements contractuels

Instruments financiers [note 4 afférente aux états financiers consolidés]

TELUS utilise divers instruments financiers dont la juste valeur ne figure pas au bilan afin de réduire ou d'éliminer son exposition au risque de taux d'intérêt et de change. Ces instruments sont comptabilisés de la même manière que la position sous-jacente est couverte.

La société est exposée au risque de taux d'intérêt qui découle des fluctuations des taux d'intérêt sur ses placements temporaires, ses obligations à court terme et sa dette à long terme. La société a conclu des swaps de taux d'intérêt qui ont pour effet de fixer le taux d'intérêt sur une dette à taux flottant de 107 millions de dollars. La comptabilité de couverture n'est pas appliquée à ces conventions de swap.

La société est exposée au risque de change qui découle des fluctuations des taux de change sur sa dette à long terme libellée en dollars américains. Des relations de couverture du risque de change ont été établies pour les paiements d'intérêt semestriels connexes et les paiements de capital à l'échéance. La gestion du risque de change de la société consiste aussi à recourir à des contrats à terme de devises pour fixer les taux d'intérêt sur les opérations et les engagements en devises à court terme. La comptabilité de couverture n'est pas appliquée à ces contrats à terme de devises.

Les autres parties aux conventions de swap de taux d'intérêt de la société et de couverture de taux de change sont deux grandes institutions financières auxquelles une grande agence d'évaluation a accordé une cote de grande qualité. Le montant en dollars du risque de crédit lié à des contrats conclus avec l'une ou l'autre de ces institutions financières est limité, et les cotes de crédit des autres parties font l'objet d'un suivi. La société n'accorde ni ne reçoit de sûreté pour les conventions de swap ou les couvertures en raison de sa cote de crédit et de celle des autres parties. Elle est exposée à des pertes de crédit qui pourraient résulter de la non-exécution des autres parties, mais elle considère ce risque comme minime; en cas de défaut de toutes les autres parties, l'incidence avant impôts se limiterait à la valeur de l'actif de couverture reporté.

Rémunération à base d'actions

À compter du 1^{er} janvier 2002, la société a adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA concernant la comptabilité de la rémunération à base d'actions (chapitre 3870 du *Manuel de l'ICCA*). Comme il est exigé, cette modification comptable a été appliquée prospectivement. En 2002, la société a appliqué la méthode de la valeur intrinsèque à la rémunération en actions accordée aux employés. Par conséquent, aucun coût de rémunération n'a été comptabilisé dans les comptes pour ses régimes d'options d'achat d'actions. La société a l'intention de se conformer aux intentions du conseil des normes comptables de l'ICCA concernant le traitement de la rémunération à base d'actions. Les modifications au chapitre 3870 devraient être finalisées d'ici le milieu de 2003 et entreraient en vigueur à compter de l'exercice 2004. Se reporter à la note 2(c) et à la note 10 afférentes aux états financiers consolidés.

Engagements et passifs éventuels

La société a divers engagements et passifs éventuels, présentés dans la note 19 afférente aux états financiers consolidés. Elle occupe des locaux loués dans divers centres et elle exploite des terrains, des bâtiments et du matériel aux termes de contrats de location-exploitation. Elle est aussi actuellement engagée dans des négociations de contrats de travail au moyen du processus de conciliation fédéral.

Perspectives pour 2003

Le secteur canadien des télécommunications a dû relever maints défis en 2002, le repli amorcé en 2001 s'étant poursuivi. Les exploitants au sein du secteur ont été touchés par un certain nombre de facteurs, notamment les pressions continues sur les prix, les marchés des capitaux restrictifs, les décisions réglementaires et des perspectives économiques en perte de vitesse. En raison de la concurrence intense, du déclin des produits du secteur dans les marchés clés et de l'incapacité à accéder aux marchés financiers, plusieurs nouveaux exploitants ont dû procéder à une restructuration financière. Certains d'entre eux ont depuis lors restructuré leur capital et ne sont plus assujettis, ou en voie de l'être, à la protection de la loi sur les faillites, et pourraient adopter une démarche concurrentielle plus vigoureuse ou faire l'objet de regroupements ultérieurs.

En 2002, le secteur canadien des télécommunications a généré des produits d'exploitation de quelque 33 milliards de dollars, dont plus de la moitié revient à Bell Canada et à ses affiliées régionales. TELUS a réalisé 7 milliards de dollars de produits d'exploitation, soit approximativement 21 % du total pour le secteur.

Le taux de croissance des produits générés en 2002 par le secteur canadien des télécommunications s'est établi à environ 3 %, soit un résultat en deçà des 7 % de 2001, le marché des grandes entreprises ayant accusé une faiblesse marquée. La croissance des produits tirés des services téléphoniques locaux filaires est demeurée inchangée, tandis que celle des produits tirés des services interurbains a continué de chuter, comme c'est le cas depuis quelques années. Le taux de croissance des produits générés par les services de transmission de données améliorée, d'Internet et des services sans fil a poursuivi sa montée en 2002, mais celle-ci a ralenti considérablement par rapport à la croissance prévue, particulièrement au deuxième semestre de l'exercice. On estime que la croissance des produits tirés des services sans fil au Canada s'est établie à environ 13 % en 2002. Les marchés accusant la plus forte croissance demeurent ceux des services sans fil, des services de transmission de données et des services IP, sur lesquels s'aligne la stratégie de TELUS.

En mai 2002, le CRTC a annoncé un nouveau régime de plafonnement des prix et confirmé le modèle d'installations réglementaire fondé sur la concurrence qui sera en vigueur jusqu'en juin 2006, soit pour une durée de quatre ans. Ce régime établit des règles applicables aux ESLT quant à l'établissement des tarifs demandés pour les services de détail tarifés et services achetés par les concurrents auprès des ESLT. Le CRTC a pour objectif de soutenir la concurrence au sein du secteur canadien des télécommunications. Les décisions réglementaires relatives au régime de contribution prises en 2001 et les décisions liées au plafonnement des prix prises en 2002 devraient être les dernières décisions que le CRTC prendra jusqu'en 2006, moment auquel il procédera à son prochain examen du plafonnement des prix. Les trois prochaines années devraient donc se caractériser par une stabilité relative des règles concernant l'établissement des prix.

Priorités et objectifs pour 2003

TELUS continuera de tenir ses promesses à l'égard des six impératifs stratégiques énoncés au milieu de l'exercice 2000. En 2003, elle accordera une attention particulière aux objectifs suivants :

1. *Maintenir le cap sur nos objectifs d'amélioration de l'efficacité.* TELUS a la ferme intention d'effectuer des réductions de coûts supplémentaires de 300 millions de dollars en 2003, tout en mettant en pratique plusieurs

Les marchés financiers en 2002 ont poursuivi leur examen approfondi des bilans des sociétés en 2002 et accordé une attention particulière aux flux de trésorerie et niveaux d'endettement actuels et prévus. L'importance accordée aux mesures financières plus traditionnelles s'est traduite par une compression plus importante des frais d'exploitation et des dépenses en immobilisations, les marchés financiers favorisant les sociétés qui sont en mesure de prouver la solidité de leurs flux de trésorerie et leur potentiel de désendettement. Les agences de cotation font preuve d'une plus grande prudence dans le cadre de leurs évaluations, et des perspectives négatives ou des révisions à la baisse de l'encours sont attribuées à la plupart des sociétés de télécommunications. En 2002, TELUS a poursuivi son programme d'efficacité opérationnelle (« PEO »), qui vise à améliorer considérablement la productivité. La société a aussi considérablement réduit ses dépenses en immobilisations en 2002. Les marchés des capitaux ont réagi favorablement aux mesures prises par TELUS et à l'augmentation des flux de trésorerie connexe.

Dans le contexte actuel d'une croissance plus faible des produits, les participants au marché cherchent davantage, en général, à faire croître leur nombre d'abonnés de façon rentable qu'à accroître simplement leur part de marché ou leurs produits, et ils mettent l'accent sur la productivité. En outre, dans ce contexte, les participants bien établis au sein du secteur des télécommunications se voient accorder la préférence des clients pour des services de qualité et fiables.

Également en 2003, les sociétés de télécommunications devraient dans l'ensemble faire preuve d'une plus grande discipline et viser une croissance rentable des produits et une compression continue des frais d'exploitation et des dépenses en immobilisations. Le potentiel de croissance continue de se situer dans les marchés des services de transmission de données améliorée, des services Internet et des services sans fil, et les produits tirés des services filaires locaux et interurbains de transmission de la voix devraient continuer de diminuer. En raison de l'importance que la société accorde à sa stratégie, de ses activités à l'échelle nationale et des dépenses en immobilisations qu'elle a engagées au cours des dernières années, TELUS estime être bien positionnée pour profiter de la demande accrue visant les solutions IP telles que les services de transmission de données sans fil, l'accès à large bande, les services d'hébergement Web gérés, les applications gérées et les services de divertissement. La croissance du marché canadien des services sans fil devrait se poursuivre et se rapprocher de celle de 2002, soit une hausse du taux de pénétration du marché d'environ 4 % (en pourcentage des POP) ayant permis à celui-ci d'atteindre les 38 %. Il existe une possibilité de consolidation au sein de l'industrie qui ferait passer de quatre à trois les concurrents à l'échelle nationale. Les tendances observées en 2002 devraient se poursuivre en 2003, y compris une baisse des taux de désabonnement, une stabilisation du PMAA, une plus grande attention portée aux produits tirés des réseaux et une forte croissance du BAIIA malgré les ajouts nets relativement stables de l'industrie.

programmes visant à améliorer le service à la clientèle, à rationaliser notre gamme de produits et à éliminer la bureaucratie.

2. *Améliorer le service à la clientèle.* Un résultat prévu pour 2003 du programme d'efficacité opérationnelle sera de mettre l'accent sur l'amélioration des systèmes et des procédés, l'augmentation de la formation et l'accroissement du pouvoir de décision des employés traitant directement avec les clients.

3. *Rehausser notre position de chef de file dans le secteur des télécommunications sans fil en Amérique du Nord.* En poursuivant sur sa lancée de 2002, TELUS Mobilité vise à accroître le BAIIA de 17 % à 21 % en 2003, et les flux de trésorerie, tels qu'ils sont mesurés par le BAIIA moins les dépenses en immobilisations, devraient plus que doubler pour s'établir dans une fourchette de 175 millions de dollars à 200 millions de dollars.
4. *Renforcer notre situation financière,* grâce à un meilleur rendement de l'exploitation. TELUS cherche à renforcer ses cotes de solvabilité actuelles. La société désire améliorer ses trois cotes de bonne qualité et augmenter également sa quatrième cote à un niveau de bonne qualité. Elle compte atteindre cet objectif en générant des flux de trésorerie disponibles importants, qui devraient servir essentiellement à réduire la dette. Bien que TELUS n'ait aucun contrôle sur le moment choisi par les agences de cotation aux fins d'évaluation, la société estime que l'atteinte de ses objectifs financiers et l'amélioration de ses ratios de levier financier devraient en définitive avoir une incidence favorable.
5. *Améliorer les bases économiques et d'exploitation de l'expansion de nos activités en Ontario et au Québec.* En 2003, la société met l'accent sur une croissance rentable en vue d'améliorer le BAIIA et d'atteindre une position d'équilibre d'ici 2004. Cette croissance rentable devrait s'appuyer sur une compression des coûts, y compris des efforts visant à augmenter le pourcentage des activités exercées sur les installations du réseau de TELUS (les activités « en réseau ») et à réaliser certaines synergies d'intégration à la suite des acquisitions.
6. *En arriver à un règlement avec nos employés syndiqués.* TELUS entend conclure une convention collective qui reflète le marché concurrentiel, qui assure un juste équilibre entre les besoins de tous ses employés et qui fournit la souplesse voulue pour répondre aux besoins changeants des clients.

Objectifs et enjeux financiers et d'exploitation

Les objectifs de 2003 présentés dans le tableau ci-dessous ont été annoncés le 16 décembre 2002. Dans ses prévisions, la société a tenu compte des répercussions néfastes de la décision sur le plafonnement des prix rendue en 2002, mais elle n'a pas tenu compte des répercussions éventuelles des décisions réglementaires futures, ni des appels au Cabinet fédéral. Se reporter à la rubrique « Énoncés prospectifs » présentée en deuxième couverture, ainsi qu'à la rubrique « Risques et incertitudes » présentée aux pages 28 à 34 pour prendre connaissance des divers facteurs qui pourraient entraîner un écart entre les prévisions ainsi que les résultats financiers et d'exploitation réels.

Les hypothèses clés sur lesquelles se basent les projections et les objectifs financiers et d'exploitation de 2003 sont les suivantes :

- les incidences de la décision sur le plafonnement des prix sont d'environ 80 millions de dollars;
- les objectifs ne tiennent pas compte des répercussions possibles des décisions réglementaires et des appels au Cabinet fédéral futurs;
- les objectifs ne tiennent pas compte des répercussions d'un arrêt de travail possible;
- la rémunération à base d'actions ne sera pas passée en charges;
- on estime que les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif devant être comptabilisés en 2003 s'élèvent à environ 20 millions de dollars;
- les objectifs ne tiennent compte d'aucune acquisition ou cession prospective importante;
- les charges d'impôts sur les bénéfices seront minimales en raison de l'utilisation des reports de perte prospectifs;
- les sorties nettes liées à la réduction de l'effectif devraient être semblables à celles constatées en 2002 (environ 280 millions de dollars);

- le réinvestissement de 20 % des paiements de dividendes dans des actions non émises;
- le programme de titrisation des débiteurs sera maintenu;
- aucune autre émission d'actions n'aura lieu autrement que dans le cadre des régimes d'achat d'actions à l'intention des employés, des régimes de réinvestissement des dividendes et de la levée d'options et de bons de souscription; Verizon n'exercera pas ses droits antidilution;
- les cotes de solvabilité seront maintenues ou améliorées;
- le marché des services sans fil comptera quatre participants;
- aucun changement ne sera apporté aux règles de propriété étrangère;
- la croissance économique hypothétique s'aligne sur les taux de croissance estimatifs provinciaux et nationaux établis par le Conference Board du Canada. Les prévisions de croissance annuelle sont de 3,8 % pour le Canada, de 3,2 % pour la Colombie-Britannique, de 4,5 % pour l'Alberta, de 4,2 % pour l'Ontario et de 3,8 % pour le Québec. Le taux d'inflation hypothétique national est de 2,2 %.

Rien ne saurait garantir l'exactitude de ces hypothèses ni celle des projections et des objectifs financiers et d'exploitation pour 2003.

Pour 2003, TELUS s'attend à une amélioration considérable du bénéfice par action comparativement à la perte de 75 cents enregistrée en 2002. Cette amélioration devrait résulter de la hausse prévue de 95 millions de dollars à 170 millions pour le BAIIA du secteur Communications et de 90 millions de dollars à 115 millions pour le BAIIA du secteur Mobilité.

Les prévisions d'augmentation du BAIIA de 2003 pour le secteur Communications reposent sur des économies liées à l'efficacité opérationnelle et sur une réduction des pertes dans les activités hors desserte ESLT du centre du Canada, facteurs auxquels feront partiellement contrepoids l'augmentation des charges de retraite de 65 millions de dollars et les réductions de prix local prévues par la réglementation et qui ont produit leur effet pendant toute l'année. Les produits attribuables aux régions hors desserte ESLT devraient augmenter d'environ 9 % en 2003, et il a été estimé que le BAIIA négatif des services non ESLT s'améliorera d'environ 44 % en 2003. Les dépenses en immobilisations du secteur Communications devraient être inférieures en 2003 par rapport à 2002, en raison de la baisse des dépenses nécessaires aux projets LNPA haute vitesse et à l'infrastructure située à l'extérieur des ondes de desserte ESLT, ainsi qu'à une baisse des paiements des licences de logiciels et des marques de commerce de Verizon. Les ajouts nets d'abonnés au service Internet haute vitesse devraient être élevés en 2003, mais ils témoignent d'un ralentissement du taux de croissance qui correspond aux attentes à l'égard du marché. Les flux de trésorerie positifs du secteur Communications (BAIIA moins les dépenses en immobilisations) devraient augmenter de 285 à 360 millions de dollars en 2003.

Pour le secteur Mobilité, la croissance des produits ciblée pour 2003 s'établit entre 9 % et 11 %, et la croissance ciblée du BAIIA se situe entre 17 % et 21 %. Les produits et le BAIIA dépendent des prévisions en matière de croissance des abonnés aux services sans fil, qui devrait se situer entre 13 % et 15 %, et de l'expansion continue des marges résultant de meilleures économies d'échelle. Les dépenses en immobilisations de TELUS Mobilité en 2003 devraient être affectées à l'accroissement de la capacité en réponse à la croissance du nombre d'abonnés, à l'amélioration continue de la couverture des services numériques de téléphone cellulaire, aux améliorations continues apportées au réseau de transmission de données 1X à haute vitesse. Les flux de trésorerie positifs du secteur Mobilité (BAIIA moins les dépenses en immobilisations) devraient augmenter de 100 millions de dollars à 125 millions de dollars en 2003.

Le 16 décembre 2002, TELUS a fourni des indications selon lesquelles elle visait des flux de trésorerie disponibles (soit le BAIIA moins le total des dépenses en immobilisations, les intérêts débiteurs, les impôts en espèces et les dividendes en espèces) de 300 millions de dollars à 600 millions

analyse de la direction

de dollars pour 2003 en comparaison du montant négatif de 26 millions de dollars en 2002. En raison d'une entente conclue avec les autorités fiscales à la fin de février 2003 relativement à la conversion d'actifs d'impôts futurs en impôts à recevoir, TELUS a augmenté les créances à plus de 300 millions de dollars. La société prévoit maintenant obtenir des rentrées de fonds allant jusqu'à 200 millions de dollars en 2003, et prévoit que les impôts en espèces constitueront un recouvrement d'environ 175 millions de dollars, déduction faite de l'impôt des grandes sociétés. Il s'agit là de la partie supérieure de la fourchette auparavant énoncée. Par conséquent, TELUS

prévoit actuellement que les flux de trésorerie disponibles de 2003 seront de 500 millions de dollars à 600 millions de dollars. Les flux de trésorerie disponibles tels que définis sont présentés avant les coûts en espèces prévus d'environ 280 millions de dollars liés à la restructuration de l'effectif. Se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes – Questions fiscales ».

TELUS a pour objectif déclaré de faire passer le ratio de la dette nette sur le BAIIA (se reporter à la page 23) de 3,3 fois au 31 décembre 2002 à 3,0 fois au 31 décembre 2003, et de le réduire encore plus, soit à moins de 2,7 fois, au 31 décembre 2004.

	Objectif de 2003	2002	Variation
Chiffres consolidés			
Produits	7,2 à 7,3 G\$	7,0 G\$	200 à 300 M\$
BAIIA ¹	2,7 à 2,8 G\$	2,52 G\$	180 à 280 M\$
Bénéfice (perte) par action	35 à 55 cents	(75) cents	1,10 \$ à 1,30 \$
Dépenses en immobilisations	environ 1,5 G\$	1,7 G\$	(200) M\$
Flux de trésorerie disponibles ²	500 à 600 M\$	(26) M\$	526 à 626 M\$
Dette nette sur le BAIIA	3,0 fois	3,3 fois	(0,3) fois
Secteur Communications			
Produits (externes)	5,0 à 5,05 G\$	4,99 G\$	10 à 60 M\$
Produits autres que ESLT	575 M\$	527 M\$	48 M\$
BAIIA ¹	2,075 à 2,15 G\$	1,98 G\$	95 à 170 M\$
BAIIA autre que ESLT	environ (60) M\$	(107) M\$	47 M\$
Dépenses en immobilisations	environ 1,05 G\$	1,24 G\$	(190) M\$
Ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse	150 000 à 175 000	195 200	(45 200) à (20 200)
Secteur Mobilité			
Produits (externes)	2,2 à 2,25 G\$	2,02 G\$	180 à 230 M\$
BAIIA ¹	625 à 650 M\$	535 M\$	90 à 115 M\$
Dépenses en immobilisations	environ 450 M\$	460 M\$	(10) M\$
Ajouts nets d'abonnés aux services sans fil	400 000 à 450 000	417 800	(17 800) à 32 200

1 Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement, excluant les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif.

2 BAIIA, moins les dépenses en immobilisations, les intérêts en espèces, les taxes en espèces et les dividendes en espèces.

Programme de financement de 2003

Aux fins de son programme de financement de 2003, TELUS compte utiliser les flux de trésorerie disponibles générés par ses activités commerciales pour rembourser ou racheter sa dette, y compris la tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an. La cession d'actifs et la vente de certaines activités de TELUS pourraient également constituer des mécanismes de financement. La société envisage également de recourir à des opérations de crédit-bail et à des ventes supplémentaires de créances pour obtenir un supplément de liquidités et pour satisfaire à tout autre besoin de financement. Des émissions d'actions ou assimilables à des prises de participation pourraient s'inscrire dans les activités de financement, en particulier dans le cadre d'acquisitions. TELUS prévoit maintenir sa politique

actuelle de pleine couverture du risque de change. À la fin de 2002, environ 93 % de l'endettement total de TELUS était constitué d'emprunts à taux fixe. Les obligations à court terme se sont chiffrées à 190 millions de dollars au 31 décembre 2002, et l'échéance moyenne de la dette totale était de 6,6 ans. TELUS estime que ses fonds autogénérés, conjugués à sa capacité d'accéder à des capitaux externes, y compris ses facilités de crédit bancaire, lui procureront les fonds nécessaires pour financer ses besoins de capitaux au cours de 2003 et pour maintenir des liquidités appropriées. La société prévoit en principe maintenir un minimum de 1 milliard de dollars en liquidités non utilisées.

Risques et incertitudes

Les rubriques qui suivent résument les principaux risques et incertitudes susceptibles d'influer sur les résultats de TELUS dans l'avenir.

Concurrence

L'intensification de la concurrence, y compris celle découlant des regroupements et des activités de restructuration réussies des plus petits participants au marché, pourrait être préjudiciable aux parts de marché, aux volumes et aux tarifs de certains secteurs d'exploitation de TELUS.

La concurrence devrait demeurer vive. Les concurrents de TELUS misent surtout sur les services locaux, la transmission de données et le commerce électronique sur le marché des entreprises, ainsi que sur les services Internet haute vitesse et sans fil tant sur le marché résidentiel que commercial. Ces secteurs présentent en effet le meilleur potentiel de croissance, alors que les produits d'exploitation des services interurbains régressent, et que les services locaux de transmission de la voix affichent un recul des lignes d'accès au réseau. La concurrence est néanmoins déterminée à accroître sa part du marché des services locaux et interurbains de transmission de la voix aux entreprises.

Services de transmission de la voix et de données avec fil

TELUS prévoit que la concurrence sur le marché des services locaux s'intensifiera en 2003, le marché des entreprises demeurant le centre d'attention. Les concurrents de TELUS offrent tous des gammes de services interurbains, locaux, de transmission évoluée de données et Internet. Les principaux rivaux de la société sur le marché des services aux entreprises combinent de plus en plus les services interurbains avec des services locaux, de transmission de données évoluée, d'accès Internet et de commerce électronique offerts à tarif réduit. En outre, certains des concurrents de TELUS, qui se sont dotés au cours des dernières années de vastes réseaux locaux de fibre dans l'ouest du pays, intensifient leurs efforts de marketing et de génération de produits, particulièrement auprès du marché des PME, en raison de la taille de ce marché, de la concentration du groupement urbain géographique et des marges bénéficiaires réalisables constantes attrayantes. Certains de ces concurrents disposent de capacités et de ressources financières considérables, et certains autres, financièrement plus faibles, pourraient disposer de plus grandes capacités financières ou devenir plus concurrentiels par suite de leurs activités de restructuration du capital.

Par ailleurs, la concurrence devrait vraisemblablement demeurer forte sur le marché des grandes sociétés. TELUS est un ancien membre de l'alliance Stentor, alliance conclue entre les principales entreprises régionales de télécommunications du Canada dans le but de faciliter la prestation des services interurbains et de transmission de données au-delà des frontières provinciales et nationales, et de favoriser la planification et la coordination des services à l'échelle nationale. En 1998, les anciens membres de Stentor ont convenu d'annuler les dispositions de l'alliance et de leur substituer un nouveau cadre d'ententes commerciales. La plupart des anciens membres, y compris TELUS, ont élaboré leurs propres systèmes et produits et services de remplacement, et la concurrence sur le marché des grandes sociétés s'est intensifiée en conséquence.

Au cours des quelques dernières années, TELUS a œuvré activement dans le centre et l'ouest du pays à la mise en place et à l'acquisition de réseaux de fibre optique locaux et pancanadiens et de centres de données Internet. La société poursuit également la mise sur pied d'un secteur consacré à la vente au centre du pays et d'un portefeuille toujours plus grand de produits et services de transmission de données et IP pour entreprises. En 2002, TELUS a réussi à augmenter les produits provenant du centre du pays pour les porter à 840 millions de dollars comparativement aux produits négligeables enregistrés il y a plus de deux ans. Cette croissance est attribuable à une combinaison d'acquisitions et de croissance interne. Toutefois, rien ne garantit que TELUS continuera à accroître sa part de marché et sa rentabilité dans le centre du pays ni que les tarifs demeureront raisonnables, la concurrence dans cette région étant toujours vive.

Téléphonie sans fil

Sur le marché de la téléphonie cellulaire, la concurrence devrait demeurer féroce en 2003 et s'intensifier dans l'ouest du pays. TELUS Mobilité prévoit accroître sa clientèle nette de 400 000 à 450 000 abonnés en 2003, mais rien ne garantit qu'elle y parviendra en raison de la concurrence qui existe déjà et de la tendance récente de la baisse de la clientèle dans le secteur canadien des télécommunications sans fil. À l'automne 2001, Bell Mobilité a fait une percée dans l'ouest du Canada et elle a mis sur pied son propre réseau et sa propre capacité d'exploitation, et elle a lancé son propre réseau de transmission de données 1X dans des centres urbains de l'Alberta et de la Colombie-Britannique à l'automne 2002. Par ailleurs, les ententes de services d'itinérance et de revente entre TELUS Mobilité, Bell Mobilité et ses sociétés affiliées, et Aliant Telecom Wireless au milieu de 2002 permettent à Bell Mobilité d'élargir la disponibilité et la portée des services de téléphonie cellulaire à une POP d'environ 2,5 millions dans des zones rurales de l'Alberta et de la Colombie-Britannique beaucoup plus tôt et à un coût bien moindre que si elle avait dû attendre d'avoir terminé le développement de ses zones de desserte rurales du réseau. L'arrivée de Bell West dans ces

zones rurales a, par conséquent, porté le nombre réel de concurrents à deux dans ces régions. Ces ententes ont permis en même temps à TELUS Mobilité, sur une base réciproque, d'accroître la zone de desserte et de distribution de son réseau SCP, principalement desservie par deux autres concurrents, dans le centre du pays et dans les provinces de l'Atlantique, et de porter le nombre d'abonnés aux services numériques de TELUS Mobilité à l'échelle nationale à un marché de 27,4 millions, soit une hausse de 6,0 millions d'abonnés. Rien ne saurait garantir toutefois que les efforts de marketing de TELUS Mobilité seront aussi fructueux sur ces nouveaux marchés que sur ceux déjà desservis.

Puisque quatre grands participants, dont TELUS Mobilité, pourraient actuellement se partager la mise sur les différents marchés régionaux des services sans fil au pays, la concurrence y est acharnée. La lutte à coup de campagnes publicitaires intensives et de programmes de marketing novateurs devrait donc se poursuivre. Par le passé, certains fournisseurs ont réduit leur tarif de temps d'antenne et offert des téléphones à prix modique subventionné, voire à titre gracieux. Ils pourraient encore recourir à ces méthodes, ce qui pourrait faire grimper le taux de désabonnement, maintenir les frais de marketing élevés et réduire les produits moyens par client. Bien qu'un concurrent tente actuellement de se restructurer en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*, rien ne garantit qu'une telle restructuration ne puisse se réaliser. En conséquence, ce concurrent pourrait accroître sa compétitivité future, à la suite de ses efforts de restructuration et de recapitalisation, ou encore être acheté par un concurrent existant. Ainsi, d'autres concurrents pourraient bénéficier de plus grandes économies d'échelle ou de capacités financières améliorées par suite de leurs activités de restructuration du capital et de regroupement.

Dans le secteur des services sans fil, la concurrence provient également des nouvelles technologies numériques, pouvant être offertes par des sources traditionnelles et non traditionnelles, qui permettent d'offrir des services de transmission de données et Internet haute vitesse sur des appareils actuels et de prochaine génération. L'avènement de ces technologies pourrait en outre entraîner une hausse des coûts à réabsorber par suite de la migration des abonnés actuels vers des appareils dotés de caractéristiques avancées conçus en fonction des plus récentes technologies. Rien ne garantit que TELUS Mobilité pourra offrir de nouveaux services à temps, ni qu'elle sera en mesure d'incorporer les coûts supplémentaires aux tarifs de ses services. (Voir la rubrique « Progrès technologiques ».)

Accès Internet avec fil

Si la concurrence et la croissance sur le marché des services d'accès Internet commuté résidentiels se sont atténuées, les câblodistributeurs vont continuer à livrer une rude concurrence à TELUS sur le terrain des services Internet haute vitesse. Toutefois, en 2002, TELUS a élargi ses services LNPA haute vitesse, intensifié ses activités de marketing et augmenté sans cesse plus rapidement le nombre de nouveaux abonnés, ce qui lui a permis de rattraper son retard sur le marché, tendance qui devrait se maintenir en 2003. En réponse, les câblodistributeurs ont accru leurs efforts de marketing afin de contrer les services LNPA. Étant donné que le taux de pénétration du marché des services Internet haute vitesse est déjà deux fois plus élevé dans l'ouest du Canada qu'aux États-Unis et que la conjoncture demeure incertaine, la croissance des services Internet au sein du secteur pourrait diminuer plus rapidement que prévu, ce qui pourrait donner lieu à un recul du nombre net de nouveaux abonnés pour tous les concurrents dans le secteur. Il est également possible que TELUS connaisse un taux de désabonnement élevé ou un taux de désactivation important dans le futur si elle ne parvient pas à maintenir la qualité de ses services et le caractère concurrentiel de ses tarifs.

Par ailleurs, la technologie d'accès par modem LNPA actuelle ne permet pas aux sociétés de télécommunications d'offrir d'emblée le service haute vitesse sur l'ensemble de leurs territoires de desserte en raison des distances et de l'état des lignes entre les centraux et les clients. L'apparition sur le

analyse de la direction

marché de modems LNPA à portée étendue devrait permettre à TELUS de s'affranchir de certaines de ces limites et de pénétrer un marché géographique plus vaste, mais rien ne garantit que TELUS pourra s'affranchir entièrement de ces limites. Par conséquent, nous ne pouvons affirmer avec certitude que TELUS sera en mesure d'atteindre ses objectifs de croissance eu égard au nombre d'abonnés au service Internet haute vitesse.

