

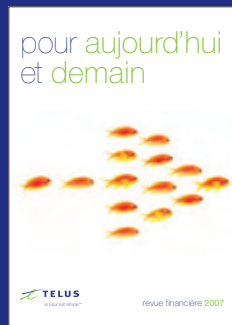
pour aujourd'hui  
et demain



# table des matières

pourquoi investir dans TELUS	1
faits saillants des données financières et d'exploitation pour 2007	2
survol des activités du sans-fil de TELUS	4
survol des activités filaires de TELUS	6
carte de pointage 2007	8
cibles pour 2008	9
lettre aux investisseurs	10
donner pour aujourd'hui et demain	16
pour notre clientèle	18
foire aux questions	20
conseil d'administration	24
équipe de direction	26
renseignements à l'intention des investisseurs	28
où nous vivons, travaillons et servons	29

Des renseignements financiers détaillés, des renseignements à l'intention des investisseurs et notre engagement à l'égard de l'éthique et de la gouvernance d'entreprise sont présentés dans le rapport annuel 2007 – revue financière de TELUS qui peut être consulté également à l'adresse [telus.com/rapportannuel](http://telus.com/rapportannuel).



Des renseignements sur notre engagement à l'égard de la viabilité économique, sociale et écologique sont présentés dans le rapport 2007 de TELUS sur la responsabilité sociale de la société qui peut être consulté également à l'adresse [telus.com/csr](http://telus.com/csr).



## Avis relatif aux énoncés prospectifs

Le présent document contient des énoncés au sujet de futurs événements et résultats financiers et d'exploitation prévus par TELUS qui sont de nature prospective. Ces énoncés prospectifs exigent de la société qu'elle pose des hypothèses et sont assujettis à des risques et à des incertitudes. Il existe un risque important que les hypothèses, prévisions et énoncés prospectifs ne soient pas exacts. Les lecteurs devraient faire preuve de prudence et ne pas se fier indûment à ceux qui sont présentés, puisque divers facteurs pourraient faire en sorte que les hypothèses ainsi que les événements et les résultats futurs réels diffèrent grandement de ceux qui sont énoncés dans les énoncés prospectifs. Par conséquent, le présent document est assujetti à la limitation de responsabilité et est donné entièrement sous réserve des hypothèses (y compris les hypothèses visant les cibles pour 2008), des réserves et des facteurs de risque mentionnés dans le rapport de gestion commençant à la page 12 du rapport annuel 2007 – revue financière de TELUS.

Toute l'information financière est donnée en dollars canadiens sauf indication contraire.

© TELUS Corporation, 2008. Tous droits réservés. Certaines appellations de produits et de services mentionnés dans le présent rapport sont des marques. Les mentions <sup>MD</sup>, <sup>MC</sup> ou © désignent les marques appartenant à TELUS Corporation ou à ses filiales. Toutes les autres marques appartiennent à leurs propriétaires respectifs.



# pourquoi investir dans TELUS

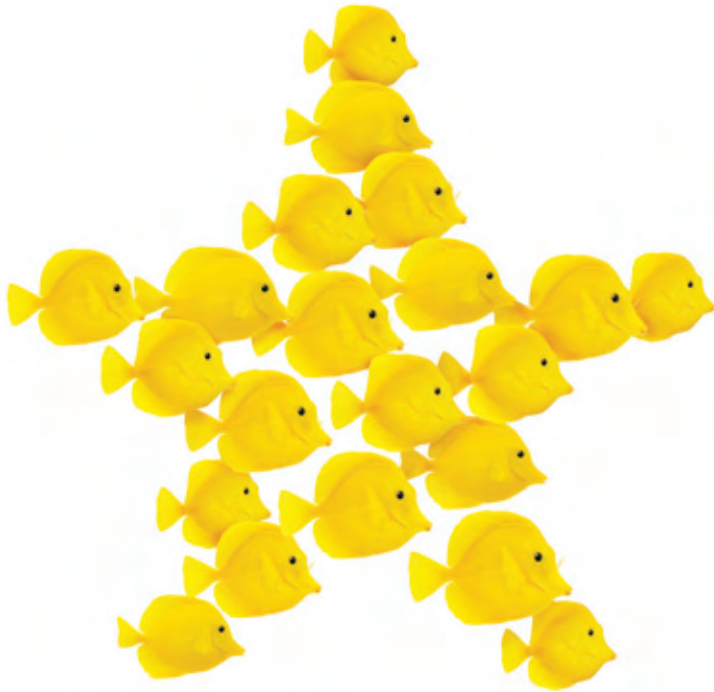
Pour investir dans une entreprise de télécommunications canadienne axée sur le sans-fil et la transmission de données, dont la stratégie constante vise à générer d'importants flux de trésorerie tirés de l'exploitation. Conjuguée à un vigoureux bilan, cette stratégie permet à TELUS d'investir toujours plus dans la croissance future tout en offrant un rendement élevé du capital investi à ses investisseurs.