Les abonnés de services Internet commutés ordinaires sont en baisse en raison de la concurrence et de l'attrait du service Internet haute vitesse. Les pertes subies aux mains des concurrents offrant le service haute vitesse sont limitées grâce à nos propres efforts visant à abonner ces clients à notre service LNPA haute vitesse. Il n'y a aucune garantie que les pertes d'abonnés des services commutés ou que la part de marché conservée par TELUS correspondront aux prévisions.

Voix sur IP

La téléphonie sur Internet, appelée voix sur IP (*Voice over Internet Protocol* ou *VoIP*) continue d'être au nombre des nouveaux services en développement qui pourraient nuire aux services locaux et interurbains de TELUS au cours des prochaines années. Cette technologie existe depuis plusieurs années, et la prochaine génération de modems câble devrait permettre aux câblodistributeurs, d'un point de vue technologique, d'offrir des services de voix sur IP sur leurs réseaux. Toutefois, les câblodistributeurs doivent également investir des sommes considérables dans les fonctions et l'infrastructure de soutien pour pouvoir offrir des services de transmission de la voix d'une qualité aussi bonne que celle des prestataires de services ordinaires. Par conséquent, en décembre 2002, le principal câblodistributeur concurrent de TELUS a annoncé qu'il pourrait s'écouler un maximum de cinq ans avant qu'il ne soit en mesure d'offrir des services de voix sur IP. Rien ne garantit cependant que ses desseins ne changeront pas. TELUS a par ailleurs lancé son propre projet de voix sur IP à l'automne 2001. Rien ne garantit que le taux de pénétration des services de voix sur IP sur le marché ou que la prestation d'un tel service par TELUS ne grugera pas les produits que TELUS tire de ses autres services. Si une véritable concurrence s'installait sur le marché de la voix sur IP, la part du marché des services locaux et interurbains ordinaires de TELUS pourrait rétrécir, et ses produits et sa rentabilité futurs pourraient en subir le contrecoup.

Évolution de l'économie

L'évolution de l'économie pourrait nuire à TELUS.

En 2002, l'économie nord-américaine a été frappée de morosité. Les baisses de taux d'intérêt ont permis de stimuler l'économie, mais le marché dans son ensemble a été grandement touché par les retombées des événements du 11 septembre 2001 et par une série de scandales financiers qui ont éclipsé la performance du marché des investissements et réduit la confiance des consommateurs. Lorsque la croissance économique est faible, y compris celle occasionnée par un bouleversement à l'échelle mondiale, les abonnés des services de télécommunications résidentiels et commerciaux peuvent retarder leurs achats de nouveaux services, réduire leur utilisation ou cesser de les employer. En 2002, le montant des créances irrécouvrables a augmenté, en raison principalement des problèmes temporaires de conversion du système de facturation, ainsi que des difficultés financières éprouvées par certaines entreprises et certains consommateurs.

Les fluctuations économiques pourraient avoir une incidence défavorable sur la rentabilité et les flux de trésorerie disponibles de TELUS, la matérialisation des pertes fiscales reportées et les charges de retraite ou faire en sorte que la société doive enregistrer une réduction de la valeur comptable de ses actifs, y compris, sans toutefois s'y limiter, ses actifs incorporels d'une durée de vie indéfinie (soit ses licences de spectre) et son écart d'acquisition. Une réduction de la valeur comptable des actifs entraînerait l'imputation

d'une charge aux résultats et une réduction des capitaux propres, mais une réduction de valeur des immobilisations, des placements et de l'écart d'acquisition n'aurait aucune incidence sur le BAIIA de la société.

Financement et endettement

Les risques de préjudices aux plans d'affaires et à la croissance de TELUS pourraient augmenter si la société ne peut obtenir de nouveau financement.

En 2001, TELUS a réalisé un produit de 6,7 milliards de dollars sur le placement de trois séries de billets non garantis à moyen et à long terme de qualité supérieure. TELUS a également conclu une nouvelle facilité bancaire de 2,5 milliards de dollars auprès d'un consortium d'institutions financières importantes. Le produit de ces activités de financement a été affecté en partie au refinancement d'une facilité bancaire provisoire à court terme de 6,25 milliards de dollars et à la réalisation de l'offre de rachat de billets de premier rang à escompte à rendement élevé de Clearnet Communications d'un montant de 1,74 milliard de dollars.

TELUS pourrait financer ses besoins de capitaux futurs au moyen de fonds autogénérés et, de temps à autre, par des emprunts au titre de la tranche inutilisée de sa facilité bancaire. En mai 2002, la tranche sur 364 jours de la facilité bancaire a été renouvelée selon des modalités sensiblement analogues aux modalités initiales, et elle prévoit un crédit de 800 millions de dollars, soit une réduction de 200 millions par rapport au crédit de 1 milliard de dollars octroyé initialement. L'accès continu à la tranche de 800 millions de dollars sur 364 jours de la facilité bancaire dépend du renouvellement de cette tranche de la facilité à la date d'échéance du 28 mai 2003 ou avant cette date, selon des modalités que TELUS jugera acceptables. Rien ne garantit que la tranche sur 364 jours de la facilité bancaire sera renouvelée selon des modalités que la société jugera acceptables. Si cette tranche de la facilité n'est pas renouvelée, tout montant prélevé par TELUS au titre de la tranche sur 364 jours de la facilité non utilisée le 28 mai 2003 sera disponible pour un an seulement, sur une base non renouvelable. TELUS n'a effectué, et ne prévoit effectuer, aucun emprunt en vertu de la tranche sur 364 jours de la facilité bancaire.

Les perturbations dans les marchés financiers ont contribué à accroître la réglementation sur la capitalisation bancaire, à restreindre les prêts alloués au secteur des télécommunications, à réduire le nombre de banques à charte canadiennes actives en raison d'activités réduites ou de consolidation, et pourraient abaisser les capitaux disponibles pour les crédits aux entreprises telles que TELUS. La tranche renouvelable de 1,5 milliard de dollars sur trois ans de la facilité bancaire viendra à échéance le 30 mai 2004. Rien ne garantit que la facilité bancaire sera renouvelée selon des modalités et pour un montant que la société jugera acceptables. Si ladite facilité n'est pas renouvelée, ceci pourrait avoir une incidence défavorable sur les liquidités disponibles de la société.

Le 26 juillet 2002, TELUS a conclu une convention avec une fiducie de titrisation sans lien de dépendance aux termes de laquelle elle est en mesure de vendre une participation dans certaines de ses créances, sous réserve d'un montant maximal de 650 millions de dollars. Au 31 décembre 2002, TELUS avait reçu des produits en espèces totaux de 475 millions de dollars. TELUS est tenue de maintenir au moins la cote de crédit BBB (faible) attribuée par Dominion Bond Rating Service. Dans l'éventualité où cette cote ne serait pas maintenue, la société pourrait être tenue de mettre un terme au programme. Un changement de la cote de crédit pourrait avoir une incidence sur le coût du financement et l'accès à ce dernier pour TELUS. Rien ne garantit que TELUS pourra maintenir ou améliorer ses cotes de crédit actuelles.

Conformément à sa politique financière, TELUS entend réduire son niveau d'endettement futur et vise un ratio de la dette sur le BAIIA de 3,0 fois

pour décembre 2003 et de moins de 2,7 fois pour décembre 2004. Cette stratégie risque de limiter la capacité de la société d'investir dans ses activités, ce qui pourrait nuire à sa croissance future. Rien ne garantit par ailleurs que TELUS pourra réduire son niveau d'endettement de manière sensible en temps utile, ni même qu'elle y parviendra.

Questions fiscales

Les actifs d'impôts risquent de ne pas se réaliser comme prévu.

Les activités de TELUS sont complexes, et les interprétations, les règlements et les lois liés à l'impôt changent constamment. La société a des impôts à recouvrer et des actifs d'impôts futurs importants, y compris des reports de pertes aux fins de l'impôt, dont le moment de la monétisation ou de la réalisation est incertain. Le moment du recouvrement des impôts à recouvrer est dans une large mesure indépendant de la volonté de la société et dépend des évaluations, des réévaluations et autres procédés prévus par l'Agence des douanes et du revenu du Canada (« ADRC ») et les autres autorités fiscales provinciales. En conséquence, il n'y a aucune garantie que les impôts sur les bénéfices pourront bénéficier d'un abri fiscal ou que le montant ou le moment de réception de ces actifs sera semblable à celui actuellement prévu.

Dividendes

Le niveau actuel de dividendes pourrait ne pas être maintenu.

Le 1^{er} janvier 2002, TELUS a réduit le dividende trimestriel versé sur les actions ordinaires avec droit de vote et les actions sans droit de vote de 0,35 \$ à 0,15 \$, conformément à sa stratégie de croissance et à son profil actuel. Le 25 juillet 2002, TELUS a annoncé qu'elle n'avait nullement l'intention de réduire le dividende davantage et qu'elle s'engageait à maintenir le ratio actuel de distribution. Bien qu'elle n'ait pas l'intention de modifier le ratio de distribution à l'heure actuelle, la société révisé sa politique de dividendes chaque trimestre, et rien ne saurait garantir que cette politique ne sera pas modifiée dans l'avenir. Il est par ailleurs difficile de prévoir les répercussions d'une telle modification sur le cours des actions de TELUS.

Ressources humaines

Le dénouement des questions de relations de travail en cours pourrait accroître les coûts et réduire la productivité.

Les négociations entre TELUS et le TWU visant la conclusion d'une nouvelle convention collective couvrant environ 11 300 employés en Colombie-Britannique et en Alberta se poursuivent. Les conventions précédentes ont expiré en décembre 2000. Au quatrième trimestre de 2002, la demande de conciliation que TCI a adressée au ministère fédéral du Travail a été accordée et deux conciliateurs fédéraux ont été nommés. En janvier 2003, TCI et le TWU ont convenu de prolonger l'échéancier de conciliation par le truchement d'un processus comportant plusieurs phases, qui pourrait se poursuivre jusqu'au troisième trimestre de 2003. Rien ne garantit que le règlement salarial négocié correspondra à ce qui avait été prévu, ni qu'une baisse de la productivité ou des interruptions de travail ne surviendront pas par suite de ces négociations.

En septembre 2002, le TWU a déposé une requête devant le Conseil canadien des relations du travail (CCRT), lui demandant de reconsidérer les décisions antérieures (datées du 9 février 2001 et du 19 novembre 2001) en vertu desquelles le CCRT a refusé de rendre les ordonnances demandées par le TWU et visant l'application obligatoire des modalités de la convention collective précédente concernant les employés syndiqués de l'Alberta conclue entre BC TEL et le TWU, maintenant plutôt que les modalités des conventions collectives précédentes conclues avec le TWU en Alberta continueraient de s'appliquer aux employés syndiqués de cette province en attendant la conclusion d'une nouvelle convention collective concernant les unités de négociation de la Colombie-Britannique et de l'Alberta, qui ont fait l'objet d'un

regroupement récent. Dans sa requête, le TWU demande une fois de plus que le CCRT rende une ordonnance en vertu de laquelle la convention avec le TWU en Colombie-Britannique s'appliquerait à tous les employés syndiqués de cette province et de l'Alberta. Le CCRT n'a rendu aucune décision eu égard à cette requête. Rien ne garantit que le règlement salarial correspondra à ce qui avait été prévu, ni qu'une baisse de productivité ou un arrêt de travail ne surviendra pas par suite de cette requête en instance.

En mars 2001, le TWU a également déposé une requête devant le CCRT pour lui permettre d'élargir l'unité de négociation actuelle de TELUS en Colombie-Britannique et en Alberta, de manière à représenter les employés de TELE-MOBILE. Le TWU désire représenter les anciens employés non syndiqués de Clearnet, ainsi que les employés syndiqués de QuébecTel Mobilité. Le TWU a par ailleurs contesté les prétentions de TELUS selon lesquelles les employés syndiqués de ses services cellulaires en Colombie-Britannique et en Alberta sont, dans le contexte des relations de travail, des employés de TELE-MOBILE. Selon TELUS, en vertu de la loi, ces employés forment une (des) unité(s) de négociation distincte(s), de sorte que les négociations collectives touchant les employés syndiqués de TELE-MOBILE doivent intervenir entre cette dernière et le TWU. Ces deux requêtes ont été déposées devant le CCRT, et ce dernier devrait rendre des décisions d'ici le troisième trimestre de 2003. Rien ne garantit que le règlement salarial correspondra à ce qui avait été prévu, ni qu'une baisse de productivité ou un arrêt de travail ne surviendra pas par suite de ces décisions.

Nécessité du personnel clé

Le succès de TELUS repose largement sur les compétences et l'expérience de ses employés clés. Les entreprises du secteur des télécommunications se livrent une concurrence féroce pour recruter du personnel qualifié ayant des compétences en gestion d'entreprises ainsi que d'autres employés qualifiés. La grande majorité des options d'achat d'actions existantes sont actuellement négociées à un prix inférieur à leur prix de levée respectif, entravant ainsi le maintien du personnel. Rien ne garantit que TELUS pourra conserver ses employés clés actuels ou attirer et conserver d'autres cadres dirigeants ou employés clés, si besoin est. La perte de certains employés clés, ou la détérioration du moral des employés découlant d'une réorganisation ou d'une réduction des coûts, y compris le programme d'efficacité opérationnelle, pourrait avoir une incidence défavorable sur la croissance, les activités et la rentabilité de TELUS.

Progrès technologiques

L'évolution de la technologie relative aux services de transmission de données, Internet et de téléphonie sans fil pourrait avoir une incidence défavorable sur les produits d'exploitation, les coûts et la valeur de l'actif.

La vitesse et la portée des progrès technologiques dans le secteur des télécommunications devraient continuer de s'accroître rapidement. Trois des constantes universelles du progrès technologique sont la réduction des coûts unitaires, la baisse des frais d'exploitation et une souplesse accrue. Voilà des occasions pour les concurrents nouveaux ou déjà en place d'offrir des réductions de prix et de différencier leurs services afin de gagner des parts du marché. Le succès de TELUS dans l'avenir dépend en partie de son aptitude à prévoir les nouvelles technologies, à y investir et à les mettre en œuvre tout en assurant un service et en appliquant des tarifs qui conviennent à ses clients. TELUS pourrait devoir engager plus de dépenses en immobilisations qu'il n'est prévisible actuellement dans l'éventualité où la performance d'une technologie ne répondrait plus aux attentes. Également, si un progrès technique raccourcissait la durée de vie utile de certains éléments d'actif, le bénéfice de TELUS pourrait s'en ressentir.

En 2002, TELUS a commencé à remplacer son infrastructure de base axée sur la commutation de circuits par la technologie IP. Cette conversion au réseau de prochaine génération pourrait permettre à TELUS (a) d'offrir aux clients des services intégrés de transmission de la voix, de données et d'images vidéo; (b) de réduire ses dépenses en immobilisations et ses

analyse de la direction

dépenses d'exploitation; (c) d'améliorer l'efficacité de ses activités d'exploitation en offrant de nouveaux services et en soutenant les services offerts. Rien ne garantit toutefois que ces applications seront disponibles ou que les clients les accepteront, ni que les économies prévues seront réalisées.

Le recours à des systèmes et à la technologie de l'information (TI) pourrait occasionner des problèmes de service.

À titre de société de télécommunications complexe, TELUS a recours à de nombreux systèmes et applications de TI, tant classiques que nouveaux, comme les systèmes de facturation, les logiciels de gestion de relations avec la clientèle, les systèmes d'enregistrement des commandes et de service, les systèmes de réseaux et les logiciels et matériel informatique complexes qui s'y rattachent. Le service à la clientèle et la génération de produits pourraient être touchés par le coût antiéconomique des solutions TI, la défaillance des systèmes existants, l'inefficacité des projets visant à intégrer les systèmes et les applications ou à instaurer de nouveaux systèmes et logiciels ainsi que l'inobservation ou le non-respect des obligations de rendement ou de livraison de la part de tiers fournisseurs.

Les protocoles et technologies numériques employés par TELUS pourraient se révéler techniquement inférieurs, ce qui risquerait de lui nuire.

Le secteur des télécommunications sans fil est en passe d'adopter les technologies de deuxième (2.5G) et de troisième (3G) générations, qui devraient déboucher sur une augmentation de la vitesse de transmission des données pour de nombreux nouveaux services IP et de transmission de données sans fil. Le service Mike de TELUS Mobilité repose sur le protocole de la technologie iDEN et permet depuis deux ans déjà la transmission de données par paquets et les services connexes de deuxième génération. Au cours de 2002, TELUS Mobilité a mis en œuvre des services de troisième génération utilisant le protocole 1XRTT sur ses réseaux SCP et de téléphonie cellulaire utilisant le protocole numérique d'accès multiple par répartition de code (AMRC). Nous estimons que le protocole AMRC de TELUS Mobilité présente des possibilités de migration raisonnables et économiques vers les technologies 3G plus évoluées. Toutefois, rien ne garantit que cette opération sera fructueuse ou se fera en temps voulu. TELUS continue à évaluer la meilleure stratégie pour faire migrer le protocole iDEN à la technologie 3G, mais rien ne garantit que la démarche choisie réussira ou que les charges d'exploitation et les dépenses en immobilisations nécessaires pour ce faire seront raisonnables.

En outre, rien ne saurait garantir que les tarifs des technologies de transmission numérique sans fil auxquelles TELUS Mobilité a recours aujourd'hui continueront d'être aussi attractifs. Les tarifs propres aux appareils et à l'infrastructure réseau risquent de changer sous l'effet des tendances mondiales de consommation et des fluctuations des taux de change, ce qui pourrait entraîner des répercussions défavorables sur les charges futures de TELUS.

Le réseau iDEN sans fil numérique Mike de TELUS se distingue en partie par ses services de radiorépartition bidirectionnelle de grande capacité numérique fonctionnant sur simple pression d'un bouton et offerts dans une large zone, commercialisés sous la marque Mike Contact Direct, ainsi que par sa base établie de clients parmi les groupes de travail. Ces services ne sont pas offerts actuellement par les principaux concurrents de téléphonie sans fil de TELUS et s'ils étaient offerts, la base établie des groupes de travail de Mike représenterait toujours un avantage considérable sur le marché. Une technologie à bouton poussoir fondée sur le protocole AMRC pourrait devenir commercialisable au cours des prochaines années. TELUS exploite également un réseau AMRC et n'envisage pas à l'heure actuelle le remplacement massif des services fournis grâce à la technologie iDEN de son réseau Mike par les services AMRC à bouton poussoir. Toutefois, rien ne garantit que la technologie AMRC ou que d'autres technologies cellulaires

ne pourront être dotées d'une fonctionnalité de service de répartition similaire qui, si elle est déployée et commercialisée avec succès, pourrait réduire ou éliminer l'avantage concurrentiel du réseau Mike de TELUS.

Réglementation

Les changements à la réglementation pourraient nuire aux méthodes, aux coûts et aux produits d'exploitation de TELUS.

Les services de télécommunications de TELUS sont réglementés par la législation fédérale par le truchement du CRTC. Outre qu'il ne réglemente pas les tarifs des services de téléphonie sans fil, le CRTC a pris des dispositions visant à exempter de l'application de la réglementation les tarifs d'autres services offerts dans des marchés concurrentiels, notamment les services interurbains et certains services de transmission de données. Les principaux domaines de la réglementation faisant actuellement l'objet d'une révision sont les services que les concurrents pourront acheter moyennant des tarifs établis en fonction des coûts et l'examen approfondi de la méthode d'établissement des coûts différentiels des ESLT.

L'issue des révisions, des instances et des appels interjetés devant les tribunaux ou le Cabinet fédéral dont il est question ci-après ainsi que l'évolution de la réglementation pourraient se répercuter sur les méthodes, les coûts et les produits d'exploitation de TELUS. Rien ne saurait garantir que le dénouement de ces questions ne causera aucun préjudice à TELUS.

Modification du calcul de la contribution par le CRTC

Le CRTC exige que TELUS et les autres entreprises de téléphonie régionales fournissent le service résidentiel de base à un tarif inférieur au coût dans les zones de desserte à coût élevé. L'écart entre les coûts de ces services et les tarifs facturés est recouvré par l'application d'une marge sur les tarifs de certains services, et par le paiement d'une « contribution » prélevée sur les produits d'autres services de TELUS et ceux d'autres télécommunicateurs. Le CRTC a imposé une nouvelle méthode de calcul de la contribution à compter du 1^{er} janvier 2001. Ainsi, le mécanisme de perception fondé sur le nombre de minutes de communications interurbaines est remplacé par un autre fondé sur un pourcentage des produits réalisés par toutes les entreprises de services de télécommunications, y compris les services avec fil et sans fil, les services de transmission de données et les services connexes. Les produits tirés des services Internet, de téléavertissement et des équipements terminaux sont exclus du calcul des droits prélevés sur les produits. Le CRTC a également changé les règles de regroupement des contributions pour distribution, qui se fera désormais à l'échelle nationale plutôt que par entreprise. Cette modification réglementaire a eu une incidence nette positive sur le BAIIA de TELUS en 2001.

En 2002, le taux de contribution prescrit dans la méthode de calcul et le regroupement national des contributions perçues ont été maintenus, mais la méthode de calcul du montant de la contribution s'appliquant aux entreprises assurant des services résidentiels de base dans des régions où les coûts sont élevés a changé. La décision du CRTC modifie en effet la base de calcul de la subvention pour le financement du service dans les régions de desserte à coûts élevés. Plutôt que d'autoriser le recouvrement de coûts engagés par une entreprise, le CRTC a réduit le montant des coûts pouvant être recouverts par le régime de contribution. Par conséquent, le montant de la contribution à percevoir s'en est trouvé réduit de façon considérable, et le pourcentage des droits prélevés sur les produits appliqué à toutes les entreprises de services de télécommunications a été abaissé à 1,3 % des produits admissibles en 2002, en baisse par rapport à 4,5 % en 2001. En 2002, ceci s'est traduit par des répercussions défavorables importantes sur les produits et le bénéfice de TELUS, ainsi que par une réduction estimative sur douze mois de 211 millions de dollars du BAIIA.

En septembre 2001, TELUS en a appelé de ces décisions par le truchement d'une demande d'examen et de modification présentée au CRTC. En octobre 2002, le CRTC a rejeté la demande d'examen et de modification de TELUS portant sur les hypothèses utilisées pour calculer les exigences de subvention. Le CRTC a toutefois indiqué que les dépenses non spécifiques à un service et attribuables à des groupes de services pourraient être abordées dans le cadre de prochaines instances.

En janvier 2003, TELUS a déposé auprès du Cabinet fédéral une demande de modification du rejet de sa demande d'examen et de modification présentée au CRTC. Dans sa demande, TELUS allègue que le CRTC utilise, à des fins de réglementation, des coûts qui ne reflètent pas les coûts réels propres à la société, ce qui contrevient à la *Loi sur les télécommunications*. Les coûts utilisés sont inférieurs aux coûts réels que TELUS doit engager vu le caractère géographique et la densité de la population des territoires de l'ouest du pays où elle exerce ses activités. Le Cabinet a jusqu'en octobre 2003 pour rendre une décision à cet égard.

TELUS ne prévoit pas que ces décisions sur les contributions auront d'autres répercussions en 2003, à moins que le Cabinet ne rende une décision favorable. Rien ne garantit toutefois que le bénéfice futur de TELUS ne sera pas touché par d'autres décisions défavorables.

Décision sur le plafonnement des prix en 2002

La réglementation sur le plafonnement des prix a été adoptée en 1998. Le régime préconisé par le CRTC était alors fondé sur un modèle de réglementation des installations visant à inciter les sociétés à investir dans l'infrastructure et à cette fin n'octroyait pas de rabais sur l'utilisation des installations de sociétés titulaires. En mars 2001, le CRTC a entrepris la révision publique du régime pour les années 2002 et au-delà. TELUS et d'autres sociétés titulaires ont tenté de faire modifier le régime de plafonnement des prix au profit d'une souplesse accrue dans la tarification des services réglementés. Plusieurs ESLC voulaient obtenir divers avantages, dont un rabais plus élevé à l'utilisation des installations de sociétés titulaires. Certaines des parties ont également demandé au CRTC d'imposer des pénalités aux entreprises titulaires qui ne respectent pas les normes qu'il a établies en matière d'indicateurs de qualité du service. Le 30 mai 2002 et le 31 juillet 2002, le CRTC a rendu ses décisions concernant le cadre de réglementation applicable à la deuxième période de plafonnement des prix pour les ESLT, qui établissent le cadre de réglementation des ESLT, y compris TELUS. Ces décisions couvrent une période de quatre ans, commençant en juin 2002 (une période de quatre ans commençant en août 2002 pour TELUS Communications Québec Inc.). Ces décisions ont entraîné une baisse du BAIIA consolidé de 57 millions de dollars pour la période de douze mois terminée le 31 décembre 2002, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

La décision du CRTC sanctionne la préférence de TELUS pour un modèle d'installations réglementaire fondé sur la concurrence, elle ne met pas en vigueur les réductions substantiellement plus importantes (jusqu'à concurrence de 70 %) pour l'utilisation des installations des titulaires recherchées par la concurrence et elle permet à TELUS d'en tirer profit grâce à une efficacité accrue excédant un facteur de 3,5 % eu égard à un sous-ensemble de ses services. Toutefois, la décision du CRTC élargit la réglementation des prix et des niveaux de service locaux, elle réduit la capacité des entreprises de hausser leurs prix, elle rend la situation plus complexe et elle influe négativement sur le bénéfice de TELUS. La décision sur le plafonnement des prix a donné lieu à un certain nombre de processus de mise en œuvre qui sont prévus être menés à terme en 2003. TELUS prévoit une incidence négative d'environ 80 millions de dollars sur le BAIIA en 2003. Elle ne peut garantir que le bénéfice ne sera pas touché par d'autres répercussions défavorables pouvant découler de l'examen, de l'ajustement ou de la modification des règles. La décision sur le plafonnement des prix établit également des pénalités pour les ESLT qui ne satisfont pas aux normes de services approuvées par le CRTC. TELUS s'attend à devoir payer des pénalités pour

la période de déclaration initiale se terminant en juin 2003, mais le montant de ces pénalités ne devrait pas avoir d'incidence importante sur le bénéfice de la société en 2003. Rien ne garantit toutefois que ces pénalités n'aurent pas de répercussions importantes sur le bénéfice dans l'avenir.

Modalités d'accès

TELUS participe aux démarches réglementaires auprès du CRTC afin d'établir les modalités d'accès aux locataires dans les édifices à unités multiples, notamment les immeubles d'appartements et les tours à bureaux. Les propriétaires d'immeubles exigent à l'heure actuelle des frais substantiels pour permettre un tel accès. En septembre 2001, le CRTC a rendu une décision provisoire dans ce dossier en vertu de laquelle il concédait aux entreprises de services de télécommunications locaux, comme TELUS, la propriété du câblage existant à l'intérieur des immeubles déjà sur pied. Dans les nouvelles constructions, le câblage intérieur appartiendrait au propriétaire de l'immeuble. Une autre décision doit être rendue dans ce dossier en 2003. Rien ne garantit pour l'instant que la décision attendue ne portera pas un grand préjudice à TELUS.

En janvier 2001, la décision rendue par le CRTC sur les droits d'accès aux emprises municipales a été favorable aux sociétés de télécommunications et de câblodistribution en limitant de manière générale les droits exigibles aux fins du remboursement des coûts de construction des installations de communication engagés directement par les municipalités, mais la décision rejette les droits annuels liés à l'usage des terrains. Toutefois, certaines municipalités ont interjeté appel de cette décision auprès de la Cour d'appel fédérale en février 2001. La cour a rejeté cet appel dans le cadre d'une décision majoritaire rendue en décembre 2002. Une motion en autorisation d'appel devrait être déposée par les municipalités auprès de la Cour suprême du Canada en mars 2003. Si cette motion est accueillie, l'appel sera probablement instruit à la fin de 2004 ou en 2005. Si des droits annuels sont exigés, cela pourrait avoir des répercussions sur le bénéfice de TELUS.

Licences de radiocommunication réglementées par Industrie Canada

Toutes les communications sans fil reposent sur la transmission par ondes radio et nécessitent par conséquent un accès au spectre des radiofréquences. En vertu de la *Loi sur la radiocommunication*, Industrie Canada a le pouvoir de réglementer et de contrôler l'attribution des radiofréquences aux utilisateurs et d'octroyer des licences pour l'utilisation de voies radio à l'intérieur de différentes bandes de fréquences aux prestataires de services et aux utilisateurs privés. La transmission de la voix et de données sans fil par téléphone cellulaire, RMS, RMSA et par SCP, entre autres, nécessite une licence. Avec prise d'effet en avril 2001, les licences des SCP et de téléphonie cellulaire de TELUS ont été renouvelées pour une période de cinq ans aux mêmes conditions que les licences précédentes, c'est-à-dire : respect de certains niveaux de rendement, des exigences en matière de propriété au pays et des obligations concernant la couverture et les infrastructures, affectation d'au moins 2 % d'une part des produits d'exploitation des SCP et de téléphonie cellulaire à la recherche-développement, diverses exigences en matière de reddition de comptes annuelle et de revente de services aux concurrents. Bien que TELUS estime satisfaisante dans l'ensemble aux conditions d'attribution de ses licences, rien ne garantit que les autorités considéreront qu'elle les a toutes respectées et qu'en cas de défaut de sa part, une exemption lui sera accordée ou encore que les coûts nécessaires au respect des conditions ne seront pas importants.

Restrictions à la propriété étrangère

TELUS et ses filiales sont assujetties aux restrictions sur la propriété étrangère imposées par la *Loi sur les télécommunications* et la *Loi sur la radiocommunication*. Bien que TELUS, comme ses filiales, croie avoir agi en tout temps en conformité avec les lois applicables, rien ne garantit qu'une décision future du CRTC ou d'Industrie Canada ou que des événements échappant à la volonté de TELUS ne feront en sorte que celle-ci ne contrevienne pas à ces lois. De plus, TELUS estime avoir abordé pleinement et de façon satisfaisante

analyse de la direction

certaines questions liées à la propriété étrangère soulevées par Industrie Canada dans le cours de son examen de l'admissibilité de TELUS Mobilité pour l'attribution de la bande 24-38 GHz et des licences de spectre SCP additionnelles qui lui ont été octroyées à titre provisoire. TELUS prévoit que ces licences seront octroyées à TELUS Mobilité, mais elle n'en aura la certitude que lorsque lesdites licences auront été octroyées.