## Pour aujourd'hui et demain,

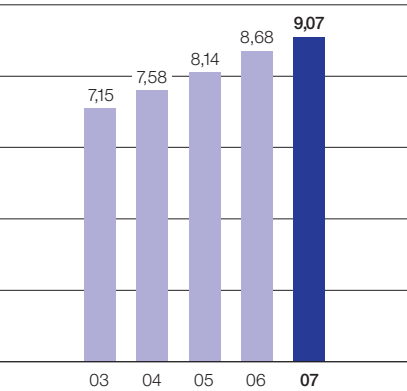
- nous déployons au Canada une stratégie de croissance constante axée sur le sans-fil et les données
- nous profitons d'une forte présence sur le marché canadien du sans-fil en plein essor, où nous réalisons actuellement 47 % des produits d'exploitation consolidés
- nous investissons dans les secteurs d'avenir comme les réseaux filaires large bande et sans fil haute vitesse
- nous tirons parti d'une marque solide et d'une gamme intégrée de services filaires et sans fil novateurs tant pour le milieu des affaires que pour les consommateurs
- nous maintenons notre engagement de longue date qui consiste à établir un équilibre entre les intérêts des actionnaires et ceux des créanciers
- nous souscrivons à notre modèle de croissance des dividendes par l'annonce d'un ratio de distribution cible variant entre 45 et 55 % du bénéfice net durable et avons réalisé une quatrième hausse notable d'affilée de notre dividende, soit de 20 %, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2008
- nous favorisons sans relâche le rendement du capital de nos investisseurs grâce à un quatrième programme de rachat d'actions visant jusqu'à 20 millions d'actions
- nous sommes une société qui a atteint sept ans d'affilée la vaste majorité de ses objectifs financiers et d'exploitation consolidés
- nous sommes reconnus au Canada comme à l'étranger pour nos meilleures pratiques de gouvernance d'entreprise, la qualité de notre information financière et de sa communication et notre position de tête au chapitre de la responsabilité sociale et du développement durable

# faits saillants de 2007



## produits

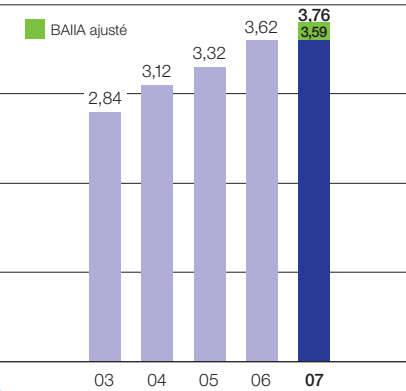
(en milliards de dollars)



Augmentation des produits de 4,5 % sous l'impulsion de la croissance des produits tirés de la transmission filaire des données et du sans-fil