TELUS estime que TELUS Mobilité s'est conformée à toutes les exigences d'admissibilité et note qu'Industrie Canada a renouvelé les licences de ses services SCP en mars 2001; toutefois, si Industrie Canada ne se prononce pas en sa faveur, la capacité des filiales de TELUS d'exercer leurs activités en qualité d'entreprises canadiennes aux termes de la *Loi sur les télécommunications*, ou de renouveler ou d'obtenir des licences en vertu de la *Loi sur la radiocommunication*, pourrait être compromise, et les activités de TELUS pourraient subir les conséquences défavorables d'instances engagées contre la société par le CRTC ou Industrie Canada en matière d'observation des lois applicables. Même si elle obtenait gain de cause dans le cadre de telles instances, TELUS pourrait subir des contrecoups sérieux.

Risques liés aux processus

Facturation et garantie à l'égard des produits

TELUS a fait l'acquisition de plusieurs entreprises possédant des systèmes de facturation divers. Leur nombre pose un risque pour TELUS, car si leur niveau d'intégration est insuffisant, des produits pourraient ne pas être constatés, des erreurs de facturation pourraient survenir dans les comptes clients et des informations inexactes ou erronées pourraient être échangées. En 2002, TELUS a élargi le mandat, au secteur Communications, d'une fonction Finance autrefois particulière au secteur Mobilité. Cette fonction a comme objectif de procurer un niveau d'assurance eu égard aux produits d'exploitation et d'accroître l'efficacité des systèmes de facturation. Compte tenu du volume et de la diversité des opérations effectuées par ces systèmes de facturation, les produits d'exploitation pourraient être touchés, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur le bénéfice de TELUS.

Efficience

Pour préserver sa compétitivité et sa rentabilité lorsque les tarifs sont réduits en raison de décisions réglementaires ou de la concurrence, il est important pour TELUS de continuer à réduire ses coûts. Si TELUS est incapable de réduire ses coûts pour quelque raison que ce soit, elle ne pourra atteindre le degré de rentabilité et de compétitivité sur le plan des prix nécessaires pour attirer des investisseurs. De plus, compte tenu du régime de plafonnement des prix à l'échelle locale qui est en place depuis 1998 jusqu'à la fin de 2002, les tarifs locaux dans certaines zones de desserte ont reculé d'un facteur de 4,5 % corrigé de l'inflation qui, en vertu du nouveau régime, a changé pour un facteur de 3,5 % jusqu'en 2006. Le maintien des programmes de rationalisation efficaces est nécessaire pour éviter tout effet défavorable sur le bénéfice.

Santé et sécurité

Les préoccupations touchant la santé et la sécurité, notamment dans le domaine de la téléphonie sans fil, risquent d'avoir un effet défavorable sur les perspectives de TELUS.

Préoccupations relatives à l'émission de radiofréquences

Des études ont soutenu que les émissions de radiofréquences par les appareils de téléphonie sans fil peuvent être liées à certains effets néfastes sur la santé. Toutefois, il existe des preuves substantielles, qui ont été établies et publiées dans de nombreuses études scientifiques mondiales, qui corroborent la conclusion qu'il n'y a pas de risque pour la santé connu lié à l'utilisation

de téléphones sans fil. TELUS est d'avis que les appareils que TELUS Mobilité vend répondent à toutes les normes de sécurité des gouvernements du Canada et des États-Unis.

Il n'y a aucune garantie que les futures études sur la santé, la réglementation gouvernementale ou les préoccupations des consommateurs relativement aux effets sur la santé des émissions de radiofréquences n'auront pas d'incidences défavorables sur les activités ni sur les perspectives de TELUS dans le domaine de la téléphonie sans fil. Par exemple, les appréhensions du public pourraient réduire la croissance de la clientèle et l'utilisation des services ou augmenter les coûts par suite de modifications apportées aux appareils et de poursuites en responsabilité du fait des produits.

Responsabilité au volant

TELUS préconise la responsabilité au volant et conseille aux utilisateurs de téléphone cellulaire de faire de la sécurité au volant leur priorité. L'Insurance Corporation of British Columbia et l'Université de Montréal ont publié des études indiquant une certaine augmentation du niveau de distraction des conducteurs qui utilisent leur téléphone sans fil au volant (d'autres activités comme le fait de manger, de fumer ou de syntoniser le récepteur radio peuvent également augmenter le niveau de distraction des conducteurs, selon ces études). En décembre 2002, Terre-Neuve-et-Labrador a interdit l'utilisation de téléphones portatifs sans fil au volant, mais permet toujours l'utilisation d'appareils sans fil à mains libres. Rien ne saurait garantir que les autres provinces ne suivront pas. TELUS croit fermement que le cadre législatif actuel en matière de conduite imprudente et de négligence au volant est approprié et que des lois propres à l'utilisation de téléphones cellulaires seraient superflues et inefficaces. Rien ne saurait garantir que des lois interdisant l'utilisation du téléphone sans fil au volant ne seront pas édictées et, si elle le sont, qu'elles n'auront pas une incidence négative sur la croissance des abonnés, sur l'utilisation des téléphones cellulaires ainsi que sur les produits d'exploitation tirés des services de téléphonie sans fil.

Partenaires stratégiques

Les intérêts de TELUS peuvent aller à l'encontre de ceux de ses partenaires stratégiques.

Bien que les partenaires stratégiques comme Verizon soient censés aider TELUS à mettre en œuvre sa stratégie de croissance au Canada, il se pourrait que leurs intérêts ne correspondent pas toujours à ceux de TELUS. Cette situation pourrait nuire à la rapidité et aux résultats des décisions stratégiques. Par ailleurs, l'insolvabilité de Genuity et la vente de ses actifs à Level 3 pourraient possiblement avoir des répercussions sur la prestation par TELUS de certains services de télécommunications IP, surtout aux États-Unis, ainsi que sur les arrangements actuels conclus entre TELUS, Verizon et Genuity.

La cession d'un nombre important d'actions de TELUS par ses partenaires stratégiques pourrait entraîner une chute du cours des actions.

Certains partenaires stratégiques de TELUS pourraient décider de vendre la totalité ou une partie de leurs actions de TELUS. Par exemple, Motorola est autorisée à vendre ses 9,7 millions d'actions sans droit de vote, ce qui représente une participation financière de 2,8 %. Verizon pourrait vendre une partie de ses 73,4 millions d'actions ordinaires avec droit de vote et d'actions sans droit de vote, soit une participation financière de 21,2 %, mais elle n'est pas autorisée à réduire sa participation à moins de 19,9 % de la totalité des actions ordinaires et des actions sans droit de vote en circulation sans obtenir l'approbation préalable d'une majorité des administrateurs indépendants qui siègent au Conseil de TELUS. La cession d'un nombre important des actions de TELUS ou la réaction du marché à l'éventualité d'une telle vente pourraient provoquer une chute du cours des actions de TELUS.

rapport de la direction

La responsabilité des états financiers consolidés de la société et de ses filiales incombe à la direction, qui en rend compte au conseil d'administration. Ces états financiers ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (les « PCGR ») du Canada et comprennent nécessairement des montants fondés sur des estimations et le jugement de la direction. Les renseignements financiers présentés ailleurs dans le présent rapport annuel concordent avec ceux des états financiers consolidés.

La société maintient un système de contrôle interne qui fournit à la direction l'assurance raisonnable que les actifs sont protégés et que des registres financiers fiables sont tenus. Ce système comprend des politiques et des procédures écrites, une structure organisationnelle qui favorise la séparation des tâches ainsi qu'un programme complet de vérifications périodiques par les vérificateurs internes. La société a aussi instauré des politiques et des directives qui exigent des employés le respect d'une éthique des plus élevées et établi des mécanismes visant à informer le comité de vérification de toute plainte perçue en ce qui a trait aux politiques de comptabilité ou d'éthique. Chaque année, la société effectue un processus complet d'appréciation des risques, y compris des rencontres avec la haute direction, et procède à un sondage sur la gestion des risques auprès d'un échantillon important d'employés. Les résultats de ce processus ont une incidence sur le développement du programme de vérification interne. Les personnes responsables du développement et de la mise en œuvre de plans visant à limiter les risques ont la charge des principaux risques liés à l'ensemble de la société. La société a récemment instauré une procédure de validation d'attestations en vertu de la *Loi Sarbanes-Oxley* qui, entre autres, assure la transmission des attestations contenant des renseignements utiles des principaux intervenants du processus de présentation d'information financière au chef de la direction et au chef des finances.

Le chef de la direction et le chef des finances ont évalué l'efficacité des contrôles et des procédures en matière de présentation de l'information financière de la société (conformément aux règles 13a-14 et 15d-14 de la *Securities Exchange Act* de 1934) à une date donnée au cours de la période de 90 jours du dépôt de l'analyse de la direction et des états financiers consolidés contenus dans le présent rapport (la « date d'évaluation »). Ils ont conclu qu'à la date d'évaluation, les contrôles et les procédures en matière de présentation de l'information financière étaient adéquats et efficaces pour s'assurer que les renseignements importants sur la société, y compris ses filiales consolidées, leur seront communiqués par des membres de ces entités, particulièrement durant la préparation de l'analyse de la direction et des états financiers consolidés contenus dans le présent rapport.

Il n'y a pas eu de modifications importantes des contrôles internes de la société ou des autres facteurs pouvant avoir une incidence importante sur les contrôles internes après la date d'évaluation, ni de lacunes ou de faiblesses importantes dans ces contrôles nécessitant des mesures correctrices.

Les actionnaires ont nommé Arthur Andersen s.r.l. à titre de vérificateurs externes de la société au cours de leur assemblée générale annuelle le 1^{er} mai 2002. À la suite de l'intégration, en juin 2002, des associés et du personnel des activités canadiennes de Arthur Andersen s.r.l. aux activités de Deloitte & Touche, s.r.l., le conseil d'administration a nommé Deloitte & Touche, s.r.l. à titre de vérificateurs externes de la société pour pourvoir le poste laissé vacant lors de l'abandon des activités de Arthur Andersen s.r.l. au Canada. Deloitte & Touche, s.r.l. a été nommé afin d'exprimer une opinion à savoir si les présents états financiers consolidés donnent une image fidèle de la situation financière consolidée de la société et des résultats consolidés de son exploitation selon les PCGR du Canada. Son rapport suit.

Le conseil d'administration a examiné et approuvé les présents états financiers consolidés. Afin d'aider le conseil à s'acquitter de cette responsabilité, il a nommé un comité de vérification, lequel est principalement composé d'administrateurs indépendants, qui supervise le processus de présentation d'information financière. Ce comité rencontre au moins une fois par trimestre la direction (y compris les vérificateurs internes et les vérificateurs externes) afin d'examiner diverses questions. Il reçoit des rapports trimestriels sur les résultats du programme de vérification interne et l'évaluation des systèmes de contrôle interne; les services de gestion de risque incluant les projets importants du trimestre, les réclamations et les questions environnementales; les plans de reprise des activités et le risque lié aux instruments dérivés. Le comité de vérification examine et approuve les méthodes de contrôle des actifs de la société et des systèmes d'information sur une base trimestrielle et examine les principales conventions comptables, y compris les solutions de rechange et les éventuelles estimations ou questions de jugement clés de la direction. Le texte du mandat du comité de vérification est offert aux actionnaires sur demande.



Robert G. McFarlane

Vice-président directeur et
chef des finances

rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de TELUS Corporation

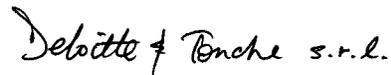
Nous avons vérifié le bilan consolidé de TELUS Corporation au 31 décembre 2002 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date.

La responsabilité de ces états financiers consolidés incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société au 31 décembre 2002 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Conformément aux exigences de la *Companies Act* de la Colombie-Britannique, nous déclarons qu'à notre avis, à l'exception des modifications aux conventions comptables décrites dans la note 2, ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Les états financiers consolidés de TELUS Corporation au 31 décembre 2001 ont été vérifiés par d'autres vérificateurs dont le rapport daté du 4 février 2002 comportait une opinion sans réserve sur ces états.



Deloitte & Touche, s.r.l.

Comptables agréés

Vancouver (Colombie-Britannique)

Le 31 janvier 2003

états consolidés des résultats

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Produits d'exploitation	7 006,7 \$	7 080,5 \$
Charges d'exploitation		
Exploitation	4 488,1	4 550,9
Amortissement des actifs corporels	1 213,7	1 127,6
Amortissement des actifs incorporels (note 2 a)	356,6	366,6
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif (note 5)	569,9	198,4
	6 628,3	6 243,5
Bénéfice d'exploitation provenant des activités poursuivies	378,4	837,0
Autres charges (produits), montant net	40,8	(17,0)
Coûts de financement (note 6)	604,1	624,5
Charge de refinancement découlant de la restructuration de la dette	-	96,5
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices, part des actionnaires sans contrôle et amortissement des écarts d'acquisition	(266,5)	133,0
Impôts sur les bénéfices (recouvrement) (note 7)	(42,5)	93,4
Part des actionnaires sans contrôle	3,1	3,6
Amortissement des écarts d'acquisition (note 2 a)	-	174,8
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies	(227,1)	(138,8)
Activités abandonnées (note 8)	(1,9)	592,3
Bénéfice net (perte nette)	(229,0)	453,5
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	3,5	3,5
Intérêts sur débetures convertibles, après impôts	6,8	7,0
Bénéfice (perte) afférent(e) aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote	(239,3)\$	443,0 \$
Bénéfice (perte) par action ordinaire et action sans droit de vote (en dollars) (note 9)		
De base – Activités poursuivies	(0,75)	(0,51)
– Activités abandonnées	-	2,02
– Bénéfice net (perte nette) (note 2 a)	(0,75)	1,51
Dilué(e) – Activités poursuivies	(0,75)	(0,51)
– Activités abandonnées	-	2,02
– Bénéfice net (perte nette) (note 2 a)	(0,75)	1,51
Dividendes déclarés par action ordinaire et action sans droit de vote (en dollars)	0,60	1,20
Nombre moyen pondéré total d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote en circulation (en millions)		
De base	317,9	294,2
Dilué	317,9	294,2

Les notes complémentaires ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

états consolidés des bénéfices non répartis

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Solde au début de l'exercice	1 654,8 \$	1 563,4 \$
Perte de valeur transitoire des actifs incorporels à durée de vie indéfinie (note 2 a)	(595,2)	-
Solde d'ouverture ajusté	1 059,6	1 563,4
Bénéfice net (perte nette)	(229,0)	453,5
	830,6	2 016,9
Moins : Dividendes sur actions ordinaires et actions sans droit de vote versés en espèces	150,9	247,0
Dividendes sur actions ordinaires et actions sans droit de vote réinvestis dans des actions nouvellement émises	39,0	104,6
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	3,5	3,5
Intérêts sur débetures convertibles, après impôts	6,8	7,0
Solde à la fin de l'exercice (note 18)	630,4 \$	1 654,8 \$

Les notes complémentaires ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

bilans consolidés

Aux 31 décembre (en millions)

2002

2001

Actif

Actif à court terme

Encaisse et placements temporaires, montant net (note 1 j)	-	17,1 \$
Débiteurs (notes 2 d, 11)	640,4	972,1
Impôts sur les bénéfices et autres impôts à recevoir	134,0	7,1
Stocks	96,5	118,6
Impôts futurs à court terme (note 7)	138,8	147,0
Frais payés d'avance et autres	163,5	180,7

1 173,2 1 442,6

Immobilisations, montant net (note 12)

Immobilisations corporelles et autres	8 025,9	7 924,2
Actifs incorporels amortissables (note 2 a)	998,5	980,1
Actifs incorporels à durée de vie indéfinie (note 2 a)	2 950,1	3 855,5

11 974,5 12 759,8

Autres actifs

Frais reportés (note 13)	725,3	685,2
Impôts futurs (note 7)	1 170,3	996,9
Placements	48,1	56,4
Écarts d'acquisition (note 14)	3 124,6	3 320,9
Autres	3,8	3,8

5 072,1 5 063,2

18 219,8 \$ 19 265,6 \$

Passif et capitaux propres

Passif à court terme

Encaisse et placements temporaires, montant net (note 1 j)	9,0 \$	-
Créditeurs et charges à payer	1 198,8	1 166,4
Créditeurs et charges à payer à l'égard de la restructuration et de la réduction de l'effectif (note 5)	400,4	109,7
Dividendes à payer	52,2	45,5
Facturation par anticipation et dépôts de clients	330,3	310,8
Obligations à court terme (note 15)	190,3	229,9

2 181,0 1 862,3

Dette à long terme (note 16)

8 197,4 8 651,4

Impôts futurs (note 7)

992,3 1 326,6

Autres passifs à long terme (note 17)

405,3 432,6

Part des actionnaires sans contrôle

11,2 8,0

Capitaux propres (note 18)

Déventures convertibles	148,5	147,4
Actions préférentielles et privilégiées	69,7	69,7
Actions ordinaires	6 214,4	6 767,6

6 432,6 6 984,7

18 219,8 \$ 19 265,6 \$

Engagements et passifs éventuels (note 19)

Les notes complémentaires ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

Approuvé par le conseil d'administration :

Iain J. Harris

Brian A. Canfield




Administrateur

Administrateur

états consolidés des flux de trésorerie

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Activités d'exploitation		
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies	(227,1)\$	(138,8)\$
Éléments sans effet sur la trésorerie :		
Amortissement	1 570,3	1 494,2
Amortissement des écarts d'acquisition	-	174,8
Impôts futurs	9,2	(167,1)
Gain sur le remboursement de la dette à long terme	(82,7)	(65,9)
Actifs radiés dans le cadre de la restructuration	0,3	30,5
Charge de refinancement découlant de la restructuration de la dette	-	96,5
Montant net des produits de retraite	(9,8)	(46,7)
Autres, montant net	(17,8)	(8,2)
Marge brute d'autofinancement avant coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	1 242,4	1 369,3
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, déduction faite des versements en espèces (note 5)	290,7	96,0
Marge brute d'autofinancement	1 533,1	1 465,3
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement liés aux activités poursuivies (note 20 a)	213,2	(22,6)
Marge brute d'autofinancement et variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement liés aux activités abandonnées (note 20 b)	(4,3)	(34,9)
Rentrées liées aux activités d'exploitation	1 742,0	1 407,8
Activités d'investissement		
Dépenses en immobilisations (note 12)	(1 693,3)	(2 249,4)
Acquisition de spectre	(4,6)	(355,9)
Acquisitions, déduction faite de l'encaisse acquise (note 3)	-	(375,4)
Produit tiré de la vente de propriétés	-	228,4
Produit tiré du dessaisissement (note 8)	8,2	939,6
Autres	(1,4)	(8,6)
Rentrées (sorties) liées aux activités d'investissement	(1 691,1)	(1 821,3)
Activités de financement		
Émission d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote	92,2	103,1
Émission dans le public d'actions sans droit de vote (note 18 j)	337,4	-
Coût de l'émission dans le public des actions sans droit de vote (note 18 j)	(14,5)	-
Dividendes aux actionnaires	(135,6)	(325,2)
Émission de dette à long terme (note 16 b et c)	644,2	7 152,1
Remboursement par anticipation et à l'échéance de la dette à long terme (note 16 b, d et e)	(901,0)	(1 878,3)
Variation des obligations à court terme	(84,4)	(4 733,3)
Intérêts sur les débetures convertibles	(11,2)	(12,3)
Amortissement des frais d'émission de la dette et autres	(4,1)	24,3
Rentrées (sorties) liées aux activités de financement	(77,0)	330,4
Situation de trésorerie		
Augmentation (diminution) de l'encaisse et des placements temporaires, montant net	(26,1)	(83,1)
Encaisse et placements temporaires, montant net, au début de l'exercice	17,1	100,2
Encaisse et placements temporaires, montant net, à la fin de l'exercice	(9,0)\$	17,1 \$
Information supplémentaire		
Intérêts versés	675,8 \$	623,3 \$
Impôts sur les bénéfices (y compris les crédits d'impôt à l'investissement (note 7) versés (reçus)	(18,6)\$	329,7 \$

Les notes complémentaires ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

notes complémentaires

31 décembre 2002

TELUS Corporation est l'une des plus importantes sociétés de télécommunications au Canada, offrant un éventail complet de produits et de services de télécommunications. La société est le plus important fournisseur titulaire de services de télécommunications dans l'Ouest canadien et fournit des services de données, de protocole Internet, de transmission de la voix et de communications sans fil dans le centre et l'est du Canada.

1. Principales conventions comptables

Les états financiers consolidés ci-joints sont dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada et sont conformes aux pratiques ayant cours dans le secteur canadien des télécommunications.

L'expression « société » désigne TELUS Corporation et, dans les cas où le contexte le permet ou l'exige, ses filiales.

a) Périmètre de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la société et de toutes ses filiales, dont les principales sont TELUS Communications Inc. (y compris la société TELE-MOBILE COMPANY), TELUS Québec Inc. (y compris TELUS Communications (Québec) Inc.) et TELUS Services Inc. (y compris la société TELUS Enterprise Solutions).

b) Utilisation d'estimations

La préparation d'états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus (les « PCGR ») exige que la direction ait recours à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur les montants de l'actif et du passif comptabilisés et sur la présentation des actifs et des passifs éventuels à la date des états financiers, ainsi que sur les montants comptabilisés des produits et des charges au cours de l'exercice. Les résultats réels pourraient différer des résultats estimatifs.

Les exemples d'estimations importantes comprennent : les hypothèses économiques clés utilisées pour déterminer la juste valeur des flux de trésorerie résiduels découlant de la titrisation des créances; la provision pour créances douteuses; la provision pour désuétude des stocks; les durées de vie utiles estimatives des actifs; la possibilité de recouvrement des actifs incorporels ayant une durée de vie utile indéfinie; la possibilité de recouvrement des placements à long terme; la possibilité de recouvrement de l'écart d'acquisition; la composition des actifs et passifs d'impôts futurs; les charges à payer au titre des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif; et certaines hypothèses actuarielles et économiques utilisées afin de déterminer le coût des régimes de retraite à prestations déterminées, les obligations au titre des prestations de retraite constituées et l'actif des régimes de retraite.

c) Constatation des produits

La société tire la majeure partie de ses produits (services locaux de transmission de la voix, services interurbains de transmission de la voix, contribution pour les services de transmission de la voix, services de transmission de données et services de réseau du secteur Mobilité) des services d'accès à l'infrastructure de télécommunications de la société de l'utilisation de celle-ci. Le reste des produits de la société (équipement relatif au secteur Mobilité et autre) provient surtout de la fourniture de produits facilitant l'accès à l'infrastructure de télécommunication de la société ainsi que l'utilisation de celle-ci.

Services locaux de transmission de la voix, services interurbains de transmission de la voix, services de transmission de données et services de réseau du secteur Mobilité : La société comptabilise les produits selon la méthode de la comptabilité d'exercice et y inclut une estimation des produits gagnés mais non facturés. Les produits tirés des services avec fil et sans fil sont comptabilisés en fonction de l'utilisation du réseau et des installations de la société et des frais contractuels.

La facturation par anticipation est comptabilisée lorsque la facturation a lieu avant la prestation des services connexes, et elle est portée aux produits dans la période au cours de laquelle les services en question sont rendus. De même, les frais initiaux d'activation et d'installation des clients, y compris les coûts directs afférents n'excédant pas les produits, sont reportés et constatés sur la durée moyenne prévue de la relation d'affaires avec les clients.

Lorsque la société ne tire aucun avantage distinct de la remise d'une contrepartie à un client, la contrepartie est comptabilisée comme une baisse des produits plutôt qu'une charge puisque la société estime qu'aux fins de la présentation de l'information, cette méthode permet d'améliorer la présentation des opérations aux états financiers.

Contribution pour les services de transmission de la voix : Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le « CRTC ») a établi un mécanisme de subvention transférable pour subventionner les entreprises de services locaux, comme la société, qui fournissent des services de base résidentiels dans les zones de desserte à coût élevé. Le CRTC a établi le taux de subvention transférable, par ligne et par tranche de tarification, pour toutes les entreprises de services locaux. La société constate la subvention transférable selon la méthode de la comptabilité d'exercice en appliquant le taux de subvention au nombre de lignes d'accès du réseau résidentiel qu'elle détient dans les zones de desserte à coût élevé.

Équipement relatif au secteur Mobilité et autre : La société constate les produits d'exploitation provenant de la vente de produits, y compris les appareils sans fil vendus aux revendeurs et l'équipement pour les locaux des clients, au moment où les produits sont livrés et acceptés par les utilisateurs finaux. Lorsque la société ne tire aucun avantage distinct de la remise d'une contrepartie à un client, la contrepartie est comptabilisée comme une baisse des produits plutôt qu'une charge puisque la société estime qu'aux fins de la présentation de l'information, cette méthode permet d'améliorer la présentation des opérations aux états financiers.

Compte de report pour les zones de desserte autres que celles à coût élevé : Le 30 mai 2002 et le 31 juillet 2002, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le « CRTC ») a émis la Décision de télécom 2002-34 et la Décision de télécom 2002-43 respectivement, des avis qui toucheront les produits liés aux services avec fil de la société pour des périodes de quatre ans commençant le 1^{er} juin 2002 et le 1^{er} août 2002 respectivement. Afin d'encourager la concurrence au chapitre du service de base résidentiel dans les zones de desserte autres que celles à coût élevé, le CRTC a instauré le concept du mécanisme du compte de report, lequel vise à remplacer les diminutions de prix imposées.

Le compte de report résulte de l'exigence du CRTC que la société reporte la constatation aux résultats d'une partie de l'argent reçu relativement aux services de base résidentiels dans les zones de desserte autres que celles à coût élevé. Le report des produits est effectué en fonction du taux d'inflation (mesuré par un indice pondéré en chaîne lié à l'indice des prix du PIB), moins une compensation de productivité de 3,5 %, et d'un « facteur exogène » qui est associé aux recouvrements permis dans des régimes de plafonnement des prix antérieurs qui sont maintenant expirés. La société peut constater les montants reportés au moment de la réalisation de mesures admissibles, telles que des programmes d'amélioration du service dans les zones de desserte à coût élevé admissibles, des baisses de tarifs (y compris celles accordées aux concurrents comme l'exigent la Décision de télécom 2002-34 et la Décision de télécom 2002-43) ou des remises aux clients. Lorsqu'un solde demeure dans le compte de report, l'intérêt doit être accumulé au coût de l'emprunt à court terme de la société.

La société a adopté la méthode du passif pour la comptabilisation de son compte de report. La société enregistre ainsi un passif dans la mesure où les activités entreprises, les diminutions de tarifs réalisées pour les services concurrentiels et les autres situations admissibles futures n'éliminent pas le solde du compte de report. Au 31 décembre 2002, un passif de 23 millions de dollars a été comptabilisé et il est inclus dans la facturation par anticipation et les dépôts des clients. À l'exception des intérêts accumulés sur le solde du compte de report, qui seraient inclus dans les coûts de financement, toutes les incidences du compte de report sur l'état des résultats sont comprises dans les produits d'exploitation.

d) Frais de publicité

Les frais liés à la production publicitaire, au temps d'antenne et à l'espace publicitaire sont passés en charges lorsqu'ils sont engagés.

e) Recherche-développement

Les frais liés à la recherche-développement sont passés en charges sauf dans les cas où les frais de développement répondent à certains critères de report identifiables. Les frais de développement reportés sont amortis sur la durée de vie de la production commerciale, ou dans le cas d'immobilisations corporelles utilisables, sont inclus dans le groupe de biens approprié et sont amortis sur leur durée de vie utile estimative. Les frais de recherche-développement engagés au cours de l'exercice ont totalisé 40 millions de dollars (32 millions de dollars en 2001) dont une tranche de 39 millions de dollars (18 millions de dollars en 2001) constitue des immobilisations.

f) Amortissement

Les actifs sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie utile estimative déterminée à partir d'un programme continu d'études. Le taux d'amortissement pondéré pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002 est de 6,6 % (6,6 % en 2001). L'amortissement comprend l'amortissement des actifs en vertu de contrats de location-acquisition.

Les actifs incorporels ayant une durée limitée (les « actifs incorporels amortissables ») sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie estimative. L'estimation de la durée de vie est revue sur une base annuelle. La clientèle des réseaux avec fil est amortie sur 50 ans et la clientèle des réseaux sans fil sur 7 ans (se reporter à la note 2 a). Les logiciels sont amortis sur des périodes allant de 3 à 5 ans et les emprises et autres sur des périodes allant de 7 à 30 ans.

À compter du 1^{er} janvier 2002, au lieu d'être amortie systématiquement, la valeur comptable des écarts d'acquisition et des actifs incorporels à durée de vie indéfinie est soumise à un test de dépréciation périodique. Les actifs incorporels à durée de vie indéfinie doivent être soumis à un test de dépréciation au moins une fois par année, mais la fréquence de ce test est généralement dictée par les événements et les changements de situation pertinents. La société a choisi le mois de décembre pour effectuer son test annuel. Aucune dépréciation n'a été enregistrée à la suite du test annuel effectué en décembre 2002. Le test s'applique à chacune des deux unités d'exploitation de la société, Communications et Mobilité, qui sont déterminées d'après les critères du chapitre du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés* (l'« ICCA ») traitant des écarts d'acquisition et des actifs incorporels. Conformément aux pratiques d'évaluation actuelles du secteur, la société a eu recours à un modèle des flux de trésorerie actualisés pour déterminer la juste valeur des licences d'utilisation de spectre.

La société évalue ses écarts d'acquisition en appliquant la méthode prescrite, qui consiste à comparer la juste valeur des unités d'exploitation à leur valeur comptable. Conformément aux pratiques d'évaluation actuelles du secteur, la société a eu recours à une combinaison des flux de trésorerie actualisés et de la méthode de l'analyse comparative pour déterminer la juste valeur de ses unités d'exploitation.

notes complémentaires

g) Conversion des devises

Les opérations commerciales conclues en devises sont converties en dollars canadiens aux taux en vigueur au moment des opérations. Les actifs et les passifs monétaires libellés en devises sont convertis en dollars canadiens, aux taux de change en vigueur à la date du bilan, et les gains ou pertes qui en résultent sont imputés aux états consolidés des résultats (se reporter à la note 6).

La société applique la comptabilité de couverture aux instruments financiers utilisés pour établir les relations de couverture du risque de change désignées en ce qui concerne les sorties de fonds futures liées à sa dette à long terme libellée en dollars américains (paiements d'intérêt semestriels et remboursements de capital à l'échéance) (se reporter à la note 4 et à la note 16 b). L'objectif de la comptabilité de couverture, en ce qui a trait aux relations de couverture du risque de change désignées de la société, est d'assurer que les gains et les pertes compensatoires sont constatés au cours des mêmes périodes.