## BAIIA

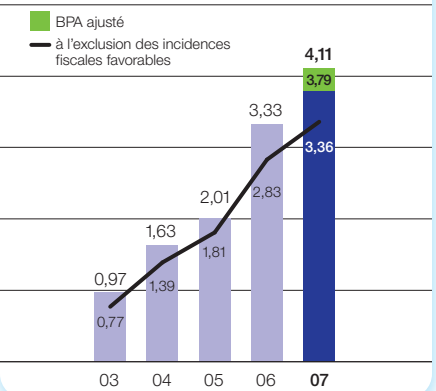
(en milliards de dollars)



Hausse du BAIIA ajusté de 4 % en raison d'un rendement vigoureux du sans-fil

## bénéfice par action

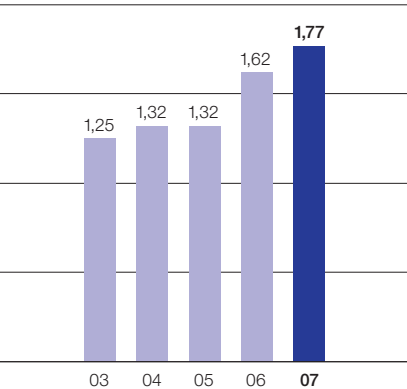
(en dollars)



Montée du bénéfice par action ajusté de 23 % stimulée par la croissance du BAIIA du sans-fil, la réduction des coûts de financement et des incidences fiscales positives

## dépenses en immobilisations

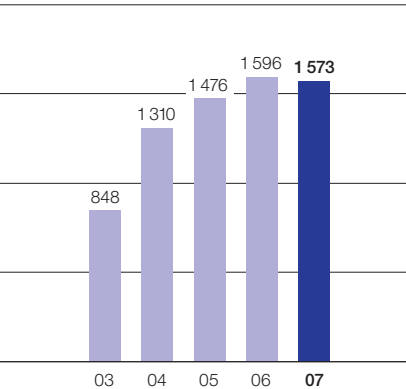
(en milliards de dollars)



Augmentation des dépenses en immobilisations de 152 millions de dollars, soit de 9 %, provoquée par les améliorations apportées au réseau sans fil

## flux de trésorerie disponibles

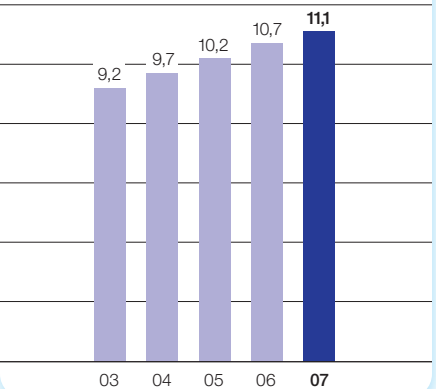
(en millions de dollars)



Baisse des flux de trésorerie disponibles de 23 millions de dollars, soit de 1,4 %, attribuable à l'augmentation des dépenses en immobilisations, compensée en partie par la baisse des intérêts débiteurs et la hausse des recouvrements fiscaux

## connexions clients

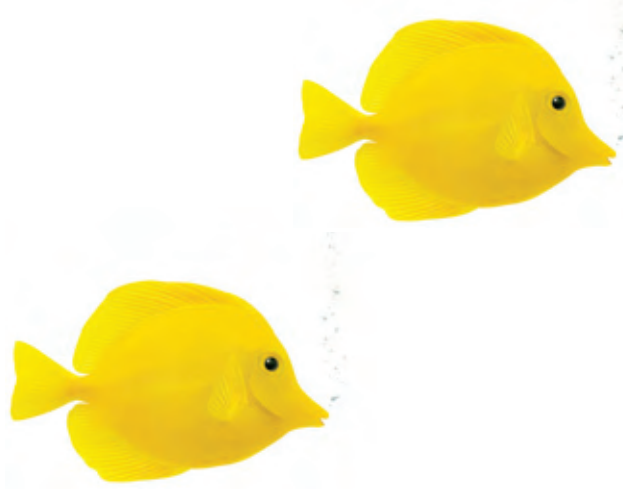
(en millions)



Hausse des connexions clients de 432 000, soit de 4 %, grâce à la forte croissance d'Internet sans fil et haute vitesse

# faits saillants des données financières et d'exploitation

(en millions de dollars sauf les montants par action)	2007	2006	Variation en % (2007-2006)	2005	Variation en % (2007-2005)
<b>Activités</b>					
Produits d'exploitation	9 074 \$	8 681 \$	4,5	8 143 \$	11,4
BAIIA <sup>1</sup>	3 589 \$	3 615 \$	(0,7)	3 320 \$	8,1
BAIIA ajusté <sup>2</sup>	3 758 \$	3 615 \$	4,0	3 320 \$	13,2
Bénéfice d'exploitation	1 974 \$	2 039 \$	(3,2)	1 696 \$	16,4
Bénéfice net	1 258 \$	1 145 \$	9,9	717 \$	75,5
Bénéfice par action (BPA) de base	3,79 \$	3,33 \$	13,8	2,01 \$	88,6
BPA de base ajusté <sup>2</sup>	4,11 \$	3,33 \$	23,4	2,01 \$	104,5
BPA de base ajusté <sup>2</sup> , à l'exclusion d'incidences fiscales favorables	3,36 \$	2,83 \$	18,7	1,81 \$	85,6
Dividendes déclarés par action	1,575 \$	1,20 \$	31,3	0,875 \$	80,0
Ratio de distribution (en %) <sup>3</sup>	47	45	-	55	-
Rendement de l'avoire des porteurs d'actions ordinaires (en %)	18,1	16,4	-	10,0	-
Rentrées liées aux activités d'exploitation	3 172 \$	2 804 \$	13,1	2 915 \$	8,8
Dépenses en immobilisations	1 770 \$	1 618 \$	9,4	1 319 \$	34,2
<b>Situation financière</b>					
Total de l'actif	16 988 \$	16 661 \$	2,0	16 347 \$	3,9
Dette nette <sup>4</sup>	6 142 \$	6 278 \$	(2,2)	6 294 \$	(2,4)
Ratio dette nette/BAIIA <sup>5</sup>	1,7	1,7	-	1,9	-
Flux de trésorerie disponibles <sup>6</sup>	1 573 \$	1 596 \$	(1,4)	1 476 \$	6,6
Capitaux propres	6 926 \$	7 048 \$	(1,7)	6 967 \$	(0,6)
Capitalisation boursière <sup>7</sup>	15 823 \$	17 848 \$	(11,3)	16 557 \$	(4,4)
<b>Autres renseignements</b> (au 31 décembre)					
Abonnés au sans-fil (en milliers)	5 568	5 056	10,1	4 521	23,2
Lignes d'accès au réseau (en milliers)	4 404	4 548	(3,2)	4 691	(6,1)
Abonnés à Internet (en milliers)	1 175	1 111	5,8	999	17,6
Total des connexions clients	11 147	10 715	4,0	10 211	9,2

- 
- 1 Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement calculé comme les produits d'exploitation moins les charges d'exploitation et moins la charge afférente au règlement net en espèces et moins les coûts de restructuration.
  - 2 À l'exclusion d'une charge supplémentaire de 169 millions de dollars en 2007 relative à l'instauration du règlement net en espèces dans le cas des options d'achat d'actions attribuées avant 2005.
  - 3 Le dernier dividende trimestriel déclaré par action, au cours de la période pertinente de l'exercice, annualisé, divisé par la somme du bénéfice de base par action déclaré au cours des quatre derniers trimestres.
  - 4 La somme de la dette à long terme, de la tranche à court terme de la dette à long terme, du passif net différé de la couverture relative à des billets en dollars américains et du produit des créances titrisées, déduction faite de l'encaisse et des placements temporaires.
  - 5 La dette nette par rapport au BAIIA (à l'exclusion des coûts de restructuration).
  - 6 Le BAIIA, auquel on a ajouté les coûts de restructuration, les intérêts en espèces reçus et l'excédent de la charge de la rémunération à base d'actions sur les paiements au titre de la rémunération à base d'actions, moins les intérêts en espèces payés, les impôts en espèces, les dépenses en immobilisations, les paiements en espèces au titre de la restructuration, les dons et les frais de titrisation.
  - 7 La valeur marchande en fonction du cours de clôture des actions et du nombre d'actions en circulation en fin d'exercice.