Afin d'appliquer la comptabilité de couverture, une corrélation étroite (qui indique l'efficacité) est nécessaire entre la variation compensatoire de la valeur des instruments financiers (les « éléments de couverture ») utilisés pour établir les relations de couverture du risque de change désignées et celle de la valeur de la dette à long terme libellée en dollars américains (les « éléments couverts »). La société évalue l'efficacité anticipée des relations de couverture désignées lors de la mise en place et pour chaque période de présentation de l'information financière par la suite. Une relation de couverture désignée est considérée efficace par la société si les conditions essentielles suivantes de l'élément de couverture et de l'élément couvert sont les mêmes : le montant nominal de référence de l'élément de couverture et le principal de l'élément couvert; les dates d'échéance; les dates de paiement, et l'indice des taux d'intérêt. Toute inefficacité, comme l'existence d'un écart entre le montant nominal de référence de l'élément de couverture et le principal de l'élément couvert, est reflétée dans les états consolidés des résultats au poste « Coûts de financement ».

Dans le cadre de l'application de la comptabilité de couverture, un montant (la « valeur de couverture ») est comptabilisé relativement à la juste valeur des éléments de couverture dans la mesure où leur valeur compense l'écart entre l'équivalent en dollars canadiens de la valeur des éléments couverts au taux de change à la date du bilan et l'équivalent en dollars canadiens de la valeur des éléments couverts au taux de change des éléments de couverture. Les modifications non réalisées de la juste valeur des éléments de couverture, déduction faite de la valeur de couverture inscrite (se reporter à la note 13), sont constatées lorsque tous les flux de trésorerie couverts se sont produits (se reporter à la note 6). Si une relation de couverture désignée auparavant efficace devient inefficace, tous les gains et toutes les pertes liés à l'élément de couverture sont reflétés prospectivement dans les états consolidés des résultats au poste « Coûts de financement ».

h) Impôts sur les bénéfiques

La société applique la méthode du passif fiscal pour la comptabilisation des impôts sur les bénéfiques. Selon cette méthode, des impôts exigibles sont comptabilisés pour les impôts estimatifs à payer de l'exercice en cours. Des actifs et passifs d'impôts futurs sont comptabilisés pour les écarts temporaires entre les valeurs fiscale et comptable des actifs et des passifs, ainsi que pour l'avantage fiscal latent découlant du report des pertes aux exercices à venir dont la matérialisation est plus probable qu'improbable.

Les activités de recherche-développement de la société peuvent être admissibles à des crédits d'impôt à l'investissement (CII). Les activités de recherche-développement de la société et leur admissibilité à des CII constituent une question complexe et, en conséquence, la réception des CII ne devient généralement probable qu'une fois que les autorités fiscales pertinentes ont pris des décisions précises. S'il s'avère plus probable qu'improbable que des CII seront reçus, ils sont comptabilisés selon la méthode de la réduction du coût, en vertu de laquelle ils sont déduits des dépenses ou des actifs auxquels ils se rapportent (se reporter à la note 7).

i) Rémunération à base d'actions

La société applique la méthode de la valeur intrinsèque pour comptabiliser la rémunération à base d'actions de ses employés. Par conséquent, aucune charge de rémunération afférente aux régimes d'options d'achat d'actions n'est constatée dans les comptes. Selon les PCGR du Canada, la société doit déterminer la juste valeur des options à la date d'attribution et constater cette valeur dans les états financiers. Pour ce qui est des options d'achat d'actions attribuées aux employés, il est permis d'utiliser la méthode de la juste valeur ou la méthode de la valeur intrinsèque. Toutefois, lorsque la méthode de la valeur intrinsèque est utilisée, la société est tenue de présenter de l'information pro forma indiquant l'incidence qu'aurait eue l'application de la méthode de la juste valeur (se reporter à la note 10). Le produit découlant de la levée des options d'achat d'actions est porté au crédit du capital-actions.

j) Encaisse et placements temporaires, montant net

L'encaisse et les placements temporaires, qui comprennent les instruments du marché monétaire échéant à trois mois ou moins de leur date d'achat, sont présentés déduction faite des éléments impayés, y compris les chèques émis mais non compensés par la banque à la date du bilan. Le montant net de l'encaisse et des placements temporaires est classé comme un passif au bilan lorsque le montant des chèques émis mais non compensés par la banque excède le montant de l'encaisse et des placements temporaires.

k) Cession de créances

Depuis le 1^{er} juillet 2001, les cessions de créances effectuées dans le cadre d'opérations de titrisation sont comptabilisées à titre de ventes lorsque la société est réputée avoir abandonné le contrôle des actifs cédés et qu'une contrepartie autre que celle liée aux droits de bénéficiaire des créances cédées a été reçue. Lorsque la société cède ses créances, elle conserve des comptes de réserve à titre de droits conservés dans les créances titrisées et les droits de gestion. Lorsqu'une cession est reconnue à titre de vente, la société décomptabilise toutes les créances cédées, comptabilise à leur juste valeur les actifs obtenus et les passifs pris en charge et comptabilise le gain ou la perte sur la vente dans le poste « Autres charges (produits), montant net ». La comptabilisation d'un gain ou d'une perte sur la cession de créances est en partie tributaire de la valeur comptable antérieure des créances cédées, répartie entre les créances cédées et les droits conservés fondés sur leur juste valeur marchande relative à la date de la vente. La société procède à une estimation de la juste valeur de ses droits conservés en se basant sur la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs escomptés, eux-mêmes basés sur les meilleures estimations par la direction des hypothèses clés, soit les créances irrécouvrables, la durée de vie moyenne pondérée des créances cédées et les taux d'escompte tout en tenant compte des risques inhérents.

En ce qui a trait aux cessions de créances survenues avant le 1^{er} juillet 2001, les opérations ont été comptabilisées à titre de cession de créances lorsque les risques et avantages inhérents à la propriété ont été transférés aux acheteurs.

l) Stocks

Les stocks de la société se composent essentiellement d'appareils sans fil, de pièces et d'accessoires, de même que d'équipement de communication détenus en vue de leur vente. Les stocks d'appareils sans fil, de pièces et d'accessoires sont évalués au moindre du coût et du coût de remplacement. Le coût est établi selon la méthode du coût moyen. Les stocks d'équipement de communication sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette. Le coût est établi selon la méthode du coût moyen.

m) Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées au coût d'origine et, dans le cas d'immobilisations construites par la société, elles comprennent le coût des matériaux et de la main-d'œuvre directe et les frais généraux connexes. De plus, pour les projets de construction supérieurs à 20 millions de dollars et d'une durée appréciable, la société capitalise un montant pour le coût des fonds utilisés pour financer la construction (se reporter à la note 6). Le taux servant au calcul de la capitalisation des coûts de financement est fondé sur le coût d'emprunt de la société pour une période d'un an.

Lorsque la société vend des immobilisations corporelles, le coût d'origine moins l'amortissement cumulé est appliqué contre le produit de la cession, et l'écart est comptabilisé dans les états consolidés des résultats au poste « Autres charges (produits), montant net ».

n) Contrats de location

Les contrats de location sont classés comme contrats de location-acquisition ou de location-exploitation, selon les modalités des contrats.

Lorsque la société est le locataire, les biens loués en vertu de contrats de location-acquisition sont amortis selon la méthode linéaire sur la durée prévue d'utilisation. Les obligations découlant des contrats de location-acquisition sont réduites des loyers, déduction faite de l'intérêt théorique.

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, les charges liées aux contrats de location-exploitation de biens immobiliers et de véhicules automobiles, déduction faite de l'amortissement des gains reportés à la vente d'immeubles aux termes d'arrangements de cession-bail (se reporter à la note 17 et à la note 21), ont été de 151,2 millions de dollars (135,7 millions de dollars en 2001).

Les revenus provenant des contrats de location-exploitation d'équipement sont comptabilisés au fur et à mesure que les services sont rendus à la clientèle. L'équipement loué est amorti selon les politiques d'amortissement existantes de la société.

Avant qu'elle n'abandonne ses activités de location d'équipement exercées par l'entremise de sa filiale, Telecom Leasing Canada (TLC) Limited (se reporter à la note 8), en 2001, la filiale agissait en tant qu'intermédiaire financier dans les cas où TELUS était le bailleur. Les créances à long terme au titre de contrats de location représentaient la valeur actualisée des paiements futurs exigibles au-delà d'un an. Les revenus financiers tirés de ces contrats de financement étaient enregistrés de façon à produire un taux de rendement constant sur la durée des baux.

o) Placements

La société comptabilise à la valeur de consolidation ses placements dans les sociétés affiliées sur lesquelles elle exerce une influence notable. Selon cette méthode, le placement est d'abord comptabilisé au coût et ensuite ajusté pour refléter la quote-part de la société des bénéfices ou des pertes des sociétés émettrices et réduit du montant des dividendes reçus. L'excédent du coût des placements à la valeur de consolidation sur la valeur comptable sous-jacente à la date d'acquisition, sauf pour l'écart d'acquisition, est amorti sur la durée de vie utile estimative de l'actif sous-jacent auquel il se rapporte.

La société comptabilise ses autres placements selon la méthode du coût en vertu de laquelle les placements sont initialement comptabilisés au coût et les bénéfices obtenus de ces placements ne sont constatés que dans la mesure où ils sont reçus ou à recevoir.

Les valeurs comptables des placements comptabilisés à la valeur de consolidation ou selon la méthode du coût sont réduites à des valeurs marchandes estimatives lorsque survient un événement autre qu'une moins-value temporaire de placement; une telle réduction est comptabilisée dans les états consolidés des résultats au poste « Autres charges (produits), montant net ».

p) Autres passifs à long terme – Services de ligne individuelle

Les autres passifs à long terme comprennent les contributions antérieures du gouvernement de l'Alberta dans le cadre du programme de Services de ligne individuelle, qui sont constatées à titre de produits selon la méthode linéaire sur la durée de vie utile estimative des actifs afférents (qui sera atteinte en 2003). Le montant qui doit être comptabilisé à titre de produit au cours du prochain exercice est compris dans le poste « Facturation par anticipation et dépôts de clients » des bilans consolidés.

q) Régimes de retraite à prestations déterminées des salariés

La société comptabilise ses obligations découlant des régimes de retraite à prestations déterminées des salariés ainsi que les coûts connexes, déduction faite des actifs des régimes. Le coût des prestations de retraite et des avantages complémentaires de retraite gagnés par les salariés est établi par calculs actuariels selon la méthode de répartition des prestations au prorata des services, à partir des hypothèses les plus probables de la direction concernant le rendement prévu des placements des régimes, la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des salariés. Pour les besoins du calcul du taux de rendement prévu des actifs des régimes, ces actifs sont évalués à leur juste valeur. L'excédent du gain actuariel net (de la perte actuarielle nette) sur 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées, ou sur 10 % de la juste valeur des actifs du régime si ce dernier montant est plus élevé, est amorti sur la période résiduelle moyenne de service des salariés actifs couverts par le régime.

2. Modification des conventions comptables

a) Écarts d'acquisition et actifs incorporels

Les nouvelles recommandations de l'ICCA relatives aux écarts d'acquisition et aux actifs incorporels (chapitre 3062 du *Manuel de l'ICCA*) s'appliquent à la société à compter du 1^{er} janvier 2002 (se reporter à la note 1 f).

Les actifs incorporels à durée de vie indéfinie de la société, soit les licences d'utilisation de spectre, ont été soumis à un test de dépréciation au 1^{er} janvier 2002. La perte de valeur (la « perte de valeur transitoire ») de 595,2 millions de dollars (910,0 millions de dollars avant impôts) est considérée comme découlant d'une modification de convention comptable et a été imputée directement au solde d'ouverture des bénéfices non répartis.

Les écarts d'acquisition devaient également être soumis à un test de dépréciation au 1^{er} janvier 2002. La société a effectué ce test au premier trimestre de 2002 et a déterminé qu'ils n'avaient pas subi de perte de valeur transitoire.

Selon les nouvelles exigences, le bénéfice net (la perte nette) présenté(e) pour les périodes antérieures doit être ajusté(e) afin d'exclure la dotation aux amortissements (y compris toute incidence fiscale connexe) rattachée aux écarts d'acquisition et aux actifs incorporels à durée de vie indéfinie constatée au cours de ces périodes; les montants par action correspondants doivent aussi faire l'objet d'un ajustement.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions, sauf les montants par action)	2002	2001
Bénéfice net (perte nette)		
Présenté(e)	(229,0)\$	453,5 \$
Rajouter : Amortissement des écarts d'acquisition	–	174,8
Amortissement des actifs incorporels à durée de vie indéfinie (a)	–	50,8
Ajusté(e)	(229,0)\$	679,1 \$
Bénéfice (perte) par action ordinaire et action sans droit de vote – de base et dilué(e)		
Présenté(e)	(0,75)\$	1,51 \$
Rajouter : Amortissement des écarts d'acquisition	–	0,60
Amortissement des actifs incorporels à durée de vie indéfinie (a)	–	0,17
Ajusté(e)	(0,75)\$	2,28 \$

(a) Déduction faite des impôts de 38,8 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001.

Conformément aux exigences, TELUS a revu l'estimation de la durée de vie utile de ses actifs incorporels amortissables. Selon les principes comptables généralement reconnus, toute révision d'estimation, notamment de la durée de vie utile d'un actif, doit être appliquée prospectivement. La revue de la société a donné lieu aux modifications suivantes de la durée de vie utile estimative des actifs incorporels amortissables, avec prise d'effet au premier trimestre de 2002 :

	Durée de vie utile estimative	
	Actuelle	Précédente
Abonnés – avec fil	50 ans	40 ans
Abonnés – sans fil	7 ans	7 à 10 ans

b) Constatation des produits – Contrepartie d'un vendeur remise à un client

La société a adopté les dispositions de l'Emerging Issues Task Force du Financial Accounting Standards Board traitant de la comptabilisation de la contrepartie d'un vendeur remise à un client (EITF 01-9), le 1^{er} janvier 2002, avec application rétroactive (se reporter à la note 1 c). La société estime que cette modification comptable, requise aux fins de la présentation de l'information selon les PCGR américains, améliorera la présentation des opérations aux états financiers. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, cette modification a eu pour effet de réduire les produits et les charges d'exploitation de 139,5 millions de dollars (122,1 millions de dollars en 2001) pour le secteur d'exploitation Mobilité (en 2002 et 2001) et le secteur d'exploitation Internet (uniquement en 2002). L'adoption de l'EITF 01-9 n'a eu aucune incidence sur la situation financière, les mesures clés de l'exploitation ou les flux de trésorerie de la société.

c) Rémunération à base d'actions

À compter du 1^{er} janvier 2002, la société a adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA touchant la comptabilisation de la rémunération à base d'actions (chapitre 3870 du *Manuel de l'ICCA*) (se reporter à la note 1 i). Comme il est exigé, la modification comptable a été appliquée prospectivement.

Le Conseil des normes comptables de l'ICCA a annoncé qu'il prévoit finaliser, en 2003, des modifications au chapitre 3870 qui ne permettront plus aux sociétés d'utiliser la méthode de la valeur intrinsèque pour comptabiliser la rémunération à base d'actions. Les modifications entreraient en vigueur dès les exercices 2004.

d) Cession de créances

Au cours du troisième trimestre de 2002, la société a adopté les directives de l'ICCA touchant la comptabilisation des cessions de créances (note d'orientation concernant la comptabilité NOC-12 de l'ICCA) (se reporter à la note 1 k). Comme il est exigé, la modification comptable a été appliquée prospectivement.

e) Conversion des devises

Au cours du quatrième trimestre de 2001, la société a adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA concernant les gains et les pertes résultant de la conversion d'actifs et de passifs monétaires à long terme libellés en devises (chapitre 1650 du *Manuel de l'ICCA*) (se reporter à la note 1 g). Cette modification comptable a été appliquée rétroactivement et n'a pas entraîné de changements importants.

f) Bénéfice par action

Le 1^{er} janvier 2001, la société a adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA portant sur le calcul et la présentation du bénéfice par action (chapitre 3500 du *Manuel de l'ICCA*) (se reporter à la note 9).

3. Acquisition d'entreprises

Le 12 octobre 2001, la société a acquis les activités canadiennes de PSINet. L'opération a été comptabilisée comme une acquisition d'actifs, sauf pour l'acquisition d'actions de CADVision Development Corporation, laquelle a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition. Les états consolidés des résultats de la société présentent les résultats de PSINet et de CADVision à compter du 12 octobre 2001.

Le 29 juin 2001, la société a acquis de Verizon Communications Inc., un actionnaire important, la totalité de la part restante, soit 30 %, des actions de TELUS Québec Inc. L'opération a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition.

La société a acquis la totalité des actions en circulation d'Arqana Technologies Inc., un fournisseur de services d'infrastructure de technologie de l'information (le 4 juillet 2001), de Daedalian eSolutions Inc., société de solutions de commerce électronique (le 21 juin 2001), de Williams Commu-

nications Canada Inc., société exploitant un réseau de transmission de données d'envergure nationale (le 31 mai 2001), de même que de Columbus Group Communications Inc., société de services professionnels relatifs à Internet (le 4 avril 2001) pour une contrepartie totale de 106,1 millions de dollars, y compris les frais d'acquisition. Le total du prix d'achat se compose d'un montant en espèces de 79,2 millions de dollars et de 26,9 millions de dollars en actions sans droit de vote de TELUS. Les opérations ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition. Outre le prix d'achat constaté de ces acquisitions, la société pourrait devoir verser une contrepartie conditionnelle totale de 0,5 million de dollars (10,7 millions de dollars en 2001) selon les produits réalisés par les sociétés acquises et certains autres critères. Les états consolidés des résultats de la société présentent les résultats des sociétés acquises à compter des dates d'acquisition.

Exercice terminé le 31 décembre 2001 (en millions)	TELUS			Total
	PSINet	Québec Inc.	Autres (a)	
Espèces	139,9 \$	124,9 \$	110,6 \$	375,4 \$
Actions sans droit de vote	–	160,1	26,9	187,0
Total du prix d'achat, y compris les frais d'acquisition	139,9 \$	285,0 \$	137,5 \$	562,4 \$
Total des actifs identifiables	138,0 \$	282,6 \$	91,5 \$	512,1 \$
Total des passifs	3,6	140,0	48,6	192,2
Actifs net acquis	134,4	142,6	42,9	319,9
Écart d'acquisition comptabilisé	5,5	142,4	94,6	242,5
	139,9 \$	285,0 \$	137,5 \$	562,4 \$

(a) Comprend Arqana Technologies Inc., Daedalian eSolutions Inc., Williams Communications Canada Inc. et Columbus Group Inc.

notes complémentaires

4. Instruments financiers

Les instruments financiers de la société se composent de l'encaisse et des placements temporaires, des débiteurs, des créances au titre de contrats de location, de la dette bancaire, des créanciers, des créanciers à l'égard de la restructuration et de la réduction de l'effectif, des dividendes à payer, des obligations à court terme, de la dette à long terme, des contrats de swaps de taux d'intérêt, des instruments de couverture de change et des débetures convertibles.

La société a recours à divers instruments financiers, dont les justes valeurs de certains d'entre eux ne sont pas reflétées dans le bilan, pour réduire ou éliminer le risque de taux d'intérêt et de change. Ces instruments financiers sont comptabilisés de la même façon que la position sous-jacente couverte. La majorité de ces instruments, qui ont été ajoutés au cours de l'exercice 2001, ont trait à l'emprunt de TELUS en dollars américains. Ces instruments font l'objet d'une politique qui prescrit qu'aucun instrument dérivé ne doit servir à des fins spéculatives ou d'endettement et qui établit des critères déterminant le degré de solvabilité des contreparties avec lesquelles la société peut conclure des opérations.

Risque de prix – taux d'intérêt : La société est exposée au risque de taux d'intérêt qui découle des fluctuations des taux d'intérêt sur ses placements temporaires, ses obligations à court terme et sa dette à long terme. La société a conclu des swaps de taux d'intérêt qui ont pour effet de fixer le taux d'intérêt sur une dette à taux flottant de 107 millions de dollars. La comptabilité de couverture n'est pas appliquée à ces contrats de swap.

Risque de prix – taux de change : La société est exposée au risque de change qui découle des fluctuations des taux de change sur sa dette à long terme libellée en dollars américains. Des relations de couverture du risque de change ont été établies pour les paiements d'intérêt semestriels connexes et les paiements de capital à l'échéance (se reporter à la note 1 g) et à la note 16 b).

La gestion du risque de change de la société consiste aussi à recourir à des contrats à terme de devises pour fixer les taux d'intérêt sur les opérations et les engagements en devises à court terme. La comptabilité de couverture n'est pas appliquée à ces contrats à terme de devises.

Risque de crédit : La société est exposée au risque de crédit en ce qui concerne ses dépôts à court terme, ses débiteurs et ses créances au titre de contrats de location, ses contrats de swap de taux d'intérêt et ses couvertures de taux de change.

La société a réduit considérablement son risque de crédit associé aux dépôts à court terme en s'assurant que ses actifs financiers sont placés auprès de gouvernements, d'institutions financières bien capitalisées et d'autres tiers solvables. Un examen continu est exécuté pour évaluer les changements de l'état des tiers.

Le risque de crédit associé aux débiteurs et aux créances au titre de contrats de location est réduit par l'importante clientèle de la société, qui regroupe tous les secteurs des consommateurs et des entreprises au Canada. La société applique un programme d'évaluation du crédit des clients et limite le montant du crédit accordé lorsqu'elle le juge nécessaire. Elle maintient des provisions pour les pertes de crédit potentielles, et ces pertes ont été conformes aux prévisions de la direction jusqu'à maintenant.

Les autres parties aux contrats de swap de taux d'intérêt de la société et de couverture de taux de change sont deux grandes institutions financières auxquelles une grande agence d'évaluation a accordé une cote de grande qualité. Le montant en dollars du risque de crédit lié à des contrats conclus avec l'une ou l'autre de ces institutions financières est limité, et les cotes de crédit des autres parties font l'objet d'un suivi. La société n'accorde ni ne reçoit de sûreté pour les contrats de swap ou les couvertures en raison de sa cote de crédit et de celle des autres parties. Elle est exposée à des pertes de crédit qui pourraient résulter de la non-exécution des autres parties, mais elle considère ce risque comme minime; en cas de défaut de toutes les autres parties, l'incidence avant impôts se limiterait à la valeur de l'actif de couverture reporté (se reporter à la note 13).

Juste valeur : La valeur comptable de l'encaisse et des placements temporaires, de la dette bancaire, des débiteurs, des créances au titre des contrats de location, des créanciers, des créanciers à l'égard de la restructuration et de la réduction de l'effectif, des dividendes à payer et des obligations à court terme correspond approximativement à leur juste valeur en raison de l'échéance immédiate ou à court terme de ces instruments financiers.

Les justes valeurs de la dette à long terme et des débetures convertibles de la société sont estimées selon les cours du marché pour des émissions identiques ou similaires ou selon les taux courants offerts à la société pour un titre d'emprunt assorti d'une échéance identique ainsi que selon l'actualisation des flux de trésorerie futurs à l'aide des taux courants pour des instruments financiers similaires assujettis à des risques et à des échéances similaires. Les justes valeurs des instruments financiers dérivés de la société utilisés pour gérer le risque de taux d'intérêt et de change sont estimées de façon similaire.

(en millions)	2002		2001	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Dette à long terme	8 387,7 \$	8 338,2 \$	8 796,8 \$	9 126,7 \$
Débetures convertibles	148,5 \$	137,6 \$	147,4 \$	150,7 \$
Instruments financiers dérivés utilisés pour gérer le risque de taux d'intérêt et de change (a) (note 13)	134,1 \$	315,7 \$	190,1 \$	(7,5)\$

(a) Le montant nominal de référence en vigueur s'établissait à 4 925,7 \$ (5 280,6 \$ en 2001).

5. Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif

Des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif ont été comptabilisés en 2001 et 2002 pour les frais liés au programme d'efficacité opérationnelle (« PEO »). En 2001, la société a progressivement mis en place un PEO visant à améliorer la productivité opérationnelle et financière et la compétitivité. La première étape de ce programme visait la restructuration aux fins de fusion des activités de TELUS Mobilité et la réorganisation de TELUS Communications. Au premier trimestre de 2001, une charge de restructuration de 198,4 millions de dollars a été comptabilisée. Environ la moitié de la charge de 2001 était liée aux coûts d'intégration de TELUS Mobilité, y compris la réduction de valeur des immobilisations dévaluées, les charges de reconfiguration des appareils et les indemnités de licenciement de personnel. Les charges restantes étaient liées à la réorganisation de TELUS Communications, y compris les indemnités de licenciement de personnel et les charges de réduction de valeur des immobilisations. Au 31 décembre 2001, environ 800 postes avaient été éliminés, excluant les répercussions des hausses de personnel résultant des acquisitions, dans le cadre du PEO.

La seconde étape du PEO amorcée au début de 2002 a continué de mettre l'accent sur la réduction de l'effectif, mais elle comportait également un examen détaillé de tous les processus de la société en vue de repérer des occasions d'améliorer l'efficacité financière et opérationnelle. Par conséquent, le 7 juin 2002, la société a mis en place un programme offrant un régime d'incitation à la retraite anticipée (« RIRA ») et un régime d'incitation au départ volontaire (« RIDV ») à 11 000 employés syndiqués sur un total de plus de 16 000 et le 11 juillet 2002, la société a annoncé les détails des initiatives PEO, incluant la rationalisation des processus, une diminution du portefeuille de produits de TELUS et des processus à l'appui, l'utilisation optimale des biens immobiliers, des réseaux et des autres actifs, la gestion améliorée des commandes des clients, le resserrement des fonctions de soutien au sein de la société, la consolidation des fonctions opérationnelles et administratives, le regroupement des centres de contact avec la clientèle.

La troisième étape du PEO a débuté au troisième trimestre de 2002 et elle mettait l'accent sur la mise en opération des initiatives indiquées ci-dessus. Vingt-quatre des 43 centres de contact avec la clientèle ciblés étaient regroupés au 31 décembre 2002. La totalité des 33 boutiques de TELUS à fermer étaient fermées au 31 décembre 2002. Le regroupement des bureaux administratifs était pratiquement terminé au 31 décembre 2002. TELUS a réduit son effectif d'environ 5 200 au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2002. Depuis la mise en vigueur du PEO en 2001, jusqu'au 31 décembre 2002, la société a réduit son effectif d'environ 6 000, soit 4 200 employés syndiqués et 1 800 dirigeants. TELUS prévoit actuellement effectuer d'autres réductions nettes d'employés en 2003 dans le cadre du PEO.

Les charges et les passifs liés aux programmes RIRA et RIDV sont constatés au moment où l'employé accepte l'offre officielle de la société. Pour 2002, la charge totale liée aux coûts de restructuration et de réduction de l'effectif de 569,9 millions de dollars se composait d'une charge de 12,5 millions de dollars engagée en 2002 à l'égard de la première étape, qui excédait la provision de la première étape de 2001, ainsi qu'une provision de 557,4 millions de dollars en 2002 liée à la seconde et la troisième étapes du PEO. Cette provision de 2002 portait sur les dirigeants et employés syndiqués ayant accepté de participer aux RIRA et RIDV et employés ayant été obligés de partir, les coûts admissibles de résiliation de baux et les autres efficacités opérationnelles recherchées. Un montant additionnel lié à la restructuration dans le cadre du PEO d'environ 20 millions de dollars devrait être comptabilisé en 2003 pour les éléments qui n'ont pu être comptabilisés en 2002.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Coût de réduction de l'effectif		
Volontaire (régime d'incitation à la retraite anticipée, régime d'incitation au départ volontaire et autres) (a)	403,9 \$	94,6 \$
Départs non volontaires et autres (b)	153,5	73,3
	557,4	167,9
Frais de résiliation de baux	10,1	–
Radiation d'actifs et autres charges	2,4	30,5
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	569,9	198,4
Moins : Paiements effectués	273,8	71,9
Radiation d'actifs liés à la restructuration et autres	–	30,5
Reclassement au poste « Autres passifs à long terme » (passif au titre des prestations de retraite et des avantages complémentaires de retraite)	5,4	–
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, déduction faite des paiements en espèces	290,7 \$	96,0 \$

(a) Comprend un montant de 65,7 dollars relativement à la charge liée à un régime de retraite interentreprises qui permet aux employés admissibles de prendre leur retraite plus tôt que prévu (se reporter à la note 22).

(b) Comprend un montant de 5,4 dollars relativement aux régimes de retraite à prestations déterminées qui permet aux employés admissibles de prendre leur retraite plus tôt que prévu (se reporter à la note 22).

notes complémentaires

6. Coûts de financement

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Intérêts sur la dette à long terme	711,3 \$	560,4 \$
Intérêts sur les obligations à court terme et autres	3,6	145,2
(Gain) perte de change (a)	(1,5)	0,9
Gain sur le remboursement de la dette à long terme (b)	(82,7)	(65,9)
	630,7	640,6
Intérêts capitalisés pendant la construction	(0,7)	(3,3)
Intérêts créditeurs	(25,9)	(12,8)
	604,1 \$	624,5 \$

(a) Ces montants comprennent des pertes de néant (1,5 dollars en 2001) ayant trait à l'inefficacité de la couverture (se reporter à la note 1 g)

(b) Ces montants comprennent des gains de 4,3 dollars (41,2 dollars en 2001) découlant du règlement relatif aux instruments financiers qui couvraient la dette à long terme libellée en dollars américains qui a été remboursée (se reporter à la note 16 b et à la note 16 h).

7. Impôts sur les bénéfices

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Exigibles	(51,7)\$	260,5 \$
Futurs	9,2	(167,1)
	(42,5)\$	93,4 \$

La charge (l'économie) d'impôts sur les bénéfices de la société diffère de ceux obtenus par l'application des taux d'imposition prescrits en raison des éléments suivants :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2002	2001
Impôts de base fédéral et provinciaux combinés aux taux d'imposition prescrits	(105,0)\$ 39,4 %	52,7 \$ 39,6 %
Tranche des gains non imposable	(16,4)	-
Réévaluation des actifs et des passifs d'impôts futurs en raison de la diminution des taux prescrits	31,3	14,9
Composantes du bénéfice net avant impôts exonérées d'impôts	10,0	0,2
Taux des exercices précédents appliqués au règlement de questions fiscales	2,4	-
Autres	11,0	6,6
	(66,7) 25,0 %	74,4 55,9 %
Impôt des grandes sociétés	24,2	19,0
Charge (Économie) d'impôts sur les bénéfices présentée aux états consolidés des résultats	(42,5)\$ 15,9 %	93,4 \$ 70,2 %

Comme il est mentionné à la note 1 b), la société a recours à des estimations importantes relativement à la composition des actifs et passifs d'impôts futurs. Les activités de la société sont complexes, et les interprétations, les règlements et les lois liés à l'impôt changent constamment. En conséquence, il y a généralement des questions fiscales à étudier. Les écarts temporaires constituant les actifs (passifs) d'impôts futurs sont estimés ci-dessous :

(en millions)	2002	2001
Immobilisations		
Immobilisations corporelles et autres et actifs incorporels amortissables	291,2 \$	399,3 \$
Actifs incorporels à durée de vie indéfinie	(992,3)	(1 326,6)
Provision actuellement non déductible	145,7	28,7
Pertes pouvant être reportées	765,8	642,9
Autres	106,4	73,0
	316,8 \$	(182,7)\$
Présentés aux bilans consolidés comme :		
Actifs d'impôts futurs		
À court terme	138,8 \$	147,0 \$
À long terme	1 170,3	996,9
	1 309,1	1 143,9
Passifs d'impôts futurs	(992,3)	(1 326,6)
Actifs (passifs) d'impôts futurs nets	316,8 \$	(182,7)\$

La société poursuit des activités de recherche-développement qui sont admissibles à des crédits d'impôt à l'investissement (se reporter à la note 1 e) et à la note 1 h). Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2002, la société a enregistré des crédits d'impôt à l'investissement de 67,2 millions de dollars (néant en 2001), desquels un montant de 50,5 millions de dollars (néant en 2001) a été comptabilisé en réduction des dépenses d'exploitation et le solde en réduction des dépenses en immobilisations.

8. Activités abandonnées

Conformément à deux conventions entrées en vigueur le 14 août 2002 et le 31 août 2002 respectivement, la société a cédé ses activités de publication d'annuaires américaines à deux acheteurs sans lien de dépendance, pour un produit totalisant environ 8 millions de dollars et elle a constaté une perte de 2,2 millions de dollars sur la vente (avant et après impôts).

Le 1^{er} juin 2001, la société a conclu une convention, réglée le 31 juillet 2001, visant à céder la quasi-totalité des activités de publication d'annuaires de TELUS Advertising Services et de TELUS Québec à Dominion Information Services Inc., filiale en propriété exclusive d'un apparenté, Verizon Communications Inc., un actionnaire important, pour un produit totalisant 810 millions de dollars, soit la juste valeur marchande. Au troisième trimestre de 2001, la société a constaté un gain de 546,3 millions de dollars sur la vente (710,9 millions de dollars avant impôts).

La société a abandonné, à compter du 30 septembre 2001, ses activités de location d'équipement en procédant à la titrisation de son portefeuille

de contrats de location d'équipement en faveur d'une fiducie sans lien de dépendance dans le cadre d'une convention de bail concomitant. Le financement, l'administration et la gestion du portefeuille de contrats de location d'équipement ont été confiés à un tiers qui agit pour le compte de la fiducie. Dans le cadre de cette opération, la société a conclu une convention de longue durée en vertu de laquelle le tiers deviendra la société de financement d'équipement privilégiée auprès de la clientèle de TELUS. Un gain et d'autres revenus de 3,9 millions de dollars (7,1 millions de dollars avant impôts) ont été touchés dans le cadre de l'opération.

Par suite de ces opérations, les résultats d'exploitation des activités de publication d'annuaires et de location d'équipement touchées ont été imputés au poste « Activités abandonnées » des états consolidés des résultats.

Au 31 décembre 2002 et 2001, le bilan ne comprend aucun actif ni passif d'importance lié aux activités abandonnées. L'information relative aux activités abandonnées présentée dans les états des résultats s'établit comme suit :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	TELUS Advertising Services		Location d'équipement		Total	
	2002	2001	2002	2001	2002	2001
Produits d'exploitation	5,0 \$	190,0 \$	– \$	9,4 \$	5,0 \$	199,4 \$
Résultats d'exploitation jusqu'à la date de mesure						
Bénéfice (perte) avant impôts sur les bénéfices	0,3 \$	74,8 \$	– \$	3,4 \$	0,3 \$	78,2 \$
Impôts sur les bénéfices	–	34,5	–	1,6	–	36,1
Bénéfice (perte) d'exploitation jusqu'à la date de mesure	0,3	40,3	–	1,8	0,3	42,1
Gain (perte) et autres						
Brut	(2,2)	710,9	–	7,1	(2,2)	718,0
Impôts	–	164,6	–	3,2	–	167,8
Net	(2,2)	546,3	–	3,9	(2,2)	550,2
Activités abandonnées	(1,9)\$	586,6 \$	– \$	5,7 \$	(1,9)\$	592,3 \$

9. Montants par action

Le calcul du bénéfice net (de la perte nette) de base par action ordinaire et action sans droit de vote provenant des activités poursuivies s'obtient en divisant le bénéfice (la perte) afférent(e) aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote provenant des activités poursuivies par le nombre moyen pondéré total d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote en circulation au cours de la période. Le calcul du bénéfice net (de la perte nette) de base par action ordinaire et action sans droit de vote s'obtient en divisant le bénéfice (la perte) afférent(e) aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote par le nombre moyen pondéré total d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote en circulation au cours de la période. Le calcul du bénéfice dilué par action ordinaire et action sans droit de vote traduit l'incidence des options d'achat d'actions et des bons de souscription ainsi que des actions pouvant être émises à la conversion des débetures. Les débetures convertibles n'ont eu aucun effet dilutif au cours des périodes présentées. Le calcul des montants par action liés aux activités abandonnées repose sur le même nombre d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote que dans le cas du calcul du bénéfice (de la perte) provenant des activités poursuivies.

Les tableaux ci-dessous présentent le rapprochement des numérateurs et des dénominateurs entrant dans le calcul du bénéfice de base et dilué par action avant les activités abandonnées.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies	(227,1)\$	(138,8)\$
Déduire :		
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	3,5	3,5
Intérêts sur débetures convertibles	6,8	7,0
Bénéfice (perte) de base et dilué(e) afférent(e) aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote provenant des activités poursuivies	(237,4)\$	(149,3)\$
Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Nombre moyen pondéré total de base d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote en circulation	317,9	294,2
Effet des titres dilutifs		
Levée d'options d'achat d'actions et de bons de souscription (a)	–	–
Nombre moyen pondéré total dilué d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote en circulation	317,9	294,2

(a) Les calculs excluent les options d'achat d'actions, dont le nombre s'élève à 0,9 pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001, puisqu'elles sont antidilutives.

notes complémentaires

10. Rémunération à base d'actions

La société applique la méthode de la valeur intrinsèque pour comptabiliser les attributions d'une rémunération à base d'actions à ses employés. Par conséquent, aucune charge de rémunération afférente aux régimes d'options d'achat d'actions n'est constatée dans les comptes. Dans le cas des options d'achat d'actions attribuées après 2001, la société est tenue de présenter l'incidence sur le bénéfice et le bénéfice par action qu'aurait eu l'application de la méthode de la juste valeur à la rémunération à base d'actions. Sachant que la juste valeur moyenne pondérée des options attribuées au cours de l'exercice 2002 est de 5,10 \$, cette incidence se traduirait approximativement par les montants pro forma que voici :

Exercice terminé le 31 décembre (en millions, sauf les montants par action)	2002
Charge de rémunération	6,9 \$
Bénéfice net (perte nette)	
Données présentées	(229,0)\$
Données pro forma	(235,9)\$
Bénéfice net (perte nette) par action ordinaire et action sans droit de vote (en dollars)	
De base et dilué	
Données présentées	(0,75)\$
Données pro forma	(0,77)\$

Étant donné que seulement les options d'achat d'actions attribuées après 2001 sont incluses, ces informations pro forma risquent de ne pas être révélatrices des incidences sur le bénéfice net (la perte nette) pour les exercices futurs.

La juste valeur de chaque option attribuée est estimée à la date d'attribution à l'aide du modèle Black et Scholes et repose sur les hypothèses moyennes pondérées suivantes :

Exercice terminé le 31 décembre	2002
Taux d'intérêt sans risque	4,9 %
Durée de vie prévue (en années)	6,2
Volatilité prévue	37 %
Taux de dividende	3,8 %

Les déchéances d'options sont comptabilisées durant la période au cours de laquelle survient la déchéance.

11. Créances

Le 26 juillet 2002, TELUS Communications Inc. (« TCI »), filiale en propriété exclusive de TELUS, a conclu une convention avec une fiducie de titrisation sans lien de dépendance aux termes de laquelle TCI est en mesure de vendre une participation dans certaines de ses créances, sous réserve d'un montant maximal de 650 millions de dollars. À la suite de la vente d'une participation dans certaines créances avec tous les services, un passif de service est constaté à la date de la vente puis est amorti dans l'état des résultats sur la durée de vie prévue des créances. La durée initiale de cette convention de titrisation à rechargement prend fin le 18 juillet 2007. TELUS Communications Inc. est tenue de maintenir au moins la cote de crédit BBB (faible) attribuée par Dominion Bond Rating Service sinon la fiducie de titrisation pourra exiger la résiliation du programme de vente avant la fin de la durée initiale.

Le 30 septembre 2002, cette convention de titrisation a été modifiée en vue de libérer aux fins d'achat par la fiducie de titrisation d'une participation dans une catégorie de créances de TCI auparavant d'une catégorie vendue à une fiducie de titrisation différente sans lien de dépendance dans le cadre d'une convention de titrisation antérieure datée du 20 novembre 1997. Durant le troisième trimestre de 2002, TCI a remis un avis de résiliation relativement à cette titrisation antérieure. Le recouvrement et la remise finale des créances correspondantes ont été achevés au plus tard le 27 septembre 2002.

(en millions)	2002	2001
Portefeuille géré total	1 139,0 \$	1 122,8 \$
Créances titrisées	(595,4)	(158,2)
Droits conservés dans les créances vendues (a)	96,8	7,5
Créances détenues	640,4 \$	972,1 \$

(a) Incluant les créances vendues avant et après l'adoption de la NOC-12 (se reporter à la note 2 d).

La société a constaté une perte de 3,7 millions de dollars résultant de la vente de créances, découlant de la titrisation de l'exercice 2002. La perte résultant de la vente de créances se compose de l'escompte sur les ventes de créances et de l'ajustement résultant de l'établissement de la juste valeur des droits conservés et des droits de gestion de la société.

Les flux de trésorerie tirés des opérations de titrisation de l'exercice 2002 (se reporter à la note 2 d) se présentent comme suit :

Exercice terminé le 31 décembre (en millions)	2002
Produits tirés de nouvelles titrisations	475,0 \$
Produits tirés des montants encaissés réinvestis dans les opérations de titrisation à rechargement	1 419,7 \$
Produits tirés des montants encaissés au titre des droits conservés	281,5 \$

Les principales hypothèses économiques utilisées pour déterminer la perte au titre de la vente de créances, les flux de trésorerie futurs et les justes valeurs attribuées aux droits conservés (se reporter à la note 2 d) se présentent comme suit :

Exercice terminé le 31 décembre	2002
Créances irrécouvrables prévues sous forme de pourcentage des créances vendues	2,4 %
Durée de vie moyenne pondérée des créances vendues (jours)	39
Taux d'actualisation annuel réel	4,2 %
Gestion	1,0 %

En général, les créances vendues ne font pas l'objet de paiements par anticipation.

Au 31 décembre 2002, les principales hypothèses économiques et la sensibilité de la juste valeur courante des flux de trésorerie résiduels par rapport à des fluctuations immédiates de 10 % et de 20 % à l'égard de ces hypothèses se présentent comme suit :

(en millions de dollars)	2002	Variation hypothétique des hypothèses (a)	
		10 %	20 %
Valeur comptable/juste valeur des flux de trésorerie futurs	96,8 \$		
Créances irrécouvrables prévues sous forme de pourcentage des créances vendues	1,8 %	1,1 \$	2,1 \$
Durée de vie moyenne pondérée des créances vendues (jours)	39	– \$	0,1 \$
Taux d'actualisation annuel réel	4,2 %	– \$	0,1 \$

(a) Ces sensibilités sont hypothétiques et elles doivent être utilisées avec circonspection. Les variations hypothétiques favorables à l'égard des hypothèses se traduisent par une augmentation de la valeur tandis que les variations hypothétiques défavorables à l'égard des hypothèses se traduisent par une baisse de la valeur relativement aux intérêts non répartis des créances vendues. Comme les données l'indiquent, les variations de la juste valeur s'appuyant sur des fluctuations de 10 % des hypothèses ne peuvent généralement faire l'objet d'une extrapolation étant donné que la relation entre la variation de l'hypothèse et celle de la juste valeur ne peut être linéaire. Également dans ce tableau, les répercussions de la variation d'une hypothèse donnée à l'égard de la juste valeur des droits conservés sont calculées sans modification des autres hypothèses. En fait, les variations d'un facteur peuvent entraîner la variation d'autres facteurs (par exemple une augmentation des taux d'intérêt sur le marché peut entraîner une augmentation des créances irrécouvrables), pouvant contribuer à amplifier ou à amoindrir la sensibilité.

12. Immobilisations, montant net

(en millions)	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	
			2002	2001
Immobilisations corporelles et autres				
Équipement du réseau de télécommunications	15 902,4 \$	9 649,5 \$	6 252,9 \$	6 009,2 \$
Biens loués à la clientèle	416,3	338,8	77,5	95,9
Bâtiments	1 514,9	678,9	836,0	779,6
Mobilier et matériel de bureau	841,9	561,1	280,8	261,2
Biens loués en vertu de contrats de location-acquisition	31,7	21,4	10,3	25,1
Autres	383,6	239,6	144,0	127,8
Terrains	55,4	–	55,4	58,9
Installations en construction	341,6	–	341,6	512,9
Matériaux et fournitures	27,4	–	27,4	53,6
	19 515,2	11 489,3	8 025,9	7 924,2
Actifs incorporels amortissables :				
Clientèle	362,9	51,3	311,6	333,8
Logiciels	1 079,8	479,5	600,3	553,8
Emprises et autres	110,8	24,2	86,6	92,5
	1 553,5	555,0	998,5	980,1
Actifs incorporels à durée indéfinie :				
Licences d'utilisation de spectre (a)	3 968,6	1 018,5	2 950,1	3 855,5
	25 037,3 \$	13 062,8 \$	11 974,5 \$	12 759,8 \$

(a) L'amortissement cumulé sur les licences d'utilisation de spectre correspond à l'amortissement constaté avant 2002 et à la perte de valeur transitoire (voir la note 2 a).

Les dépenses en immobilisations pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002 incluent des ajouts de 350,3 millions de dollars (539,4 millions de dollars en 2001) aux actifs incorporels amortissables.

notes complémentaires

13. Frais reportés

(en millions)	2002	2001
Excédent des actifs de retraite transitoires et des cotisations au régime de retraite sur la charge aux résultats	367,9 \$	276,9 \$
Frais d'émission des titres d'emprunt, déduction faite de l'amortissement	53,4	68,7
Actif de couverture reporté	134,1	190,1
Coûts reportés afférents à l'activation et à l'installation (note 1 c)	100,3	122,5
Autres	69,6	27,0
	725,3 \$	685,2 \$

14. Écarts d'acquisition

Les ajouts aux écarts d'acquisitions découlant des acquisitions (se reporter à la note 3) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002 s'établissent à un montant de 3,7 millions de dollars (242,5 millions de dollars en 2001). Les réductions aux écarts d'acquisition découlant principalement des activités abandonnées (se reporter à la note 8) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002 s'établissent à 6,3 millions de dollars (4,4 millions de dollars en 2001).

Au cours de l'exercice 2002, la société a révisé son estimation des avantages fiscaux nets obtenus dans le cadre de l'acquisition de Clearnet Communications Inc., le 19 octobre 2000. De ce fait, elle a accru son actif d'impôts futurs de 193,2 millions de dollars. Ce montant a été porté en réduction du solde non amorti de l'écart d'acquisition découlant de l'opération.

15. Obligations à court terme

(en millions)	2002	2001
Tranche de la dette à long terme échéant au cours du prochain exercice	190,3 \$	145,4 \$
Emprunts bancaires	-	49,5
Effets à payer en vertu de programmes de papier commercial	-	35,0
	190,3 \$	229,9 \$

Au 31 décembre 2002, les facilités bancaires bilatérales de la société ont totalisé 74 millions de dollars, dont une tranche de 5 millions de dollars a été utilisée sous forme de lettres de crédit émises mais non utilisées. Les emprunts en vertu de facilités bancaires bilatérales au 31 décembre 2001 comprennent principalement les emprunts contractés par TELUS Communications (Québec) Inc., qui portent intérêt au taux moyen pondéré de 3,5 %.

Les effets à payer en vertu de programmes de papier commercial ne sont pas garantis. Au 31 décembre 2001, les effets impayés en vertu de ces programmes portent intérêt au taux moyen pondéré de 4,44 %.

16. Dette à long terme

a) Détails de la dette à long terme

(en millions de dollars)

Série	Taux	Échéance	2002	2001
Billets de TELUS Corporation (b)				
CA	7,5 %	Juin 2006	1 569,7 \$	1 589,1 \$
US	7,5 %	Juin 2007	1 835,5	2 062,1
US	8,0 %	Juin 2011	3 026,6	3 171,1
			6 431,8	6 822,3
Facilités bancaires de TELUS Corporation (c)		Mai 2004	655,0	485,0
Débetures de TELUS Communications Inc. (d)				
1	12,00 %	Mai 2010	50,0	50,0
2	11,90 %	Novembre 2015	125,0	125,0
3	10,65 %	Juin 2021	175,0	175,0
4	9,15 %	Avril 2002	–	1,0
5	9,65 %	Avril 2022	249,0	249,0
A	9,50 %	Août 2004	189,5	200,0
B	8,80 %	Septembre 2025	200,0	200,0
			988,5	1 000,0
Débetures-billets à moyen terme de TELUS Communications Inc. (e)				
96-3	6,25 %	Février 2002	–	20,0
96-5	7,25 %	Avril 2002	–	30,0
96-6	6,00 %	Janvier 2002	–	25,0
96-7	6,125 %	Janvier 2002	–	30,0
96-9	6,25 %	Août 2004	20,0	20,0
99-1	6,40 %	Juin 2003	151,0	200,0
			171,0	325,0
Obligations hypothécaires de premier rang de TELUS Communications (Québec) Inc. (f)				
T	10,80 %	Mars 2003	30,0	30,0
U	11,50 %	Juillet 2010	30,0	30,0
			60,0	60,0
Billets à moyen terme de TELUS Communications (Québec) Inc. (g)				
1	7,10 %	Février 2007	70,0	70,0
Billets à escompte de premier rang de TELUS Communications Inc. (h)			0,8	1,5
Contrats de location-acquisition émis à divers taux d'intérêt allant de 5,33 % à 19,6 % et échéant à diverses dates jusqu'en 2006			10,1	24,8
Autres			0,5	8,2
Total de la dette			8 387,7	8 796,8
Moins : tranche échéant au cours du prochain exercice			190,3	145,4
Dette à long terme			8 197,4 \$	8 651,4 \$

b) Billets de TELUS Corporation

Les billets sont des obligations de premier rang non garanties et non subordonnées de la société qui ont égalité de rang de paiement avec toute obligation non garantie et non subordonnée existante ou future de la société et ont priorité de paiement sur toute dette subordonnée existante ou future de la société, mais sont réellement subordonnées à toute obligation existante ou future des filiales de TELUS, ou garantie par ces dernières.

Les actes de fiducie régissant les billets contiennent certaines clauses restrictives qui, entre autres, limitent la capacité de TELUS et de certaines de ses filiales de donner des garanties à l'égard de la dette, d'effectuer des opérations de vente et de cession-bail, et de contracter de nouvelles dettes.

Billets échéant en 2006 (en dollars canadiens) : En mai 2001, la société a procédé à l'émission publique de 1,6 milliard de dollars de billets à un prix de 992,30 \$ par 1 000,00 \$ de capital. Les billets sont rachetables en totalité en tout temps ou en partie de temps à autre, au gré de la société, sur préavis d'au moins 30 jours et d'au plus 60 jours, à un prix de rachat égal au plus élevé de a) la valeur actuelle des billets actualisée en fonction du rendement des obligations du Canada majoré de 35 points de base ou de b) 100 % du capital. De plus, les intérêts courus et impayés, s'il y a lieu, seront payés jusqu'à la date fixée pour le rachat.

notes complémentaires

Billets échéant en 2007 et en 2011 (en dollars américains) : En mai 2001, la société a procédé à l'émission publique de 1,3 milliard de dollars américains de billets échéant en 2007 à un prix de 995,06 \$ US par 1 000,00 \$ US de capital et à l'émission publique de 2,0 milliards de dollars américains de billets échéant en 2011 à un prix de 994,78 \$ US par 1 000,00 \$ US de capital. Les billets sont rachetables en totalité en tout temps ou en partie de temps à autre, au gré de la société, sur préavis d'au moins 30 jours et d'au plus 60 jours, à un prix de rachat égal au plus élevé de a) la valeur actuelle des billets actualisée en fonction du taux révisé des bons du Trésor majoré de 25 points de base pour les billets échéant en 2007 et de 30 points de base dans le cas des billets échéant en 2011 ou de b) 100 % du capital. De plus, les intérêts courus et impayés, s'il y a lieu, seront payés jusqu'à la date fixée pour le rachat.

Contrats de swap combinés d'intérêts et de devises – billets échéant en 2007 et 2011 : À l'égard des billets en dollars américains échéant en 2007 et en 2011, d'un montant total de 3,1 milliards de dollars américains (3,3 milliards de dollars américains en 2001), la société a conclu des contrats de swap combinés d'intérêts et de devises, qui convertissent de fait les remboursements de capital et les obligations en matière d'intérêts en exigences en dollars canadiens assorties d'un taux fixe réel de 8,109 % (8,109 % en 2001) et de 8,493 % (8,494 % en 2001), respectivement. Les contreparties des contrats de swap sont des institutions financières très bien cotées et la société ne prévoit pas de non-exécution. TELUS n'a pas demandé de garanties ou autres sûretés des contreparties en raison de l'évaluation qu'elle a faite de leur solvabilité (se reporter à la note 4).

Ainsi qu'il est énoncé à la note 1 g), la société convertit en dollars canadiens les éléments tels que les billets en dollars américains au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les contrats de swap qui, au 31 décembre 2002, comprenaient un actif de couverture reporté de 134,1 millions de dollars (190,1 millions de dollars en 2001) (se reporter à la note 13), fixent non seulement le taux d'intérêt réel de la société, mais aussi le taux de change réel des billets en dollars américains à 1,5374 dollar canadien pour 1,00 dollar américain (1,5376 dollar canadien pour 1,00 dollar américain en 2001). La valeur de l'actif net des contrats de swap augmente (diminue) à mesure que le taux de change à la date du bilan augmente (diminue) le montant correspondant en dollars canadiens des billets en dollars américains.

Rachats : Durant le troisième trimestre de 2002, la société a racheté des billets en dollars canadiens 2006, des billets en dollars US 2007 et 2011 ayant une valeur nominale respective de 22,0 millions de dollars, de 133,5 millions de dollars US et de 75,0 millions de dollars US. Le gain tiré du rachat de ces billets et le gain sur le montant correspondant des swaps croisés de taux d'intérêt sur devises résiliés de 2007 et de 2011 ont été inclus à titre de composante des coûts de financement (gain au moment du remboursement de la dette à long terme) (note 6). Le produit tiré de l'émission dans le public d'actions sans droit de vote (note 18 j) au troisième trimestre de 2002 a été utilisé effectivement pour racheter ces billets ainsi que des débentures de TELUS Communications Inc. et des billets à moyen terme de TELUS Communications Inc.

c) Facilités bancaires de TELUS Corporation

Au 31 décembre 2002, les facilités de crédit bancaire consortiales non garanties de TELUS Corporation se composaient comme suit : i) une facilité de crédit renouvelable d'un montant de 1,5 milliard de dollars (ou l'équivalent en dollars américains) venant à échéance le 30 mai 2004, pour les fins générales de la société, et ii) une facilité de crédit d'un montant disponible de 800 millions de dollars (ou l'équivalent en dollars américains) renouvelable sur 364 jours jusqu'au 28 mai 2003, date à laquelle elle peut être prorogée, sous réserve d'approbation du bailleur de fonds majoritaire, sur une période renouvelable supplémentaire de 364 jours ou, si la prorogation n'est pas accordée, sur une période non renouvelable de 364 jours pour l'encours au 28 mai 2003. La facilité de 364 jours peut servir aux fins générales de la société, notamment à soutenir le papier commercial émis par la société ou TELUS Communications Inc.

Les facilités de 1,5 milliard de dollars et de 364 jours portent intérêt au taux préférentiel, au taux de base en dollars américains, au taux d'acceptation bancaire ou au TIOL, plus les marges applicables.

Étant donné que la facilité de 1,5 milliard de dollars est renouvelable et qu'elle échoit en mai 2004, la somme de 655 millions de dollars (485 millions de dollars en 2001) tirée sur cette facilité a été classée à titre de dette à long terme. Au 31 décembre 2002, les lettres de crédit émises mais non utilisées en vertu de la facilité de 1,5 milliard de dollars ont totalisé 47,0 millions de dollars et ont été augmentées jusqu'à 101,8 millions de dollars par la suite. Aucun montant n'avait été tiré sur la facilité de 364 jours à la date du bilan et il n'y avait aucune lettre de crédit émise mais non utilisée.

d) Débentures de TELUS Communications Inc.

Les débentures des séries 1 à 5 en circulation ont été émises par BC TEL, une société absorbée par TELUS Communications Inc., en vertu d'un acte de fiducie daté du 31 mai 1990 et ne sont pas rachetables.

Les débentures de série A et de série B en circulation ont été émises par AGT Limited, une société absorbée par TELUS Communications Inc., en vertu d'un acte de fiducie daté du 24 août 1994 ainsi que d'un acte de fiducie supplémentaire relatif aux débentures de série B seulement daté du 22 septembre 1995. Ces débentures sont rachetables en totalité en tout temps ou en partie de temps à autre, au gré de la société, sur préavis d'au moins 30 jours, selon le rendement des obligations du Canada majoré de 15 points de base. Au cours de l'exercice de 1995, la société a mis fin au contrat de swap de taux d'intérêt ayant trait aux débentures de série A et a réalisé un gain sur résiliation anticipée d'un montant de 16,8 millions de dollars, amorti et porté en diminution des intérêts débiteurs sur la durée restante des débentures de série A. L'amortissement du gain a entraîné un taux d'intérêt effectif en 2002 de 8,79 % sur les débentures de série A (8,79 % en 2001).

Aux termes d'un regroupement effectué le 1^{er} janvier 2001, la totalité de ces débentures sont devenues des obligations de TELUS Communications Inc. Ces débentures ne sont garanties par aucune hypothèque, nantissement ou autre charge et sont assujetties à certaines clauses restrictives, notamment à une sûreté négative et à une limite sur l'émission de dette supplémentaire en fonction du ratio d'endettement et de couverture des intérêts.

Rachats : Durant le deuxième semestre de 2002, la société a racheté des débetures échéant en août 2004 ayant une valeur nominale de 10,5 millions de dollars. Le gain au rachat de ces débetures a été inclus à titre de composante des coûts de financement (gain sur le remboursement de la dette à long terme) (note 6). Le produit tiré de l'émission dans le public d'actions sans droit de vote (note 18 j) au troisième trimestre de 2002 a été utilisé effectivement pour racheter certaines de ces débetures ainsi que des billets de TELUS Corporation et des billets à moyen terme de TELUS Communications Inc.

e) Programme de billets à moyen terme de TELUS Communications Inc.

Au 31 décembre 2001, TELUS Communications Inc. possédait deux séries de billets à moyen terme prorogables en circulation. Ces billets non garantis ont été émis à l'origine par BC TEL en vertu d'un acte de fiducie daté du 31 mai 1990 et d'un acte de fiducie supplémentaire daté du 24 octobre 1994. En juin 2000, des billets d'un montant de 200 millions de dollars, portant intérêt à 6,4 %, échéant en juin 2003 et prorogables jusqu'en 2030 au gré du porteur ont été émis. S'ils sont prorogés, leur taux d'intérêt nominal est majoré à 7,25 %. Les autres séries de billets à moyen terme, totalisant 171 millions de dollars, viennent à échéance en 2003 (151 millions de dollars) et en 2004 (20 millions de dollars). Le billet de 20 millions de dollars, qui porte actuellement la date d'échéance d'août 2004, est prorogable périodiquement au gré de TELUS Communications Inc. jusqu'en 2007.

Rachats : Durant le troisième trimestre de 2002, la société a racheté des billets à moyen terme portant intérêt à 6,4 % ayant une valeur nominale de 49,0 millions de dollars. Le gain au rachat de ces billets a été inclus à titre de composante des coûts de financement (gain sur le remboursement de la dette à long terme) (note 6). Le produit tiré de l'émission dans le public d'actions sans droit de vote (note 18 j) au troisième trimestre de 2002 a été utilisé effectivement pour racheter ces billets ainsi que des billets de TELUS Corporation et des débetures de TELUS Communications Inc.

f) Obligations hypothécaires de premier rang de TELUS Communications (Québec) Inc.

Les obligations hypothécaires de premier rang de toutes séries sont garanties également et proportionnellement par une hypothèque immobilière et une hypothèque mobilière grevant spécifiquement certains biens meubles et immeubles de la filiale TELUS Communications (Québec) Inc., tels que les terrains, les bâtiments, l'équipement, les appareils, les lignes téléphoniques, les droits de passage et droits semblables ainsi qu'une hypothèque sur l'universalité des biens meubles et immeubles, présents et futurs, de TELUS Communications (Québec) Inc. Les obligations hypothécaires de premier rang sont non rachetables avant l'échéance.

g) Programme de billets à moyen terme de TELUS Communications (Québec) Inc.

Les billets à moyen terme ont été émis en vertu d'une convention de fiducie datée du 1^{er} septembre 1994 telle que complétée à l'occasion, et sont non garantis et non rachetables avant échéance. Toute nouvelle émission de billets à moyen terme est assujettie à des clauses restrictives concernant le ratio d'endettement et la couverture des intérêts.

h) Billets à escompte de premier rang de TELUS Communications Inc.

En juin 2001, les actes de fiducie régissant les billets ont été modifiés par des actes de fiducie supplémentaires dans le cadre d'une offre de rachat et une sollicitation de consentement. Les actes de fiducie supplémentaires ont aboli les limites imposées par des clauses restrictives sur les activités commerciales. L'offre de rachat s'est soldée par le rachat d'environ 99,9 % des quatre séries de billets de premier rang à décote.

En avril 1999, Clearnet (acquise par la société en 2000) a conclu des contrats de swaps combinés d'intérêts et de devises, qui convertissent de fait le remboursement de capital et les obligations en matière d'intérêts en exigences en dollars canadiens assorties d'un taux fixe réel d'environ 9,9 %. En 2001, ces contrats de swap ont été résiliés, la sûreté a été déchargée et un gain de 41,2 millions de dollars a été inscrit (se reporter à la note 6).