Note : Les résultats comparatifs de 2006 et de 2005 ont été retraités pour tenir compte d'une modification de la comptabilisation des actifs de retraite transitoires au titre des avantages sociaux futurs des employés. Se reporter à la rubrique 1.3 du rapport de gestion présenté dans le rapport annuel 2007 - revue financière de TELUS.

# TELUS sans-fil

## ce que nous sommes

- une entreprise nationale de services sans fil comptant 5,6 millions d'abonnés personnels et d'affaires et offrant une zone de couverture étendue à 32 millions de personnes, soit 96 % de la population du Canada
- un chef de file nord-américain pour ce qui est de la croissance des flux de trésorerie, des marges d'exploitation et des produits annuels moyens par appareil
- un fournisseur national de services sans fil numériques intégrés voix, données et Internet, dont les services de communication intégrée avec touche de conversation (PTT) sur appareils Mike, l'unique réseau iDEN du Canada et un réseau SCP numérique (AMRC) national aux capacités de transmission de données 1X et haute vitesse (EVDO Rev A)

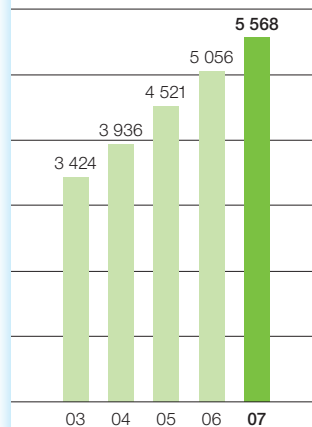
## nos produits et services

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

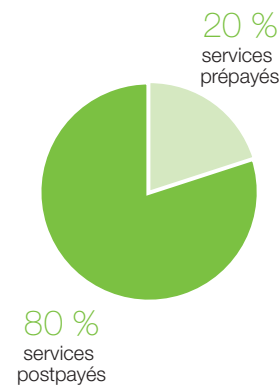
**Internet** – services EUPHORI<sup>MC</sup> de TELUS, y compris TELUS Musique sans fil<sup>MD</sup>, TELUS Radio sans fil<sup>MD</sup>, TELUS TV sans fil<sup>MC</sup>, la navigation Web, Windows Live Messenger, les réseaux sociaux, la messagerie textuelle et image, le téléchargement de jeux, de vidéos, de sonneries et d'images

**données** – appareils incluant cartes PC et assistants numériques personnels (PDA) pouvant être utilisés sur les réseaux sans fil haute vitesse (EVDO et EVDO Rev A), 1X et de transmission de données par paquets Mike

abonnés au sans-fil  
(en milliers)



répartition des abonnés  
en 2007



## en 2007, nous avons tenu nos promesses...

- en accélérant, grâce aux mises à niveau EVDO Rev A, les vitesses du réseau national haute vitesse sans fil offert maintenant à 80 % des Canadiens et permettant l'itinérance dans 242 régions métropolitaines des É.-U.
- en élargissant nos services d'itinérance mondiaux et en mettant sur le marché le téléphone intelligent BlackBerry 8830 World Edition, permettant ainsi à nos clients grands voyageurs de demeurer branchés partout aux services de transmission de la voix et des données
- en optimisant les services de divertissement, d'information et de messagerie EUPHORIK destinés aux consommateurs, ce qui a contribué à la hausse de 59 % de nos produits d'exploitation liés à la transmission de données
- en menant à bien la transférabilité des numéros sans fil qui nous a permis d'obtenir un important contrat avec le gouvernement du Canada
- en lançant le Forfait de repérage des véhicules de TELUS, un ensemble de services de positionnement global conçu pour les petites et moyennes entreprises