Au troisième trimestre de 2002, les billets à escompte de premier rang 11,75 % échéant en 2007 ont été appelés au remboursement et ont été rachetés. Conformément à la réorganisation effectuée le 30 septembre 2002, les billets à escompte de premier rang de Clearnet Inc. arrivant à échéance en 2008 et en 2009 sont devenus des obligations de TELUS Communications Inc.

i) Échéances de la dette à long terme

Les exigences prévues relatives au remboursement de la dette à long terme pour chacun des exercices à compter du 31 décembre 2002 sont présentées dans le tableau suivant :

(en millions)	
2003	190,3 \$
2004	867,0
2005	—
2006	1 578,0
2007	1 868,2

17. Autres passifs à long terme

(en millions)	2002	2001
Gain reporté sur les opérations de cession-bail d'immeubles	111,1 \$	121,4 \$
Passif au titre des prestations de retraite et des avantages complémentaires de retraite	149,7	139,1
Frais reportés d'activation et d'installation des clients (note 1 c)	100,3	122,5
Autres	44,2	49,6
	405,3 \$	432,6 \$

notes complémentaires

18. Avoir des détenteurs d'actions ordinaires

a) Détail des capitaux propres

(en millions de dollars, sauf les montants par action)

		2002	2001
Débentures convertibles (b)		148,5 \$	147,4 \$
Actions préférentielles et privilégiées de TELUS Communications Inc.			
Autorisées		Nombre	
Actions privilégiées de premier rang sans droit de vote		Illimité	
Émis		Prime de rachat (a)	
Cumulatif			
6,00 \$	Actions préférentielles	10,0 %	0,8
4,375 \$	Actions privilégiées	4,0 %	5,3
4,50 \$	Actions privilégiées	4,0 %	4,8
4,75 \$	Actions privilégiées	5,0 %	7,1
4,75 \$	Actions privilégiées (série 1956)	4,0 %	7,1
5,15 \$	Actions privilégiées	5,0 %	11,5
5,75 \$	Actions privilégiées	4,0 %	9,6
6,00 \$	Actions privilégiées	5,0 %	4,3
1,21 \$	Actions privilégiées	4,0 %	19,2
			69,7
			69,7
Avoir des détenteurs d'actions ordinaires			
Actions			
Autorisées		Nombre	
Actions ordinaires		1 000 000 000	
Actions sans droit de vote		1 000 000 000	
Actions privilégiées de premier rang		1 000 000 000	
Actions privilégiées de second rang		1 000 000 000	
Émises			
Actions ordinaires (c)		2 275,1	2 186,4
Actions sans droit de vote (c)		3 243,2	2 861,4
Options et bons de souscription (d), (e)		56,8	57,6
Montant constaté au titre des actions pouvant être émises dans le cadre du régime incitatif à base d'actions (f) et autres charges		1,5	–
Bénéfices non répartis		630,4	1 654,8
Surplus d'apport		7,4	7,4
		6 214,4	6 767,6
Total des capitaux propres		6 432,6 \$	6 984,7 \$

a) La société a le droit de racheter les actions préférentielles et les actions privilégiées sous réserve d'un préavis de trois mois.

b) Débentures convertibles

Les débentures convertibles 6,75 % sont des obligations non garanties de rang inférieur de la société, échéant le 15 juin 2010 et convertibles au gré des détenteurs en actions sans droit de vote de la société à un taux correspondant à un cours de l'action de 39,73 \$. Les débentures convertibles ne peuvent être rachetées avant le 15 juin 2003. Le rachat au cours de la période allant du 15 juin 2003 au 15 juin 2005 n'est possible que si le cours moyen des actions sans droit de vote durant une période définie est supérieur à 125 % du prix de conversion.

L'option de conversion des détenteurs est évaluée selon la méthode de la valeur résiduelle. La société étant autorisée sans condition à régler le paiement des intérêts, du capital et du rachat par l'émission d'actions sans droit de vote, les débentures convertibles ont été classées dans les capitaux propres. En conséquence, le capital est classé dans les capitaux propres aux bilans consolidés, tandis que les paiements d'intérêts, après impôts sur les bénéfices, ont été inscrits à titre de dividendes et imputés directement aux bénéfices non répartis.

c) Variation des actions ordinaires et des actions sans droit de vote

Exercices terminés les 31 décembre

	2002		2001	
	Nombre d'actions	Montant (en millions)	Nombre d'actions	Montant (en millions)
Actions ordinaires				
Début de l'exercice	181 386 310	2 186,4 \$	178 016 680	2 091,2 \$
Exercice d'options d'achat d'actions (d)	77 937	1,7	125 012	2,9
Exercice de droits préférentiels de souscription (g)	596 993	13,3	597 023	18,6
Achat d'actions par les employés (h)	4 806 260	68,1	2 391 569	66,8
Réinvestissement de dividendes en actions	404 494	5,6	256 026	6,9
Fin de l'exercice	187 271 994	2 275,1 \$	181 386 310	2 186,4 \$
Actions sans droit de vote				
Début de l'exercice	120 840 391	2 861,4 \$	109 052 713	2 537,1 \$
Exercice d'options d'achat d'actions (d)	30 511	0,7	304 268	10,8
Exercice de bons de souscription (e)	28 667	1,1	124 168	4,6
Régime incitatif à base d'actions (f)	26 950	0,3	-	-
Exercice de droits préférentiels de souscription (g)	-	-	26 378	0,8
Actions émises lors de l'acquisition de Clearnet	-	-	989 451	36,6
Autres acquisitions et autres (i)	(25 288)	(0,9)	6 512 898	187,1
Émission d'actions dans le public (j)	34 250 000	327,8	-	-
Régime de réinvestissement des dividendes et d'achat d'actions (k)				
Réinvestissement de dividendes en actions	3 112 647	51,1	3 770 886	83,0
Paiements facultatifs en espèces	144 053	1,7	59 629	1,4
Fin de l'exercice	158 407 931	3 243,2 \$	120 840 391	2 861,4 \$

d) Régimes d'options d'achat d'actions

La société a établi divers régimes d'options d'achat d'actions dans le cadre desquels les administrateurs, les dirigeants et d'autres employés reçoivent des options d'achat d'actions ordinaires ou des actions sans droit de vote, à un prix correspondant à la juste valeur marchande des actions à la date de l'octroi. Les options octroyées dans le cadre des régimes peuvent être exercées au cours de périodes définies ne dépassant pas 10 ans à

compter de la date de l'octroi. Au 31 décembre 2002, 25 824 684 actions (26 571 268 en 2001) ont été réservées afin d'être émises dans le cadre des régimes d'options d'achat d'actions.

Vous trouverez ci-après un sommaire des mouvements des régimes d'options d'achat d'actions de la société pour les exercices terminés les 31 décembre 2002 et 2001.

	2002		2001	
	Nombre d'actions	Prix moyen pondéré des options	Nombre d'actions	Prix moyen pondéré des options
En circulation, au début de l'exercice	19 668 368	29,11 \$	7 670 515	28,50 \$
Octroyées	7 000 720	17,19	12 820 759	29,20
Levées	(108 448)	20,56	(429 280)	17,15
Déchues	(1 827 553)	31,17	(337 707)	32,49
Expirées	(43 227)	34,82	(55 919)	38,31
En circulation, à la fin de l'exercice	24 689 860	25,60	19 668 368	29,11

Le tableau suivant répartit les options d'achat d'actions de la société en circulation au 31 décembre 2002 selon leur prix :

Fourchette de prix des options	Options en circulation			Options pouvant être exercées	
	Nombre d'actions	Durée moyenne pondérée résiduelle	Prix moyen pondéré par option	Nombre d'actions	Prix moyen pondéré par option
4,43 – 5,95 \$	122 647	5,9 ans	5,92 \$	122 647	5,92 \$
6,81 – 10,01	439 459	4,2 ans	7,95	347 359	7,82
10,51 – 15,37	1 219 627	6,7 ans	13,05	1 003 087	13,03
15,98 – 23,31	6 053 294	7,9 ans	16,51	381 370	20,84
24,00 – 35,90	14 373 989	8,1 ans	28,79	4 300 058	29,13
36,78 – 47,79	2 480 844	6,8 ans	39,61	1 187 327	40,61
	24 689 860			7 341 848	

notes complémentaires

e) Bons de souscription

Conformément aux modalités de la convention d'achat de Clearnet, entrée en vigueur le 18 janvier 2001, TELUS Corporation a échangé les bons de souscription détenus par les détenteurs des anciens bons de souscription de Clearnet. Chaque bon de souscription donne droit au détenteur d'acheter une action sans droit de vote au prix de 10,00 \$ US l'action jusqu'au 15 septembre 2005. Le produit de l'exercice des bons de souscription est porté au crédit du capital-actions. Au 31 décembre 2002, 779 434 bons de souscription (779 434 en 2001) étaient en circulation.

f) Régime incitatif à base d'actions

La société a lancé un régime afin d'augmenter les ventes de divers produits et services en offrant une rémunération additionnelle fondée sur le rendement sous forme d'actions sans droit de vote. La société a réservé 273 050 actions (300 000 actions en 2001) à des fins d'émission aux fins de ce régime. Au 31 décembre 2002, les actions gagnées, mais pas encore émises, sont comptabilisées à titre de composante des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires.

g) Droits préférentiels de souscription

Verizon Communications Inc., un actionnaire important, a le droit d'acquérir sa part proportionnelle de toute nouvelle émission d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote de la société, sauf par voie d'octroi d'options d'achat d'actions.

h) Régime d'achat d'actions à l'intention des employés

La société offre un régime d'achat d'actions à l'intention des employés qui permet aux employés admissibles d'acheter des actions ordinaires au moyen de retenues sur la paie régulières s'établissant entre 1 % et 6 % du salaire. La société verse 2,00 \$ pour chaque tranche de 5,00 \$ versée par l'employé. La société comptabilise ses cotisations à titre de charge d'exploitation. En 2002, la société a cotisé 23,9 millions de dollars (22,2 millions de dollars en 2001) à ce régime. En application de ce régime, la société a le choix d'offrir de nouvelles actions ou de demander au fiduciaire d'en acquérir sur le marché boursier. Avant février 2001, moment où l'émission de nouvelles actions a débuté, toutes les actions ordinaires émises à l'intention des employés conformément à ce régime ont été achetées en bourse aux cours du marché.

i) Autres acquisitions et autres

En 2001, la société a émis des actions sans droit de vote à titre de contrepartie partielle pour les acquisitions effectuées durant l'année. Certaines de ces actions sans droit de vote, qui étaient détenues dans un compte de mise en main tierce, représentent une contrepartie conditionnelle conforme aux exigences de comptabilisation à titre de capitaux propres au moment de l'acquisition. L'excédent de la contrepartie conditionnelle sur le montant réellement gagné a été constaté comme une réduction du capital-actions sans droit de vote.

j) Émissions d'actions sans droit de vote dans le public

Au troisième trimestre de 2002, la société a vendu 34 250 000 actions sans droit de vote dans le cadre d'un appel public à l'épargne au Canada et aux États-Unis au prix de 9,85 \$ par action. Le produit de 337,4 millions de dollars a été réduit du montant du coût de l'émission de 14,5 millions de dollars, moins les impôts futurs connexes de 4,9 millions de dollars.

k) Régime de réinvestissement des dividendes et d'achat d'actions

La société offre un régime de réinvestissement des dividendes et d'achat d'actions dans le cadre duquel les actionnaires admissibles peuvent acquérir des actions sans droit de vote au moyen du réinvestissement des dividendes et de paiements facultatifs en espèces. Le régime peut, au gré de la société, offrir des actions sans droit de vote à un escompte pouvant aller jusqu'à 5 % du cours du marché; toutefois, aucun escompte ne sera accordé dans le cas des actions sans droit de vote achetées au moyen de paiements additionnels facultatifs en espèces. Les actions acquises au moyen des paiements facultatifs en espèces sont assujetties à un investissement minimum de 100 \$ et maximum de 20 000 \$ par année civile. En application de ce régime, la société a le choix d'offrir de nouvelles actions ou de demander au fiduciaire d'en acquérir sur le marché boursier. Avant le 1^{er} juillet 2001, moment où l'émission des nouvelles actions a débuté, toutes les actions sans droit de vote avaient été achetées en bourse aux cours du marché.

19. Engagements et passifs éventuels

a) Décisions du CRTC 2002-34 et 2002-43 – Comptes de report

Le 30 mai 2002 et le 31 juillet 2002, le CRTC a émis la Décision 2002-34 et la Décision 2002-43 et instauré le concept du compte de report (voir la note 1 c). La société enregistre un passif (23 millions de dollars au 31 décembre 2002) dans la mesure où les activités entreprises, les autres situations admissibles et les diminutions de tarifs réalisées pour les services des concurrents n'éliminent pas le solde du compte de report. La direction est tenue d'effectuer des estimations et des hypothèses en regard de la compensation de ces éléments. Si le CRTC, à sa revue annuelle du compte de report de la société, est en désaccord avec les estimations et les hypothèses de la direction, il peut ajuster le solde du compte de report et un tel ajustement peut être important.

b) Initiatives dans le cadre du programme d'efficacité opérationnelle

Comme il est indiqué à la note 5, la société estime qu'un montant de restructuration supplémentaire d'environ 20 millions de dollars devrait être inscrit en 2003 relativement au programme d'efficacité opérationnelle pour des éléments qui ne pouvaient pas être inscrits en 2002.

c) Engagements en matière de dépenses en immobilisation

La société évalue que ses dépenses pour l'achat d'immobilisations totaliseront 1 500 millions de dollars en 2003. Au 31 décembre 2002, des engagements d'achats importants ont été contractés à cet effet.

d) Baux

La société occupe des locaux loués dans divers centres et exploite des terrains, des bâtiments et de l'équipement aux termes de contrats de location-exploitation. En raison du regroupement des locaux loués dans le cadre du programme d'efficacité opérationnelle (voir la note 5), certains des bâtiments loués ont été sous-loués. Les paiements minimums futurs aux termes des contrats de location-acquisition et de location-exploitation (y compris les coûts d'occupation applicables) et les encaissements futurs découlant des sous-contrats de location-exploitation des bâtiments s'établissent comme suit au 31 décembre 2002 :

(en millions de dollars)	Paiements aux termes de contrats de location-acquisition	Contrats de location-exploitation	
		Paiements	Encaissements
2003	8,9 \$	157,7 \$	2,6 \$
2004	1,6	140,8	2,9
2005	–	121,4	1,0
2006	–	104,6	0,8
2007	–	96,4	–
Total des paiements minimums aux termes des contrats de location			
	10,5		
Moins : intérêts théoriques			
	0,4		
Obligations aux termes des contrats de location-acquisition			
	10,1 \$		

e) Convention conclue avec Verizon Communications Inc.

En 2001, la société a conclu avec Verizon Communications Inc., un actionnaire important, une convention visant l'acquisition de certains droits d'utilisation de logiciels, de technologies, de services et d'autres avantages de Verizon. Cette convention remplace et modifie une convention antérieure intervenue entre la société et GTE Corporation. Cette convention est renouvelable annuellement à l'entière discrétion de la société jusqu'au 31 décembre 2008 et elle a été renouvelée pour 2003. Si cette convention est renouvelée jusqu'en 2008, l'engagement total aux termes de cette convention s'élèvera à 122 millions de dollars américains pour la période de 2003 à 2008, et l'obligation contractuelle à court terme pour 2003, qui n'est aucunement liée à des dépenses en immobilisations, se chiffrera à 20 millions de dollars américains (voir la note 24).

f) Négociations collectives

En 2000, TELUS a entrepris des négociations collectives avec le Telecommunications Workers Union en vue d'une nouvelle convention collective devant remplacer d'anciennes conventions conclues avec BC TEL et TELUS en Alberta. Après l'acquisition de Clearnet et les opérations ultérieures, le secteur Mobilité a assumé la responsabilité de négociations distinctes pour ses entreprises syndiquées de la Colombie-Britannique et du Manitoba. Il s'agit de la première ronde de négociations collectives depuis la fusion de BC TELECOM et de TELUS Alberta, et la société vise à remplacer les diverses conventions collectives précédentes par une seule convention collective pour la nouvelle unité de négociation.

Au cours du quatrième trimestre de 2002, la demande de nomination d'un conciliateur fédéral que la société avait adressée au ministre fédéral du Travail, tel que le prévoit le Code canadien du travail, a été acceptée. La société et le syndicat ont convenu de prolonger la conciliation, processus qui pourrait prendre plusieurs mois. Pendant que la conciliation suit son cours, le Code canadien du travail interdit le déclenchement de toute grève ou lock-out. Si les parties ne peuvent s'entendre sur une nouvelle convention collective, le travail pourrait être interrompu. Puisqu'une telle interruption pourrait prendre diverses formes, il est pour ainsi dire impossible de prévoir pour l'instant les conséquences opérationnelles et financières qui pourraient en résulter.

g) Convention avec les actionnaires sans contrôle d'une filiale

En 2002, la société a conclu avec les actionnaires sans contrôle d'une filiale une convention qui leur donne le droit de vendre leur participation dans cette filiale à la société après le 15 novembre 2007 en appliquant une formule prédéterminée pour établir le prix. Cette entente donne aussi à la société le droit d'acheter la participation des actionnaires sans contrôle dans cette filiale après le 15 novembre 2005 en appliquant une formule prédéterminée pour fixer le prix. L'exercice de l'option de vente des actionnaires sans contrôle ou de l'option d'achat de la société pourrait entraîner des dépenses considérables pour la société.

h) Réclamations et poursuites

La société fait l'objet de diverses réclamations et poursuites visant des dommages et intérêts et d'autres compensations d'un montant non précisé. La société ne peut à l'heure actuelle prévoir avec certitude l'issue de ces litiges. Cependant, la direction est d'avis, selon l'information dont elle dispose actuellement, qu'il est improbable qu'un passif non couvert par les assurances ou autrement ait une incidence défavorable importante sur la situation financière consolidée de la société.

20. Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement

a) Activités poursuivies

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2002	2001
Débiteurs	331,7 \$	(85,9)\$
Impôts sur les bénéfices et autres impôts à recevoir	(126,9)	(0,9)
Stocks	21,8	33,1
Frais payés d'avance et autres	11,1	14,5
Créditeurs et charges à payer	32,7	8,6
Facturation par anticipation et dépôts de clients	19,5	45,7
Contributions de l'employeur aux régimes à prestations déterminées des employés	(76,7)	(49,0)
Autres	–	11,3
	213,2 \$	(22,6)\$

b) Activités abandonnées

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2002	2001
Marge brute d'autofinancement	(1,9)\$	(129,7)\$
Débiteurs et autres	(4,1)	117,5
Créditeurs et charges à payer	1,7	(22,7)
	(4,3)\$	(34,9)\$

notes complémentaires

21. Vente de propriétés et de placements

En 2001, la société a vendu une partie d'une installation transcanadienne de fibre optique, dont TELUS avait récemment terminé la construction. En même temps, TELUS a acheté de ce même tiers des installations de fibre optique pour les utiliser dans l'infrastructure de son propre réseau aux États-Unis et dans l'Est canadien. La juste valeur marchande des actifs en question était de 73,5 millions de dollars, donnant ainsi lieu à un gain sur cession de 24,5 millions de dollars porté au poste «Autres revenus (produits), montant net» des états consolidés des résultats.

En 2001, la société a vendu certains biens non stratégiques, notamment des immeubles à bureaux situés à Vancouver, à Edmonton et à Calgary dans le cadre d'opérations de cession-bail. Le gain avant impôts de 76,9 millions de dollars, sur un produit total de 228,4 millions de dollars, a été reporté et sera amorti sur la durée des baux.

22. Avantages sociaux

La société compte divers régimes à prestations déterminées et à cotisations déterminées procurant des prestations de retraite et des prestations complémentaires de retraite à la plupart de ses employés. Les autres régimes comprennent les coûts de soins de santé liés à TELUS Québec Inc.

Certains employés sont couverts par un régime de retraite à employeurs interentreprises parrainé par un syndicat. Les cotisations sont déterminées en fonction des dispositions de conventions collectives négociées et dépendent habituellement du revenu brut du salarié.

Au 31 décembre 2002, les actions de TELUS Corporation, combinées aux actions de Verizon Communications Inc., un actionnaire important, représentaient moins de 1 % de l'actif détenu dans la caisse de retraite et les autres fiducies de retraite administrées par la société.

L'information concernant les régimes de retraite à prestations déterminées de la société se résume comme suit :

(en millions de dollars)	Régimes de retraite		Autres régimes	
	2002	2001	2002	2001
Obligation au titre des prestations constituées				
Solde au début de l'exercice	4 400,5 \$	4 057,9 \$	61,3 \$	55,0 \$
Coût des prestations au titre des services rendus au cours de l'exercice	114,2	105,0	4,5	4,0
Intérêts débiteurs	296,2	281,8	7,5	5,7
Prestations versées	(195,7)	(194,2)	(4,8)	(4,8)
Prestations de retraite anticipée (a)	9,4	-	-	-
Répercussions du programme d'incitation aux départs volontaires	(35,0)	-	-	-
Perte actuarielle (gain actuariel)	(5,9)	143,7	(1,2)	1,4
Modifications des régimes	2,0	6,3	-	-
Solde à la fin de l'exercice	4 585,7	4 400,5	67,3	61,3
Actif des régimes				
Juste valeur au début de l'exercice	4 739,0	4 834,3	45,7	42,8
Rendement annuel de l'actif des régimes	(144,3)	12,4	3,4	3,2
Cotisations patronales	68,2	44,5	8,5	4,5
Cotisations salariales	39,6	42,0	-	-
Prestations versées	(195,7)	(194,2)	(4,8)	(4,8)
Juste valeur à la fin de l'exercice	4 506,8	4 739,0	52,8	45,7
Situation de capitalisation – excédent (déficit)	(78,9)	338,5	(14,5)	(15,6)
Perte actuarielle nette non amortie (gain)	806,7	330,8	(20,0)	(20,6)
Coût non amorti au titre des services passés	7,9	6,3	-	-
Obligation transitoire non amortie (actif)	(412,4)	(457,2)	5,6	6,4
Actif (passif) au titre des prestations constituées	323,3	218,4	(28,9)	(29,8)
Provision pour moins-value	(76,2)	(50,8)	-	-
Actif (passif) au titre des prestations constituées, déduction faite de la provision pour moins-value	247,1 \$	167,6 \$	(28,9)\$	(29,8)\$

a) Le programme d'efficacité opérationnelle (voir la note 5) prévoyait notamment un programme de retraite anticipé. Ce programme permettait aux employés admissibles de toucher une rente ordinaire plus tôt qu'ils ne l'auraient pu autrement.

L'actif (passif) au titre des prestations constituées, déduction faite de la provision pour moins-value, est pris en compte comme suit dans les bilans consolidés :

(en millions de dollars)	2002	2001
Régimes de retraite	247,1 \$	167,6 \$
Autres régimes	(28,9)	(29,8)
	218,2 \$	137,8 \$
Présenté comme suit dans le bilan consolidé :		
Frais reportés (note 13)	367,9 \$	276,9 \$
Autres passifs à long terme (note 17)	(149,7)	(139,1)
	218,2 \$	137,8 \$

Les obligations au titre des prestations constituées ci-dessus comprennent en fin d'exercice les montants suivants relativement aux régimes qui ne sont pas capitalisés :

(en millions de dollars)	Régimes de retraite		Autres régimes	
	2002	2001	2002	2001
Obligation au titre des prestations constituées	148,8 \$	137,1 \$	25,2 \$	21,3 \$

Au 31 décembre 2002, des lettres de crédit inutilisées garantissaient certains des régimes de retraite non capitalisés (voir la note 16 c). Au 31 décembre 2001, une facilité de lettres de crédit de soutien garantissait certains des régimes de retraite non capitalisés.

Les hypothèses actuarielles significatives retenues par la société pour évaluer ses obligations au titre des prestations constituées sont les suivantes :

	Régimes de retraite		Autres régimes	
	2002	2001	2002	2001
Taux d'actualisation				
Exercice terminé le 31 décembre	6,75 %	6,98 %	6,75 %	6,93 %
Au 31 décembre	6,75 %	6,75 %	5,65 %	6,75 %
Taux de rendement prévu des actifs des régimes à long terme				
Exercice terminé le 31 décembre	7,77 %	7,94 %	7,75 %	8,00 %
Au 31 décembre	7,48 %	7,71 %	7,50 %	7,75 %
Taux de croissance futurs de la rémunération				
Exercice terminé le 31 décembre	4,25 %	4,25 %	—	—
Au 31 décembre	3,80 %	4,25 %	—	—

Sensibilité des principales hypothèses en 2002

(en millions)	Régimes de retraite		Autres régimes	
	Variation de l'obligation	Variation des charges	Variation de l'obligation	Variation des charges
Répercussions d'une variation hypothétique de 0,25 % (a) des taux suivants :				
Taux d'actualisation	151,6 \$	10,7 \$	1,1 \$	0,2 \$
Taux de rendement prévu des actifs des régimes à long terme		11,7 \$		0,1 \$
Taux de croissance futurs de la rémunération	27,9 \$	3,7 \$	— \$	— \$

a) Ces sensibilités sont hypothétiques et elles doivent être utilisées avec circonspection. Les variations hypothétiques favorables à l'égard des hypothèses se traduisent par une diminution des montants, tandis que les variations hypothétiques défavorables à l'égard des hypothèses se traduisent par une augmentation des montants relativement aux obligations et charges. Les variations de la juste valeur s'appuyant sur des fluctuations de 0,25 % des hypothèses ne peuvent généralement faire l'objet d'une extrapolation étant donné que la relation entre la variation de l'hypothèse et celle des montants ne peut être linéaire. Également dans ce tableau, les répercussions de la variation d'une hypothèse donnée à l'égard de la variation de l'obligation ou de la variation des charges sont calculées sans modification des autres hypothèses. En fait, les variations d'un facteur peuvent entraîner la variation d'autres facteurs (par exemple une augmentation des taux d'actualisation peut entraîner des attentes accrues à l'égard du taux de rendement à long terme des actifs du régime) qui pourraient amplifier ou amoindrir la sensibilité.

Selon les estimations, les coûts des soins de santé payés par la société pour des chambres d'hôpital et des médicaments augmenteront au rythme annuel de 8 % (9 % en 2001), le taux de croissance annuel diminuant à 5 %

(5 % en 2001); tous les autres coûts des soins de santé augmenteront à un taux annuel approximatif de 5 % (5 % en 2001).

notes complémentaires

La charge nette de la société au titre des régimes à prestations déterminées se présente comme suit :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	Régimes de retraite		Autres régimes	
	2002	2001	2002	2001
Coût des prestations au titre des services rendus au cours de l'exercice	73,9 \$	63,0 \$	4,5 \$	4,0 \$
Intérêts débiteurs	296,2	281,8	7,5	5,7
Rendement prévu de l'actif des régimes	(362,6)	(379,7)	(3,3)	(3,2)
Amortissement du coût des services passés	–	0,2	–	–
Amortissement du gain actuariel	(0,1)	(1,0)	(1,8)	(2,1)
Provision pour moins-value de l'actif au titre des prestations constituées	25,4	26,1	–	–
Amortissement de l'obligation (actif) transitoire	(44,8)	(44,7)	0,8	0,8
Charge (recouvrement) de l'exercice, montant net	(12,0)	(54,3)	7,7	5,2
Prestations de retraite anticipée (a)	5,4	–	–	–
	(6,6)\$	(54,3)\$	7,7 \$	5,2 \$

a) Le programme d'efficacité opérationnelle (voir la note 5) prévoyait notamment un programme de retraite anticipé. Ce programme permettait aux employés admissibles de toucher une rente ordinaire plus tôt qu'ils ne l'auraient pu autrement. La charge relative aux prestations de retraite anticipées a été incluse au poste « Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif » des états consolidés des résultats.

La charge totale de la société au titre des régimes à cotisations déterminées se présente comme suit :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Cotisations au régime de retraite interentreprises		
Prestations ordinaires (a)	50,2 \$	53,6 \$
Prestations de retraite anticipée (b)	65,7	–
	115,9	53,6
Autre régime à cotisations déterminées	4,4	1,9
	120,3 \$	55,5 \$

a) Les prestations ordinaires comprennent des montants de néant \$ relatifs aux autres régimes (3,7 \$ en 2001).

b) Le programme d'efficacité opérationnelle (voir la note 5) prévoyait notamment un programme de retraite anticipé, le PRA. Le PRA permettait aux employés admissibles de toucher une rente ordinaire plus tôt qu'ils ne l'auraient pu autrement. La charge relative aux prestations de retraite anticipées a été incluse au poste « Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif » des états consolidés des résultats.

23. Information sectorielle

Les secteurs isolables de la société, utilisés pour les besoins de la gestion de l'entreprise, sont Communications et Mobilité. Le secteur Communications comprend ce qui suit : services de transmission de la voix locaux et interurbains, de transmission de données et autres services de télécommunications, sauf les services sans fil; le secteur Mobilité comprend ce qui suit : services cellulaires et de téléavertissement. La division sectorielle est établie sur la

base de similarités technologiques, des compétences techniques nécessaires à la fourniture des produits et services, ainsi que des canaux de distribution employés. Les conventions comptables utilisées pour l'information sectorielle sont celles qui sont décrites à la note 1. Les ventes intersectorielles sont comptabilisées à la valeur d'échange, soit un montant convenu entre les parties.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	Communications		Mobilité		Éliminations		Chiffres consolidés	
	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001
Produits externes	4 989,3 \$	5 272,0 \$	2 017,4 \$	1 808,5 \$	– \$	– \$	7 006,7 \$	7 080,5 \$
Produits intersectoriels	95,3	87,5	17,5	17,4	(112,8)	(104,9)	–	–
Total des produits d'exploitation	5 084,6	5 359,5	2 034,9	1 825,9	(112,8)	(104,9)	7 006,7	7 080,5
Total des charges d'exploitation	3 100,8	3 185,7	1 500,1	1 470,1	(112,8)	(104,9)	4 488,1	4 550,9
BAIIA (a)	1 983,8 \$	2 173,8 \$	534,8 \$	355,8 \$	– \$	– \$	2 518,6 \$	2 529,6 \$
Dépenses en immobilisations	1 238,2 \$	1 605,8 \$	455,1 \$	643,6 \$	– \$	– \$	1 693,3 \$	2 249,4 \$
Acquisition de spectre	–	–	4,6	355,9	–	–	4,6	355,9
Total des dépenses en immobilisations (b)	1 238,2 \$	1 605,8 \$	459,7 \$	999,5 \$	– \$	– \$	1 697,9 \$	2 605,3 \$
BAIIA moins le total des dépenses en immobilisations	745,6 \$	568,0 \$	75,1 \$	(643,7)\$	– \$	– \$	820,7 \$	(75,7)\$

(a) Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (« BAIIA ») s'entend de la différence entre les produits d'exploitation et les charges d'exploitation, compte non tenu des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, tels qu'ils sont définis. La société a publié de l'information au sujet du BAIIA et le présente parce qu'il constitue une mesure clé à laquelle la direction a recours pour évaluer la performance de ses secteurs d'exploitation et qu'il sert à déterminer si la société respecte les clauses restrictives de ses conventions d'emprunt.