## en 2008, nous comptons...

- continuer de fidéliser nos clients et conserver nos faibles taux de désabonnement en assurant un service à la clientèle de première qualité soutenu par les Promesses de TELUS, qui mettent en valeur nos réseaux fiables, notre service à la clientèle rapide et nos nouveaux téléphones « cool »
- optimiser nos solutions affaires sans fil, maintenant que les entreprises canadiennes délaissent les accès sur réseau et courriels sans fil de base en faveur des solutions sans fil intégrées
- offrir des applications et des appareils « cool » de transmission de données sans fil qui optimisent notre investissement soutenu à l'échelle nationale dans des réseaux sans fil à plus haute vitesse
- participer à la mise aux enchères du spectre du sans-fil évolué qui pourrait élargir le spectre des futurs services et applications aux clients
- réaliser jusqu'à 2,15 milliards de dollars en BAIIA tiré de nos activités dans le sans-fil



aujourd'hui

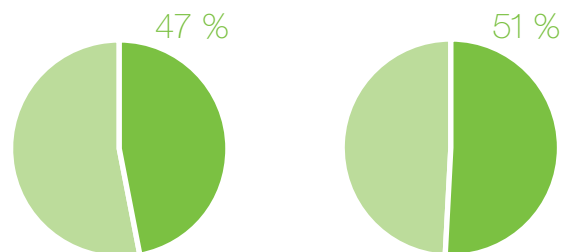
générer de vigoureux flux<sup>1</sup> de trésorerie tirés du sans-fil de 1,4 milliard de dollars en généralisant l'adoption et l'utilisation de la transmission de données sans fil grâce à des investissements dans notre réseau de transmission de données sans fil haute vitesse

accroître l'utilisation de la transmission de données sans fil et les produits d'exploitation qui en découlent grâce à d'intéressants forfaits à valeur ajoutée pour le consommateur, comme BlackBerry, les réseaux sociaux et les applications de jeux, de musique et de vidéos

demain

### résultats de 2007 – sans-fil

part de TELUS après consolidation

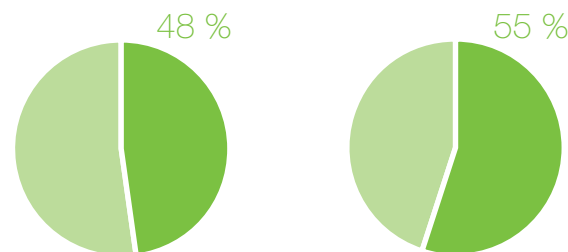


produits d'exploitation  
4,26 milliards de dollars

BAIIA²  
1,93 milliard de dollars

### cibles pour 2008³ – sans-fil

part de TELUS après consolidation



produits d'exploitation  
4,625 à 4,725 milliards de dollars

BAIIA  
2,075 à 2,15 milliards de dollars

1 Le BAIIA (après ajustement) moins les dépenses en immobilisations.

2 Le BAIIA (après ajustement) ne tient pas compte d'une charge supplémentaire de 23,6 millions de dollars relative à l'instauration d'un règlement net en espèces dans le cas des options d'achat d'actions attribuées avant 2005.

3 Se reporter à la mise en garde concernant les énoncés prospectifs à la page 12 du rapport annuel 2007 – revue financière de TELUS.





# TELUS filaire

## ce que nous sommes

- une entreprise de services locaux titulaire offrant une gamme complète de services locaux, interurbains, de transmission de données, Internet, vidéo, de divertissement et autres services aux consommateurs et aux entreprises de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de l'Est du Québec
- un fournisseur national de solutions données, IP et gérées axé sur le marché des entreprises, notamment en tant qu'entreprise non titulaire dans les centres urbains de l'Ontario et du Québec
- un fournisseur de 4,4 millions de lignes d'accès au réseau à des résidences et à des entreprises
- le deuxième fournisseur de services Internet en importance dans l'Ouest canadien, avec 1,2 million d'abonnés à Internet, dont 87 % à Internet haute vitesse