(b) Le total des dépenses en immobilisations représente la somme des dépenses en immobilisations et des acquisitions de spectre.

24. Opérations entre apparentés

En 2001, la société a conclu avec Verizon Communications Inc. (« Verizon »), un actionnaire important, une convention visant l'acquisition de certains droits d'utilisation de logiciels, de technologies, de services et d'autres avantages de Verizon. Cette convention remplace et modifie une convention antérieure intervenue entre la société et GTE Corporation. Cette convention est renouvelable annuellement à l'entière discrétion de la société jusqu'au 31 décembre 2008 et elle a été renouvelée pour 2003. Au 31 décembre 2002, la société avait acquis des licences d'utilisation de logiciels désignés et de marques de commerce pour un montant de 312,1 millions de dollars constaté dans les immobilisations et d'autres actifs à la juste valeur marchande établie à la date d'acquisition par une expertise indépendante. Dans l'hypothèse où la convention est renouvelée jusqu'en 2008, l'engagement total aux termes de la nouvelle convention s'élèvera à 377 millions de dollars US pour la période de 2001 à 2008 et l'engagement demeurant en vigueur après le 31 décembre 2002 s'établira à 122 millions de dollars US. La société a également reçu et passé en charges des services continus et d'autres avantages dans le cadre normal de ses activités, selon les conditions et modalités du marché; la société devait à Verizon, en chiffres nets et en incluant les dividendes à payer, 75,4 millions de dollars au 31 décembre 2002 (90,5 millions de dollars en 2001).

La société a acquis de Verizon le Groupe QuébecTel, comme il est décrit à la note 4. En 2001, la société a vendu à une filiale de Verizon la quasi-totalité de ses activités de publication d'annuaires; pour de plus amples détails, voir la note 8.

Tout comme les autres actionnaires de la société et dans la même mesure que ceux-ci, Verizon a le droit de participer au régime de réinvestissement des dividendes et d'achat d'actions de la société (voir la note 18 k). Le tableau suivant présente un résumé des opérations sur dividendes de la société avec Verizon, lesquelles sont toutes incluses ailleurs dans les présents états financiers sous des rubriques similaires.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Convention avec Verizon		
Licences d'utilisation de logiciels désignés et marque de commerce acquises et enregistrées à titre d'immobilisations et autres	112,8 \$	199,3 \$
Services continus et autres avantages passés en charges	43,9 \$	68,5 \$
Ventes à Verizon (utilisation par les clients de Verizon de l'infrastructure de télécommunications de TELUS et d'autres ressources)	40,2 \$	32,2 \$
Achats à Verizon (utilisation par les clients de TELUS de l'infrastructure de télécommunications de Verizon et d'autres ressources)	31,5 \$	30,3 \$

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Dividendes déclarés attribuables à l'actionariat de Verizon		
– pour paiement en espèces	31,6 \$	22,1 \$
– pour réinvestissement dans des actions nouvellement émises	12,3	57,3
	43,9	79,4
Paiements en espèces	21,0	44,2
Réinvestissement dans des actions nouvellement émises	22,6	46,6
	43,6	90,8
Variation des dividendes payables à Verizon	0,3	(11,4)
Dividendes à payer à Verizon, au début de l'exercice	10,7	22,1
Dividendes à payer à Verizon, à la fin de l'exercice	11,0 \$	10,7 \$

Comme il est indiqué à la note 18 g), Verizon a le droit d'acquiescer sa part proportionnelle de toute nouvelle émission d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote de la société, sauf par voie d'octroi d'options d'achat d'actions; en 2002 et en 2001, Verizon a exercé ce droit.

notes complémentaires

25. Différences entre les principes comptables généralement reconnus du Canada et des États-Unis

Les états financiers consolidés ont été dressés selon les PCGR canadiens. Les principes adoptés dans ces états financiers sont conformes à tous les égards importants à ceux généralement reconnus aux États-Unis, à l'exception des différences résumées ci-dessous. Les différences importantes entre les PCGR canadiens et les PCGR américains auraient l'incidence suivante sur le bénéfice net présenté par la société :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Bénéfice net (perte nette) provenant des activités poursuivies selon les PCGR canadiens	(227,1)\$	(138,8)\$
Retraitements		
Diminution de l'amortissement (b)	35,8	35,8
Diminution des intérêts débiteurs (c)	9,6	37,4
Amortissement des actifs incorporels (d)	(81,8)	(119,6)
Amortissement de l'écart d'acquisition (e)	-	(20,2)
Moins-value de l'actif – diminution de l'amortissement (f)	72,1	72,1
Modification des avantages sociaux futurs (g)	(16,9)	(16,9)
Amortissement d'écart d'acquisition supplémentaire – acquisition de Clearnet (h)	-	(6,6)
Intérêts sur les débetures convertibles (i)	(6,8)	(7,0)
Comptabilisation des instruments dérivés (j)	1,3	(1,6)
Impôts sur les retraitements ci-dessus	(8,6)	(6,0)
Réévaluation des actifs et des passifs d'impôts reportés (k)	-	337,5
Bénéfice net (perte nette) provenant des activités poursuivies selon les PCGR américains (l)	(222,4)	166,1
Activités abandonnées	(1,9)	592,3
Bénéfice (perte) avant l'incidence de la modification d'une convention comptable	(224,3)	758,4
Incidence de la modification de la convention comptable relative aux écarts d'acquisition et aux actifs incorporels (m)	(1 701,6)	-
Bénéfice net (perte nette) selon les PCGR américains	(1 925,9)	758,4
Autres éléments du résultat global (perte) (j) (o)	40,9	(19,9)
Résultat global (perte globale) selon les PCGR américains	(1 885,0)\$	738,5 \$
Bénéfice (perte) de base et dilué(e) par action selon les PCGR américains		
Activités poursuivies	(0,72)\$	0,55 \$
Activités abandonnées	-	2,02
Avant l'incidence de la modification de la convention comptable relative aux écarts d'acquisition et aux actifs incorporels	(0,72)	2,57
Incidence de la modification de la convention comptable relative aux écarts d'acquisition et aux actifs incorporels	(5,35)	-
Bénéfice net (perte nette)	(6,07)\$	2,57 \$

Le tableau qui suit présente les retraitements effectués aux postes les plus importants du bilan de manière à refléter l'application des PCGR américains :

Au 31 décembre (en millions)	2002	2001
Actif à court terme	1 173,2 \$	1 442,6 \$
Immobilisations		
Immobilisations corporelles et autres	7 926,0	7 716,3
Actifs incorporels amortissables	2 901,6	2 965,1
Actifs incorporels à durée de vie indéfinie (m)	2 950,1	5 555,1
Écart d'acquisition	3 543,2	3 739,5
Impôts sur les bénéfices reportés	1 174,7	1 072,1
Autres actifs	979,9	798,0
	20 648,7 \$	23 288,7 \$
Passif à court terme	2 181,0 \$	1 862,4 \$
Dette à long terme	8 364,9	8 827,4
Autres passifs à long terme	499,7	432,6
Impôts sur les bénéfices reportés	1 655,1	2 614,3
Part des actionnaires sans contrôle	11,2	8,0
Capitaux propres	7 936,8	9 544,0
	20 648,7 \$	23 288,7 \$

Le tableau qui suit présente le rapprochement des capitaux propres en tenant compte des différences entre les PCGR canadiens et américains :

Au 31 décembre (en millions)	2002	2001
Capitaux propres selon les PCGR canadiens	6 432,6 \$	6 984,7 \$
Retraitements		
Méthode de l'acquisition contre méthode de la fusion d'intérêts communs (a) – (e), (g), (m)	1 545,8	2 685,7
Dépréciation de l'actif (f)	(36,2)	(79,9)
Écart d'acquisition supplémentaire relatif à l'acquisition de Clearnet (h)	123,5	123,5
Reclassement des débetures convertibles des capitaux propres à la dette (i)	(148,5)	(147,4)
Comptabilisation des instruments dérivés (j)	(1,4)	(2,7)
Autres éléments du résultat global (de la perte globale) (o)	21,0	(19,9)
Capitaux propres selon les PCGR américains	7 936,8 \$	9 544,0 \$

a) Fusion de BC TELECOM et de TELUS

Le regroupement d'entreprises entre BC TELECOM et TELUS Corporation (sous la dénomination de TELUS Holdings Inc., société liquidée le 1^{er} juin 2001) a été comptabilisé selon la méthode de la fusion d'intérêts communs, conformément aux PCGR canadiens. Selon les PCGR canadiens, l'application de cette méthode à la fusion entre BC TELECOM et TELUS Holdings Inc. a entraîné le retraitement des chiffres des exercices antérieurs comme si les deux sociétés avaient toujours été regroupées. Selon les PCGR américains, la fusion est comptabilisée selon la méthode de l'acquisition. Le recours à cette méthode donne lieu à l'acquisition de TELUS (TELUS Holdings Inc.) par BC TELECOM pour une somme de 4 662,4 millions de dollars (y compris des frais de fusion de l'ordre de 51,9 millions de dollars) en date du 31 janvier 1999.

b) Amortissement des actifs corporels

Étant donné que, selon la méthode de l'acquisition, les immobilisations de TELUS au moment de l'acquisition ont été comptabilisées à leur juste valeur, plutôt qu'à leur coût sous-jacent (valeur comptable) pour TELUS, leur amortissement selon les PCGR américains différera.

c) Intérêts

Étant donné que, selon la méthode de l'acquisition, la dette à long terme de TELUS au moment de l'acquisition a été comptabilisée à sa juste valeur, plutôt qu'à son coût sous-jacent (valeur comptable) pour TELUS, les intérêts débiteurs sur cette dette selon les PCGR américains différeront.

d) Actifs incorporels

Étant donné que les actifs incorporels de TELUS au moment de l'acquisition ont été comptabilisés à leur juste valeur, leur amortissement, sauf pour ceux ayant une durée de vie indéfinie, devra être pris en compte selon les PCGR américains. L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire comme au cours des exercices précédents. Comme il est exigé (voir la rubrique m) ci-après et à la note 2 a), la société a revu l'estimation de la durée de vie utile de ses actifs incorporels amortissables. Selon les principes comptables généralement reconnus, toute révision d'estimation, notamment de la durée de vie utile d'un actif, doit être appliquée prospectivement. La revue de la société a donné lieu aux modifications suivantes de la durée de vie utile estimative, avec prise d'effet au cours du premier trimestre de 2002 :

	Juste valeur attribuée à l'acquisition	Durée de vie utile estimative Actuelle	Précédente
Abonnés – avec fil	1 950,0 millions de dollars	50 ans	40 ans
Licences d'utilisation de spectre	1 833,3 millions de dollars	Indéfinie	40 ans
Abonnés – sans fil	250,0 millions de dollars	7 ans	10 ans

e) Écart d'acquisition

Selon la méthode de l'acquisition, les actifs et les passifs de TELUS au moment de l'acquisition ont été comptabilisés à leur juste valeur, et l'excédent du prix d'achat de 403,1 millions de dollars a été attribué à l'écart d'acquisition. Depuis le 1^{er} janvier 2002, la valeur comptable de l'écart d'acquisition n'est plus systématiquement amortie, mais plutôt soumise à un test de dépréciation périodique (voir la rubrique m) ci-après).

f) Moins-value de l'actif

Au premier trimestre de 1998, BC TELECOM a comptabilisé une charge au titre de la dépréciation des immobilisations. L'évaluation de la moins-value des immobilisations ne prévoit pas l'actualisation des flux de trésorerie nets futurs estimatifs dans le calcul de la valeur recouvrable nette. Selon les PCGR canadiens, au moment de l'évaluation, le montant constaté de la perte de valeur correspondait à l'excédent de la valeur comptable sur la valeur recouvrable, tandis que suivant les PCGR américains, le montant constaté de la perte de valeur correspondait à l'excédent de la valeur comptable sur les flux de trésorerie nets futurs estimatifs actualisés ayant servi à déterminer la valeur recouvrable nette. Selon les PCGR américains, le montant après impôts passé en charges en 1998 aurait été plus élevé de 232,2 millions de dollars et il n'aurait pas été considéré comme un élément extraordinaire. La dotation aux amortissements annuelle serait inférieure de quelque 72 millions de dollars par suite de la comptabilisation de cette perte de valeur supérieure selon les PCGR américains.

g) Avantages sociaux futurs

Selon les PCGR américains, les actifs et les obligations du régime d'avantages sociaux futurs de TELUS ont été constatés à leur juste valeur au moment de l'acquisition. La comptabilisation des avantages sociaux futurs selon les PCGR canadiens a été modifiée pour la rapprocher davantage de la comptabilisation selon les PCGR américains, avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2000. Les PCGR canadiens prévoient que les soldes transitoires peuvent être comptabilisés prospectivement. Par conséquent, afin d'être conforme aux PCGR américains, l'amortissement du solde transitoire doit être retranché de la charge au titre des avantages sociaux futurs.

h) Écart d'acquisition supplémentaire découlant de l'acquisition de Clearnet

Selon les PCGR américains, les actions émises par l'acquéreur afin de conclure une acquisition sont évaluées à la date de l'annonce de l'acquisition. Or, selon les PCGR canadiens, ces mêmes actions doivent être évaluées à la date à laquelle l'opération a lieu. Par conséquent, le prix d'achat selon les PCGR américains est supérieur de 131,4 millions de dollars à celui établi selon les PCGR canadiens. La différence qui en résulte est imputée à l'écart d'acquisition. Depuis le 1^{er} janvier 2002, la valeur comptable de l'écart d'acquisition n'est plus systématiquement amortie, mais plutôt soumise à un test de dépréciation périodique (voir la note 2 a).

i) Débentures convertibles

Selon les PCGR canadiens, les instruments financiers tels que les débentures convertibles sont classés comme des dettes ou des capitaux propres en fonction de leur nature plutôt que de leur forme juridique. Par conséquent, en raison de la nature de l'opération, les débentures convertibles ont été classées comme des capitaux propres, et la charge d'intérêts correspondante ainsi que l'amortissement des frais d'émission sont imputés aux bénéficiaires non répartis plutôt qu'aux résultats consolidés. Selon les PCGR américains, les débentures convertibles seraient comprises dans la dette à long terme, et la charge d'intérêts correspondante ainsi que l'amortissement des frais d'émission seraient imputés aux résultats consolidés.

j) Comptabilisation des instruments dérivés

Le 1^{er} janvier 2001, la société a adopté les recommandations du SFAS 133, intitulé « Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities ». Cette norme exige que tous les instruments dérivés soient comptabilisés comme actif ou passif et évalués à leur juste valeur. Les PCGR canadiens prévoient un traitement comptable différent pour les instruments financiers. Selon les PCGR américains, les instruments dérivés qui constituent des couvertures de juste valeur, y compris les instruments financiers couverts, sont évalués à la valeur marchande et les ajustements sont reflétés dans les résultats. Les instruments dérivés qui constituent des couvertures de flux de trésorerie sont évalués à la valeur marchande, et les ajustements sont reflétés dans le résultat global. La société a constaté, par suite de l'adoption de cette norme, une charge découlant de l'incidence cumulative de la modification de convention comptable.

notes complémentaires

k) Réévaluation des actifs et des passifs d'impôts reportés

Les PCGR canadiens exigent la constatation de l'incidence d'une modification des lois fiscales ou des taux d'imposition lorsque la modification est « pratiquement en vigueur ». Ainsi, la constatation peut précéder l'entrée en vigueur officielle de plusieurs mois. Les PCGR américains (SFAS 109) exigent la constatation lors de l'entrée en vigueur officielle qui correspond à la date où la loi fiscale est édictée.

l) Gain sur remboursement de la dette à long terme

La société a adopté le SFAS 145, intitulé « Rescission of FASB Statements No. 4, 44 and 64, Amendment of FASB Statement No. 13 and Technical Corrections » au troisième trimestre de 2002, soit avant l'adoption obligatoire prévue pour l'exercice financier 2003 de la société. Compte tenu de l'adoption du Statement 145, le gain sur remboursement de la dette à long terme au gré de la société n'est plus comptabilisé comme un élément extraordinaire, ce qui a pour effet de supprimer les traitements différents entre les PCGR canadiens et américains. Les montants correspondants ont été retraités, selon les besoins, compte tenu de l'adoption de ce Statement.

m) Perte de valeur transitoire des actifs incorporels et écarts d'acquisition

Les nouveaux principes comptables généralement reconnus du Canada et des États-Unis relatifs aux écarts d'acquisition et aux actifs incorporels à durée de vie indéfinie (SFAS 142, « Goodwill and Other Intangible Assets ») (voir la note 2 a) s'appliquent à la société à compter du 1^{er} janvier 2002. Dans le cadre des dispositions transitoires, les actifs incorporels à durée de vie indéfinie ont été soumis à un test de dépréciation au 1^{er} janvier 2002. Toute perte de valeur transitoire est considérée comme découlant d'une modification de convention comptable et imputée aux résultats de l'exercice au cours duquel la modification prend effet, après le bénéfice net d'exploitation. En raison des traitements comptables différents utilisés dans le cadre de la fusion de BC TELECOM et de TELUS (voir les rubriques a) et d) ci-dessus), la valeur des actifs incorporels à durée de vie indéfinie diffère considérablement si elle est constatée selon les PCGR canadiens ou les PCGR américains. Au moment de l'évaluation de ses actifs incorporels à durée de vie indéfinie, la société a déterminé qu'il fallait constater une perte de valeur transitoire de 595,2 millions de dollars (910,0 millions de dollars avant impôts) selon les PCGR canadiens et une perte de valeur transitoire de 1 701,6 millions de dollars (2 609,7 millions de dollars avant impôts) selon les PCGR américains. Dans les deux cas, la perte de valeur transitoire a contribué à ramener la valeur comptable des actifs incorporels à durée de vie indéfinie au même montant, éliminant du coup la différence entre les PCGR.

Les écarts d'acquisition doivent aussi être soumis à un test de dépréciation au 1^{er} janvier 2002, au plus tard le 30 juin 2002, et toute perte de valeur transitoire doit être également considérée comme découlant d'une modification de convention comptable et présentée aux résultats de l'exercice au cours duquel la modification prend effet, après le bénéfice net d'exploitation. La société a effectué ce test au premier trimestre de 2002. La société a évalué ses écarts d'acquisition en appliquant la méthode prescrite, qui consiste à comparer la juste valeur des unités d'exploitation à leur valeur comptable, et a déterminé qu'ils n'avaient pas subi de perte de valeur transitoire. Conformément aux pratiques d'évaluation actuelles du secteur, la société a eu recours à une combinaison du modèle des flux de trésorerie actualisés et de la méthode de l'analyse comparative pour déterminer la juste valeur de ses unités d'exploitation.

Selon les nouvelles exigences, le bénéfice net (la perte nette) présenté(e) pour les périodes antérieures doit être ajusté(e) afin d'exclure la dotation aux amortissements (y compris toute incidence fiscale connexe) rattachée aux écarts d'acquisition et aux actifs incorporels à durée de vie indéfinie constatée au cours de ces périodes; les montants par action correspondants doivent aussi faire l'objet d'un ajustement.

Exercices terminés le 31 décembre (en millions, sauf les montants par action)	2002	2001
Bénéfice net (perte nette) selon les PCGR américains		
Présenté(e)	(1 925,9)\$	758,4 \$
Rajouter : Amortissement des écarts d'acquisition	–	201,6
Amortissement des actifs incorporels à durée de vie indéfinie (a)	–	75,6
Ajusté(e)	(1 925,9)\$	1 035,6 \$
Bénéfice (perte) de base et dilué(e) par action selon les PCGR américains		
Présenté(e)	(6,07)\$	2,57 \$
Rajouter : Amortissement des écarts d'acquisition	–	0,68
Amortissement des actifs incorporels à durée de vie indéfinie (a)	–	0,26
Ajusté(e)	(6,07)\$	3,51 \$

a) Déduction faite des impôts de 59,9 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001.

n) Rémunération à base d'actions

Selon les principes comptables généralement reconnus, la société est tenue de présenter l'incidence qu'aurait le recours à la méthode de la comptabilisation à la juste valeur de la rémunération à base d'actions sur les résultats et les résultats par action. Selon les PCGR canadiens, cette exigence d'information s'applique aux attributions faites après 2001; selon les PCGR américains, elle s'applique aux attributions faites après 1994. La juste valeur des options attribuées par la société en 2002 et les hypothèses moyennes pondérées ayant servi à estimer cette juste valeur sont présentées à la note 10. La juste valeur des options attribuées par la société en 2001 a été évaluée au moyen du modèle de Black et Scholes, en posant l'hypothèse que l'échéance prévue serait de 10 ans, la volatilité, de 29 %, les taux d'intérêt, de 5,9 %, et le taux de dividende, de 2,8 %. Sachant que la juste valeur moyenne pondérée des options attribuées est de 9,69 \$, cette incidence se traduirait approximativement par les montants pro forma que voici :

Exercices terminés le 31 décembre (en millions, sauf les montants par action)	2002	2001
Charge de rémunération	62,3 \$	37,8 \$
Bénéfice net (perte nette)		
Présenté(e)	(1 925,9)\$	758,4 \$
Pro forma	(1 988,2)\$	720,6 \$
Bénéfice net (perte nette) par action		
ordinaire et action sans droit de vote		
Bénéfice (perte) de base et dilué(e)		
Présenté(e)	(6,07)\$	2,57 \$
Pro forma	(6,25)\$	2,44 \$

o) Informations obligatoires supplémentaires selon les PCGR américains – Résultat global

Le SFAS 130, intitulé « Reporting Comprehensive Income », exige qu'un état du résultat global soit présenté au même titre que les autres états financiers. Le résultat global, qui inclut le bénéfice net, tient compte de toute variation des capitaux propres au cours de la période, à l'exception de celles qui découlent d'investissements effectués par les propriétaires ou de distributions qui leur sont versées. Les PCGR canadiens n'exigent pas la présentation du résultat global.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2002	2001
Variation de la juste valeur non matérialisée		
des couvertures de flux de trésorerie (j)	227,8 \$	(37,5)\$
Passif minimum au titre des prestations	(156,5)	–
	71,3	(37,5)
Charge (recouvrement) d'impôts	30,4	(17,6)
Autres éléments du bénéfice global (de la perte globale)	40,9 \$	(19,9)\$

Le passif minimum au titre des prestations découle de l'obligation cumulative non capitalisée au titre des prestations de retraite. Cette obligation se distingue de l'actif (du passif) au titre des prestations constituées présenté à la note 22, qui s'appuie sur l'utilisation de la méthode de la répartition des prestations au prorata des salaires (voir la note 1 q) et tient compte de la perte actuarielle nette non amortie et de la provision pour moins-value.

26. Chiffres comparatifs

Les montants au 31 décembre 2001 ont été retraités, s'il y avait lieu, afin que leur présentation soit conforme à celle de l'exercice de 2002.

équipe de direction

D'autres renseignements biographiques sont donnés à l'adresse telus.com/bios.

Nom	Poste	Lieu
Darren Entwistle	Président et chef de la direction, TELUS Corporation	Vancouver, C.-B.
Barry Baptie	Vice-président directeur, Technologies et Exploitation	Burnaby, C.-B.
Christopher Carty	Vice-président directeur, Stratégie générale et chef de la commercialisation	Vancouver, C.-B.
George Cope	Président et chef de la direction, TELUS Mobilité	Scarborough, Ont.
Rob Cruickshank	Vice-président directeur, Transformation de l'entreprise	Vancouver, C.-B.
Dan Delaloye	Vice-président directeur et président, Solutions clients	Edmonton, Alb.
Joseph Grech	Vice-président directeur et président, Solutions partenariats	Vancouver, C.-B.
John Maduri	Vice-président directeur et président, Solutions d'affaires	Calgary, Alb.
Robert McFarlane	Vice-président directeur et chef des finances	Vancouver, C.-B.
Jim Peters	Vice-président directeur, Affaires générales et conseiller juridique en chef	Ottawa, Ont.
Mark Schnarr	Vice-président directeur, Commercialisation auprès des entreprises et opérations spéculatives	Burnaby, C.-B.
Judy Shuttleworth	Vice-présidente directrice, Ressources humaines	Vancouver, C.-B.
Hugues St-Pierre	Président et chef de la direction, TELUS Québec	Rimouski, Qué.

conseil d'administration

Les membres du conseil d'administration en date du 12 février 2003 sont énumérés ci-dessous. Les candidats au poste d'administrateur à l'élection qui aura lieu le 30 avril 2003, qu'ils soient de nouveaux candidats ou des administrateurs actuels, sont décrits dans la Circulaire d'information relative à l'assemblée générale annuelle et extraordinaire de 2003. Des renseignements biographiques supplémentaires et toute nouvelle information concernant les membres du conseil d'administration seront affichés au cours de l'année à l'adresse telus.com/bios.

Nom	Domicile	Occupation principale	Administrateur depuis
R. John Butler	Edmonton, Alb.	Conseiller juridique, Bryan & Company	1995
Brian A. Canfield	Point Roberts, WA	Président du conseil, TELUS Corporation	1993
Peter D. Charbonneau	Ottawa, Ont.	Associé, Skypoint Capital Co.	2001
G. N. (Mel) Cooper	Victoria, C.-B.	Président du conseil et chef de la direction, Seacoast Communications Group Inc.	1993
Darren Entwistle	Vancouver, C.-B.	Président et chef de la direction, TELUS Corporation	2000
Alfred C. Giammarino	Wilton, CT	Premier vice-président et chef des finances, Services d'information et Affaires internationales, Verizon Communications Inc.	2002
Iain J. Harris	Vancouver, C.-B.	Président du conseil, BC Gas Inc. et président du conseil et chef de la direction, Summit Holdings Ltd.	1997
John S. Lacey	Toronto, Ont.	Président du conseil, The Alderwoods Group	2000
Brian F. MacNeill	Calgary, Alb.	Président du conseil, Petro-Canada	2001
Lawrence A. Pentland	Toronto, Ont.	Vice-président et directeur général, les Amériques, International, Dell Computer Corporation	2001
Daniel C. Petri	Bedford, NY	Président de groupe – Affaires internationales, Verizon Communications Inc.	2002
Ronald P. Triffo	Edmonton, Alb.	Président du conseil, Stantec Inc.	1995
Donald Woodley	Orangeville, Ont.	Président, The Fifth Line Enterprise	1998

glossaire

Le glossaire est également affiché sur notre site Web, à l'adresse telus.com/glossary.

1X : Norme technologique s'appliquant au service Internet haute vitesse sans fil 3G permettant de transmettre à des vitesses allant jusqu'à 124 Kbps. La norme 1X constituait la première étape de l'évolution vers la norme AMRC2000, après la norme IS-95. Elle offre des capacités accrues de transmission de la voix et l'accès haute vitesse sans fil mobile à Internet au moyen de la transmission de données par paquets. La norme 1X était auparavant appelée 1XRTT.

3G (troisième génération) : Technologie sans fil de la nouvelle génération qui devrait être de type AMRC et qui permettra les communications multi-médias et l'accès haute vitesse sans fil mobile à Internet au moyen de la transmission de données par paquets, à des vitesses de transmission minimales de 144 Kbps dans des environnements mobiles (extérieurs) et de 2 Mbps dans des environnements fixes (intérieurs). Le cellulaire analogique est considéré comme la technologie sans fil de première génération, tandis que le numérique est considéré comme la technologie sans fil de deuxième génération.

accès commuté : Branchement à un autre ordinateur ou réseau au moyen d'un modem et d'une ligne téléphonique ordinaire.

AMRC (accès multiple par répartition de codes) : Technique consistant à diffuser un signal sur une bande de fréquences plus large que le signal pour permettre l'utilisation d'une bande commune par de nombreux utilisateurs et pour garantir la sécurité et la confidentialité du signal. Voir aussi IS-95 et AMRC2000.

AMRC2000 : Norme sans fil de troisième génération, adoptée par l'Union Internationale des Télécommunications (UIT), qui établit l'évolution vers la 3G pour les systèmes fondés sur la norme IS-95. La première étape de l'évolution vers l'AMRC2000 après la norme IS-95 s'appelle 1X. Voir aussi IS-95 et AMRC.

AMRT (accès multiple par répartition dans le temps) : Mode de transmission numérique sans fil utilisé dans les systèmes de téléphonie cellulaire, de RMSA, de SCP et autres systèmes de télécommunications sans fil. L'IDEN et le GSM sont des systèmes utilisant l'AMRT.

analogique : Mode de transmission employant un signal électrique continu (plutôt que numérique ou par impulsions).

BAIIA : Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement.

cellulaire : Service de radiotéléphonie mobile offert en vertu d'une licence d'Industrie Canada au Canada et de la FCC aux États-Unis permettant d'utiliser un spectre de 50 MHz dans la bande des 800 MHz. Dans chaque région du Canada, deux licences 25 MHz sont accordées.

commerce électronique : L'achat et la vente de biens et de services par voie électronique, habituellement par Internet. Le commerce électronique sans fil est habituellement désigné commerce mobile. Voir la définition de commerce mobile.

commerce mobile : L'achat et la vente de biens et de services au moyen d'appareils portatifs sans fil comme des téléphones cellulaires et des assistants numériques personnels.

commutateur : Ordinateur central du réseau de télécommunications sans fil ayant pour fonction la gestion de la mobilité, l'interconnexion au réseau téléphonique public commuté et la comptabilité détaillée des appels.

crédit d'impôt à l'investissement : Crédit d'impôt, c'est-à-dire montant pouvant être déduit directement des impôts fédéraux à payer, calculé en tant que pourcentage fixe des dépenses admissibles effectuées pour des recherches scientifiques et du développement expérimental.

CRTC (Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes) : Organisme de réglementation fédéral régissant les radio-diffuseurs et les télédiffuseurs, ainsi que les sociétés de télécommunications et de câblodistribution au Canada.

écart d'acquisition : Excédent du coût d'une entreprise acquise sur la valeur nette attribuée aux éléments d'actif acquis et aux éléments de passif pris en charge. L'écart d'acquisition inclut les éléments d'actif incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises qui ne satisfont pas aux critères établis pour être constatés en tant qu'éléments d'actif séparables de ceux qui constituent l'écart d'acquisition.

entreprise autre qu'une ESLT : Entreprise de télécommunications faisant concurrence à une entreprise de télécommunications déjà établie pour la fourniture du service téléphonique local, telle que TELUS lorsqu'elle fait concurrence à l'ESLT dans le centre du Canada.

ESLC (entreprise de services locaux concurrentiels) : Entreprise qui, au sens de la Loi sur les télécommunications, fait concurrence à une entreprise de service téléphonique local déjà établie en fournissant son propre réseau et sa propre commutation.

ESLT (entreprise de services locaux titulaire) : Entreprise de télécommunications établie qui fournit le service téléphonique local.

Ethernet : Méthode courante de mise en réseau d'ordinateurs dans un réseau local. Le protocole Ethernet permet d'offrir un débit d'environ 10 millions de bits par seconde et peut être utilisé avec presque n'importe quel type d'ordinateur.

flux de trésorerie disponibles : Flux de trésorerie, indiqués dans les états consolidés des flux de trésorerie, calculés par TELUS en retranchant du BAIIA les paiements en espèces rattachés aux dépenses en immobilisations, aux dividendes, aux intérêts et aux impôts sur le revenu.

FSA (fournisseur de service d'applications) : Société qui offre à des personnes ou à des entreprises l'accès par Internet à des applications et à des services connexes qui devraient autrement être chargés dans leurs ordinateurs personnels ou d'entreprise.

FSI (fournisseur de service Internet) : Société qui fournit un service d'accès à Internet aux clients résidentiels et d'affaires.

Gbps (gigabits par seconde) : Milliards de bits par seconde, mesure de largeur de bande sur un support de transmission numérique tel que la fibre optique.

GHz : Gigahertz. Voir Hertz.

groupement : Groupe de services de télécommunications, comme l'Internet, le sans-fil, l'interurbain et les fonctions téléphoniques, qui sont vendus ensemble à un prix souvent inférieur à celui que les clients paieraient s'ils les achetaient séparément.

hébergement : Service qui consiste à conserver, à diffuser et à entretenir des fichiers pour un ou plusieurs sites Web. L'utilisation d'un service d'hébergement permet à un certain nombre de sociétés de partager les frais d'une connexion Internet rapide pour diffuser des fichiers, de même que d'autres frais d'infrastructure et de gestion liés à Internet. Ce service est également appelé « hébergement Web ».

hertz : Unité dimensionnelle de mesure de la fréquence d'une onde électromagnétique, c'est-à-dire du nombre de cycles effectués entre le creux et la crête de l'onde. Un hertz (Hz) est égal à un cycle par seconde. Un kHz (kilohertz) est égal à mille hertz, un MHz (mégaHertz) est égal à un million de hertz et un GHz (gigahertz) est égal à un milliard de hertz.

iDEN (d'après l'anglais integrated digital enhanced network) : Technologie de réseau RMSA mise au point par Motorola pour utiliser les canaux de RMS de 800 MHz pour le service de RMSA numérique. Les signaux numériques permettent d'accroître considérablement l'efficacité de l'utilisation du spectre et la capacité du réseau.

Industrie Canada : Le ministère fédéral canadien de l'Industrie qui, au nom du ministre canadien de l'Industrie, est notamment chargé d'établir la politique nationale en matière de télécommunications, de réglementer, d'attribuer et d'administrer le spectre radioélectrique au Canada, et d'établir les exigences techniques des divers systèmes de communications sans fil.

interconnexion d'égal à égal : Entente d'interconnexion visant l'échange de trafic entre FSI. Les FSI de plus grande envergure disposant de leurs propres réseaux d'interconnexion conviennent d'acheminer le trafic provenant d'autres grands FSI et, en échange, envoient leur trafic sur les réseaux d'interconnexion de ces derniers. Ces FSI échangent également du trafic avec des FSI de moindre importance, de façon à pouvoir atteindre des points terminaux.

Internet : Réseau mondial constitué d'un ensemble de réseaux reliant des ordinateurs partout dans le monde, donnant un accès rapide à des renseignements de sources multiples.

interréseautage : Le service d'interréseautage de TELUS met en relation des réseaux locaux de façon à permettre le transport de données et la répartition de capacité entre différents établissements d'un même client ou l'accès au réseau d'interconnexion à Internet de TELUS.

IS-95 (d'après l'anglais interim standard 95) : Une version de l'AMRC désignée par la Telecommunications Industry Association (TIA) et employée par TELUS Mobilité et d'autres réseaux partout dans le monde. La norme IS-95 est souvent appelée cdmaOne. Voir aussi AMRC.

itinérance : Se dit d'un service offert par des exploitants de réseaux de communications sans fil qui permet à un abonné d'utiliser son téléphone mobile alors qu'il se trouve dans le territoire de desserte d'une autre entreprise. L'itinérance nécessite une entente entre les exploitants.

Java : Langage de programmation polyvalent dont nombre des caractéristiques en font un langage bien adapté au Web. De petites applications appelées « applets Java » peuvent être téléchargées à partir d'un serveur Web pour être utilisées sur un ordinateur ou un téléphone sans fil en présence d'un navigateur compatible.

Kbps (kilobits par seconde) : Milliers de bits par seconde; mesure utilisée pour décrire la vitesse de connexion d'un réseau ou d'un moyen de télécommunication.

largeur de bande : Différence entre les fréquences limites extrêmes d'une bande de fréquences continue, ou indicateur de la capacité de transport d'information d'un canal. Plus la largeur de bande est étendue, plus la capacité de transport d'information est élevée.

ligne d'abonné : Voie de transmission reliant les terminaux d'un abonné au réseau de télécommunication.

LNPA (ligne numérique à paires asymétriques) : Technologie qui permet le transport de la voix, de données et d'images vidéo à de très hautes vitesses sur les lignes téléphoniques de cuivre existantes.

MHz : MégaHertz. Voir Hertz.

Mpbs (mégabits par seconde) : Millions de bits par seconde, mesure utilisée pour décrire la vitesse de connexion d'un réseau ou d'un moyen de télécommunication.

MTA (mode de transfert asynchrone) : Technologie de commutation à haute vitesse qui achemine la voix, les données et les images vidéo à haute vitesse sur le même réseau.

multimédia : Technologie permettant le regroupement de divers types de données (textuelles, visuelles, sonores, etc.). Le terme s'applique également aux produits d'information comprenant du texte, des images et du son.

numérique : Mode de transmission employant une séquence d'impulsions discrètes et distinctes représentant les chiffres binaires 0 et 1 pour indiquer une information précise, par opposition au signal analogique continu. Par comparaison aux systèmes analogiques, les systèmes numériques offrent une capacité, une confidentialité et une clarté d'appel accrues et davantage d'options.

PCGR : Principes comptables généralement reconnus.

point de présence : Point d'accès à Internet doté d'une adresse IP unique. Le nombre de points qu'un FSI possède est quelquefois utilisé pour mesurer son importance ou sa croissance.

POP : Personne vivant dans une zone de population qui est, en totalité ou presque, comprise dans la zone de couverture d'un réseau.

portail Web : Passerelle Internet qui offre aux clients l'accès aux nouvelles et à l'information en ligne, 24 heures sur 24, 7 jours par semaine.

postpayé : Se dit d'un service sans fil payé après l'utilisation. Ce mode de paiement traditionnel permet à l'abonné de payer après coup la majeure partie des services qu'il a employés.

prépayé : Se dit d'un service sans fil payé d'avance, et plus précisément d'une quantité déterminée de temps d'antenne que l'abonné paie avant de l'avoir utilisé. Le compte de l'utilisateur est généralement débité au moment de l'utilisation, de manière à ce que l'utilisation réelle ne dépasse pas le montant prépayé, jusqu'à ce qu'un nouveau montant soit prépayé par l'utilisateur.

protocole Internet (ou IP, d'après l'anglais Internet protocol) :

Normes adoptées pour le réseau Internet afin de faciliter des tâches particulières comme le transfert de fichiers entre ordinateurs et l'envoi de courrier.

protocole WAP (d'après l'anglais wireless application protocol) :

Protocole d'application sans fil mis au point par le secteur des communications sans fil pour permettre les applications à base de données et l'utilisation de services sur les réseaux de communication sans fil. TELUS Mobilité est membre du WAP Forum, qui est à l'origine des spécifications définissant le protocole sans fil mondial ouvert qui fonctionne sur différents types de réseaux sans fil.

RE (réseau étendu) : Réseau de données prolongeant un RLE (réseau local d'entreprise) à l'extérieur de l'immeuble où il se trouve au moyen de lignes de télécommunication ou sans fil, le reliant à d'autres RLE sur de grandes distances.

relais de trames : Technologie de communication par paquets à haute vitesse qui a évolué pour répondre aux besoins du marché de l'interconnexion des réseaux locaux d'entreprises. Le relais de trames est conçu pour permettre la transmission par paquets haute vitesse, des délais de réseau très courts et l'utilisation efficace des bandes passantes du réseau.

réseau CDPD (d'après l'anglais cellular digital packet data) :

Réseau de transmission de données par paquets numériques cellulaires permettant l'accès sans fil à Internet et à d'autres réseaux publics de commutation par paquets à des vitesses allant jusqu'à 19,2 Kbps.

réseau de fibres : Réseau dans lequel l'information est transmise par impulsions lumineuses sur des fibres de verre de la grosseur d'un cheveu. Les câbles de fibre optique peuvent être plus petits et plus légers que les câbles traditionnels qui utilisent le fil de cuivre ou le câble coaxial, bien qu'ils puissent transporter beaucoup plus d'information, ce qui les rend utiles pour la transmission de grandes quantités de données entre ordinateurs ou de nombreuses conversations téléphoniques simultanées.

RLE (réseau local d'entreprise) : Réseau regroupant plusieurs ordinateurs, généralement dans la même salle ou dans le même immeuble, de façon à ce qu'ils puissent partager des fichiers et des appareils comme les imprimantes et les copieurs.

RLE sans fil : Réseau local d'entreprise qui relie des nœuds sans fil, par liaison hertzienne haute fréquence.

RMPA (revenu moyen par appareil) : Revenu moyen par appareil, ou par abonné sans fil, exprimé sous forme de tarif mensuel pour une période donnée.

RMSA (radiocommunication mobile spécialisée améliorée) :

Réseaux de radiocommunication mobile spécialisée qui ont intégré la réutilisation de fréquences et la technologie AMRT pour accroître leur capacité et pour desservir de très grandes zones. Un réseau RMSA est conçu non seulement pour offrir le service de répartition associé à la RMS, mais également pour les services de téléphonie mobile et de messages courts, de même que les services à commutation de circuits et de transmission de données par paquets. Voir aussi iDEN.

RNIS (réseau numérique à intégration de services) : Réseau commuté qui assure une connexion numérique de bout en bout pour transmettre la voix ou des données simultanément au moyen de multiples canaux de radiocommunication multiplexeurs et qui utilise un mode de transmission respectant des normes internationales.

RPV (réseau privé virtuel) : Réseau de données privé qui utilise une infrastructure de télécommunication publique, préservant la confidentialité grâce à l'emploi d'un réseau sécurisé privé et de procédures de sécurité.

SCP (services de communications personnelles) : Services numériques sans fil de transmission de la voix, de données et de textes. Au Canada et aux États-Unis, le spectre des SCP réservé aux services publics occupe la bande des fréquences 1,9 GHz.

service de messagerie multimédia : Service permettant aux clients du service sans fil d'envoyer et de recevoir des messages contenant non seulement du texte, y compris du texte formaté, mais aussi des graphiques, des photographies et des audioclips et vidéoclips.

site cellulaire : Emplacement dans chaque cellule de l'émetteur, du récepteur, de l'antenne, du matériel de signalisation et du matériel nécessaire à la station de base. Le site cellulaire peut être sur un pylône de transmission ou le toit d'un bâtiment ou à l'intérieur d'un bâtiment.

SMS (service de messages courts) : Service de messagerie textuelle sans fil permettant la transmission de messages courts à partir ou à destination d'un téléphone numérique mobile (AMRC, y compris AMRC 1X et d'autres produits fondés sur l'AMRC; AMRT; GSM; ou RMSA).

spectre : Gamme de radiofréquences électromagnétiques servant à transmettre du son, des données et des images. La capacité potentielle d'un réseau sans fil est partiellement fonction de la part du spectre des fréquences qui est attribuée sous licence à l'entreprise de télécommunications. TELUS Mobilité dispose d'une bande de fréquences de 55 MHz dans la plupart de ses zones de couverture.

taux de désabonnement : Le nombre d'appareils d'abonnés débranchés divisé par le nombre moyen d'appareils dans le réseau, exprimé sous forme de taux mensuel pour une période donnée.

Tbps (térabits par seconde) : Un billion de bits seconde, unité de mesure de la vitesse de transmission de données utilisée pour mesurer la quantité de données qui est transférée en une seconde entre deux points de télécommunication ou entre des appareils d'un même réseau.

téléavertissement : Service de messagerie textuelle sans fil.

TI (technologie de l'information) : Expression qui comprend toutes les formes de technologie utilisées pour créer, stocker, échanger et utiliser de l'information sous diverses formes (données, conversations, images fixes, films, multimédia et autres, y compris des formes qui n'ont pas encore été créées).

voix sur IP : Transmission en temps réel de signaux vocaux par Internet ou par un réseau IP.

Web sans fil : Technique permettant l'accès à Internet par le réseau cellulaire sans fil plutôt que le réseau téléphonique filaire traditionnel.

renseignements à l'intention des investisseurs

Bourses et symboles des actions de TELUS

Bourse de Toronto :

actions ordinaires	T
actions sans droit de vote	T.A

Bourse de New York :

actions sans droit de vote	TU
----------------------------	----

Propriété au 31 décembre 2002

Total des actions en circulation **345 679 925**

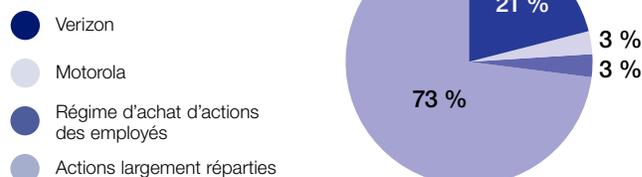
Propriété des actions ordinaires		% de la catégorie	% du total
Verizon	48 551 972	25,9 %	14,0 %
Régime d'achat d'actions des employés de TELUS	10 335 667	5,5 %	3,0 %
Actions largement réparties	128 384 355	68,6 %	37,1 %
Total en circulation	187 271 994	100,0 %	

Propriété des actions sans droit de vote

Verizon	24 876 193	15,7 %	7,2 %
Motorola	9 679 873	6,1 %	2,8 %
Actions largement réparties	123 851 865	78,2 %	35,9 %
Total en circulation	158 407 931	100,0 %	100,0 %

Propriété consolidée des actions

(au 31 décembre 2002)



Programme de réservation des actions ordinaires détenues par des non-Canadiens

Aux termes des lois fédérales du Canada, le total des actions ordinaires d'une entreprise de télécommunications canadienne, y compris TELUS, qui peut être détenu par des non-Canadiens est limité à 33 1/3 pour cent. Dans le but de contrôler la participation étrangère dans TELUS, nous avons établi un programme de réservation dans le cadre duquel les acquéreurs non canadiens d'actions ordinaires doivent obtenir un numéro de réservation auprès de notre agent des transferts, Computershare, en téléphonant au service de réservation au 1-877-267-2236 (sans frais). Les acquéreurs seront avisés à l'intérieur d'un délai de deux heures s'ils peuvent obtenir des actions ordinaires. Il n'existe aucune restriction quant à la propriété des actions sans droit de vote.

Cours et volume des actions

Bourse de Toronto

Actions ordinaires (T)

	2002					2001				
	T1	T2	T3	T4	Année 2002	T1	T2	T3	T4	Année 2001
Haut	24,51	18,65	12,45	17,94	24,51	43,15	36,45	34,20	26,60	43,15
Bas	18,01	9,50	5,76	9,42	5,76	32,60	30,50	17,70	18,30	17,70
Clôture	18,26	10,81	11,74	17,45	17,45	34,35	34,20	18,90	24,25	24,25
Volume (en millions)	31,1	50,5	63,6	48,3	193,5	39,8	26,7	31,6	35,6	133,7
Dividende versé (par action)	0,15	0,15	0,15	0,15	0,60	0,35	0,35	0,35	0,35	1,40

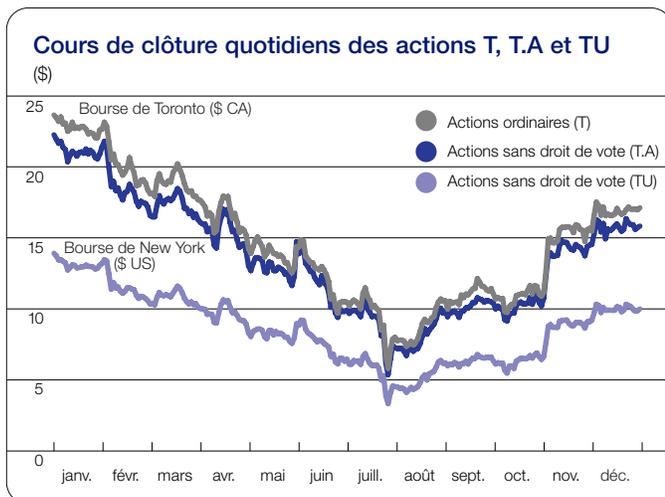
Actions sans droit de vote (T.A)

	2002					2001				
	T1	T2	T3	T4	Année 2002	T1	T2	T3	T4	Année 2001
Haut	23,22	17,34	11,20	16,67	23,22	40,28	34,00	32,96	25,19	40,28
Bas	16,45	8,70	5,56	8,85	5,56	30,50	28,60	16,85	17,10	16,85
Clôture	16,77	10,12	10,80	16,15	16,15	31,20	32,96	17,95	23,25	23,25
Volume (en millions)	25,8	29,7	44,5	29,4	129,4	21,4	15,3	19,8	36,8	93,2
Dividende versé (par action)	0,15	0,15	0,15	0,15	0,60	0,35	0,35	0,35	0,35	1,40

Bourse de New York

Actions sans droit de vote (TU)

	2002					2001				
	T1	T2	T3	T4	Année 2002	T1	T2	T3	T4	Année 2001
Haut	14,60	10,95	7,30	10,70	14,60	26,80	21,95	21,79	16,46	26,80
Bas	10,40	6,10	3,50	5,58	3,50	19,44	18,79	10,65	11,00	10,65
Clôture	10,60	6,80	6,89	10,30	10,30	20,17	21,00	11,30	14,45	14,45
Volume (en millions)	1,2	2,6	1,3	1,2	6,3	1,6	1,3	1,6	2,2	6,7
Dividende versé (par action)	0,10	0,10	0,10	0,10	0,40	0,23	0,23	0,23	0,22	0,91



Actionnaires inscrits¹

	2002	2001
Actions ordinaires de TELUS	43 466	43 531
Actions sans droit de vote de TELUS	41 535	41 947

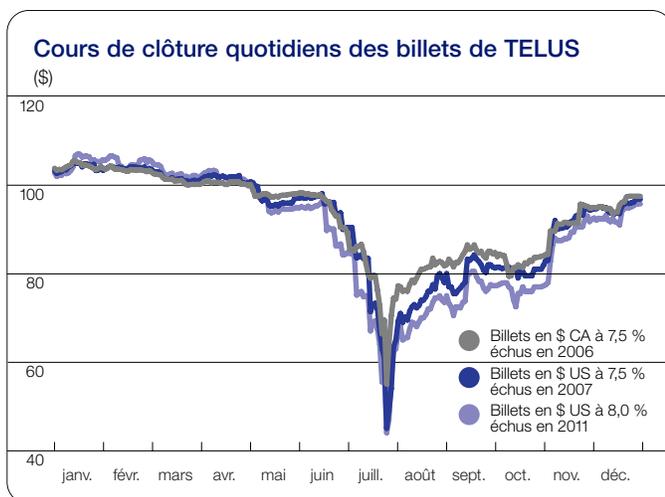
¹ Actionnaires inscrits notamment auprès de La Caisse canadienne de dépôt de valeurs Limitée (CDS), dépositaire de titres pour le compte de nombre d'établissements. À la fin de 2002, TELUS comptait un total estimatif de plus de 100 000 actionnaires non inscrits pour l'ensemble des deux catégories d'actions.

Cours du jour d'évaluation

Pour les besoins du calcul des gains en capital, les dates d'évaluation et les cours sont les suivants :

(en \$ CA)	Date d'évaluation	Cours	Cours au moment de l'échange contre des actions de TELUS
BC TELECOM	22 décembre 1971	6,375	6,375
BC TELECOM	22 février 1994	25,250	25,250
TELUS avant la fusion	22 février 1994	16,875	21,710

Billets de TELUS



Billets et débetures

La liste complète des billets, débetures et autres titres d'emprunt de TELUS et de ses filiales cotés en bourse, ainsi que des renseignements détaillés sur ces titres, sont donnés dans la note 16 afférente aux états financiers consolidés.

Débetures convertibles

Symbole à la Bourse de Toronto : T.DB

De plus amples renseignements sur les débetures convertibles de TELUS sont donnés dans la note 18 b) afférente aux états financiers consolidés.

Dates prévues de publication des résultats et de versement des dividendes¹ en 2003

	Dates ex-dividende ²	Dates de clôture des registres pour les dividendes	Dates de versement des dividendes	Dates de publication des résultats
Premier trimestre	7 mars	11 mars	1 ^{er} avril	30 avril
Deuxième trimestre	6 juin	10 juin	1 ^{er} juillet	25 juillet
Troisième trimestre	8 septembre	10 septembre	1 ^{er} octobre	31 octobre
Quatrième trimestre	9 décembre	11 décembre	1 ^{er} janvier 2004	février 2004

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.

Information destinée aux porteurs de titres à l'extérieur du Canada

Les dividendes en espèces versés aux actionnaires résidant dans un pays avec lequel le Canada a conclu une convention fiscale sont généralement assujettis à une retenue d'impôt des non-résidents de 15 pour cent. Pour toute question à ce sujet, communiquez avec Computershare.

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

Faites réinvestir automatiquement vos dividendes pour acquérir des actions de TELUS supplémentaires à escompte et sans frais.

L'option Réinvestissement de dividendes permet aux actionnaires admissibles de faire réinvestir automatiquement leurs dividendes pour acquérir des nouvelles actions sans droit de vote, actuellement émises avec un escompte de 3 pour cent par rapport au cours moyen.

L'option Achat d'actions permet aux actionnaires admissibles d'acheter tous les mois des actions sans droit de vote de TELUS (sous réserve d'un maximum de 20 000 \$ par année civile et d'un minimum de 100 \$ par opération) à un prix correspondant à leur cours moyen, sans frais de courtage ou de service.

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.

Livraison électronique des documents destinés aux actionnaires

Actionnaires inscrits

C'est facile. Il suffit d'avoir accès à Internet et de disposer d'un compte de courrier électronique (courriel). Pour demander la livraison électronique de documents, accédez à notre site Web et suivez les directives données à l'adresse telus.com/electronicdelivery ou communiquez avec Computershare. La diffusion électronique offre de nombreux avantages :

- accès pratique et rapide aux documents importants de la société
- solution écologique
- réduction des coûts.

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.

Fusions et acquisitions – incidences pour les actionnaires

Visitez le site telus.com/m&a pour obtenir plus de renseignements sur l'impact des diverses fusions et acquisitions sur vos actions.

Fusion de BC TELECOM et de TELUS Corporation

Les actions ordinaires de BC TELECOM et de l'ancienne TELUS Corporation ne sont plus négociées sur les marchés boursiers. Si vous détenez toujours un certificat d'actions de l'une de ces sociétés, vous devez l'échanger contre un certificat représentant des actions ordinaires et sans droit de vote de la nouvelle société TELUS. Veuillez communiquer avec Computershare, qui vous indiquera la marche à suivre. L'échange se fera selon les modalités suivantes :

Exemple : actionnaire détenant 100 actions

Actions détenues avant la fusion	Taux d'échange ¹	Actions détenues après la fusion
100 actions ordinaires de BC TELECOM	1 contre 1	<ul style="list-style-type: none">• 75 actions ordinaires de TELUS• 25 actions sans droit de vote de TELUS
100 actions ordinaires de TELUS	1 contre 0,7773	<ul style="list-style-type: none">• 58 actions ordinaires de TELUS plus un versement correspondant à 0,2975 action• 19 actions sans droit de vote de TELUS plus un versement correspondant à 0,4325 action

¹ À raison de 75 pour cent d'actions ordinaires et de 25 pour cent d'actions sans droit de vote.

Les fractions d'actions seront payées par chèque aux actionnaires inscrits. Veuillez noter que les certificats de BC TELECOM et de l'ancienne TELUS ne peuvent être vendus ou négociés sur les marchés publics et doivent être échangés avant le 31 janvier 2005.

QuébecTel

L'offre d'achat de TELUS visant toutes les actions en circulation du Groupe QuébecTel inc. est arrivée à terme le 1^{er} juin 2000. Si vous détenez toujours des certificats d'actions de QuébecTel, vous devez les déposer auprès du Trust Banque Nationale (auparavant le Trust Général du Canada) pour obtenir un paiement de 23,00 \$ l'action; vous pouvez communiquer avec celui-ci au 1-800-341-1419 ou au (514) 871-7171.

Clearnet

L'offre d'achat de TELUS visant toutes les actions ordinaires en circulation de Clearnet Communications Inc. est arrivée à terme le 12 janvier 2001. Si vous détenez toujours des certificats d'actions de Clearnet, vous devez les déposer auprès de Computershare pour obtenir votre contrepartie.

- Si vous n'avez pas déposé vos actions en réponse à l'offre à l'une des dates de livraison prévues, soit le 20 octobre 2000 ou le 12 janvier 2001, vos certificats d'actions ont été annulés le 12 janvier 2001, en attendant leur dépôt auprès de Computershare. Étant donné que les actions restantes seront déposées de temps à autre, aucun regroupement des préférences n'est possible, de sorte que TELUS versera en échange de chaque action déposée la contrepartie prévue par son offre initiale, composée à 50 pour cent d'espèces et à 50 pour cent d'actions sans droit de vote de TELUS. Les fractions d'actions seront payées en fonction d'un cours de 38,1725 \$. La juste valeur marchande des actions sans droit de vote de TELUS le 12 janvier 2001 s'élevait à 38,05 \$.
- Lorsque vous échangerez vos actions de Clearnet contre des actions sans droit de vote de TELUS, vous recevrez tous les dividendes versés depuis le 1^{er} avril 2001.
- Visitez le site telus.com/m&a pour obtenir des renseignements sur les dates de livraison antérieures.

Daedalian eSolutions

L'offre d'achat de TELUS visant toutes les actions ordinaires en circulation de Daedalian eSolutions Inc. est arrivée à terme le 12 janvier 2001. Si vous détenez toujours des certificats d'actions de Daedalian, vous devez les déposer auprès de Computershare pour obtenir votre contrepartie. Vos actions de Daedalian pourront être échangées contre des actions sans droit de vote de TELUS au taux de 0,005341 action contre une action. Les fractions d'actions seront payées en fonction d'un cours de 31,83 \$. La juste valeur marchande des actions sans droit de vote de TELUS s'élevait à 30,35 \$ le 22 juin 2001 et à 31,60 \$ le 3 juillet 2001.

Assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires

L'assemblée aura lieu le mercredi 30 avril 2003 à 10 h (heure des Rocheuses) au TELUS Convention Centre, North Building, 136 – 8th Avenue SE, à Calgary, en Alberta.

Les actionnaires, où qu'ils se trouvent au monde, pourront suivre la diffusion vidéo et audio en direct sur Internet. Les actionnaires qui ne peuvent assister à l'assemblée en personne peuvent voter par Internet, par téléphone ou par la poste. Vous trouverez plus de renseignements à l'adresse telus.com/agm.

Si vous avez besoin d'aide pour l'une des opérations suivantes...

- adhésion au régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions
- livraison électronique des documents destinés aux actionnaires
- versement de dividendes ou virement automatique de dividendes dans votre compte bancaire canadien
- changement d'adresse
- transfert d'actions
- perte de certificat d'actions
- regroupement des envois destinés à un seul actionnaire
- liquidation d'une succession
- échange d'un certificat d'actions contre un certificat d'actions ordinaires ou sans droit de vote de la nouvelle société TELUS par suite d'une fusion ou d'une acquisition

communiquez avec notre 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) 982-7270 (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 dispose également de bureaux à Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Montréal et Halifax.

Si vous souhaitez obtenir...

- des renseignements financiers ou des statistiques supplémentaires
- de l'information sur des événements concernant TELUS ou le secteur des télécommunications
- les derniers communiqués de presse ou présentations à l'intention des investisseurs
- des renseignements sur les fusions

communiquez avec le Service des relations avec les investisseurs de TELUS

30, 10020 – 100th Street NW

Edmonton (Alberta) Canada T5J 0N5

téléphone 1-800-667-4871*

(sans frais en Amérique du Nord) ou

(780) 493-7311 (à l'extérieur de l'Amérique du Nord)

télécopieur (780) 493-7399

courriel ir@telus.com

site Web telus.com

*renseignements disponibles par télécopieur sans frais d'interurbain

Siège social 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

Vérificateurs

Deloitte & Touche s.r.l.

Ligne prioritaire pour dénonciations

Dans le cadre de la mise en œuvre de notre politique d'éthique, nous avons créé une ligne téléphonique prioritaire au moyen de laquelle nos employés et d'autres personnes peuvent, en gardant l'anonymat, dénoncer des pratiques ou présenter des plaintes concernant des questions comptables, de contrôles internes ou d'éthique. Le numéro de la ligne prioritaire est le 1-866-515-6333.

This Annual Report is available in English on line at telus.com/agm, from the Transfer Agent or from TELUS' Investor Relations Department.

information à l'intention des investisseurs sur notre site Web

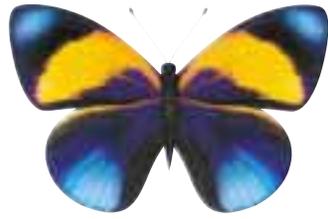


Notre stratégie d'accès au Web nous incite à développer et à améliorer sans cesse la section de notre site Web réservée aux investisseurs. En 2002, nous avons à cette fin :

- amélioré les archives de nos conférences téléphoniques trimestrielles en intégrant aux transcriptions les données des diapositives connexes
- affiché les derniers cours de nos actions et ajouté des graphiques des cours faciles à consulter ainsi que des renseignements sur les cours passés
- permis aux actionnaires de voter facilement à partir du site Web sur les questions soumises aux assemblées
- offert aux actionnaires de recevoir les documents à leur intention par voie électronique.

Surveillez notre site Web au cours de la prochaine année; vous y trouverez d'autres ajouts utiles et intéressants.

Liens utiles sur le site telus.com	
Lien	Information
telus.com/drisp	régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions
telus.com/electronicdelivery	demande de livraison électronique des documents destinés aux actionnaires
telus.com/investorcall	page de lancement du dernier événement diffusé sur Internet
telus.com/quarterly	derniers rapports financiers trimestriels
telus.com/agm	information et documents de sollicitation de procurations pour l'assemblée annuelle
telus.com/bios	renseignements sur les membres de l'équipe de direction et du conseil d'administration
telus.com/m&a	information sur les fusions et acquisitions
telus.com/glossary	glossaire



telus.com



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