## nos produits et services

**voix** – service téléphonique local et interurbain, services de gestion d'appels comme le répondeur, l'afficheur et l'appel en attente, vente, location et entretien de matériel téléphonique

**Internet** – services Internet haute vitesse ou par ligne commutée avec fonctions de sécurité (antivirus avec antipourriel, pare-feu et anti-logiciel espion) et fonctions de divertissement (série de jeux cool TELUS et téléchargements musicaux de TELUS)

**TELUS TV<sup>MD</sup>** – service de divertissement entièrement numérique offert dans certaines régions avec Vidéo sur demande et Télé à la carte dans la gamme de services Ma Maison Telus

**données** – réseaux IP, lignes privées, services commutés, services réseaux de gros, gestion de réseaux et hébergement

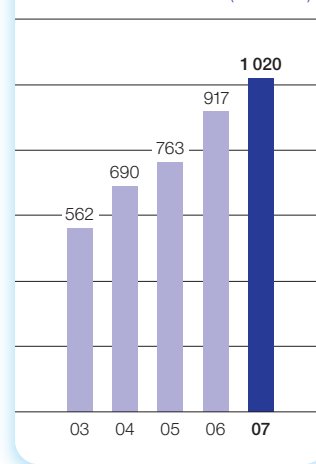
**solutions voix et données convergées** – services IP-One Innovation<sup>MD</sup> et IP-One Evolution<sup>MD</sup> de TELUS

**hébergement et infrastructure** – solutions TI gérées et infrastructure offertes par les réseaux IP de TELUS branchés à nos centres de données Internet

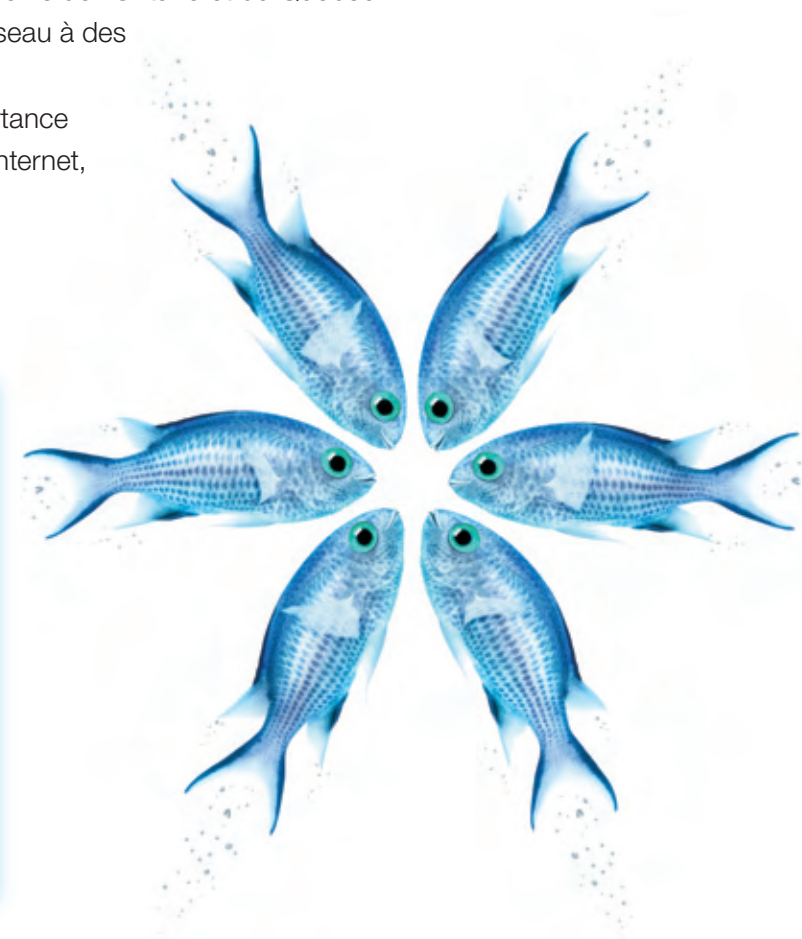
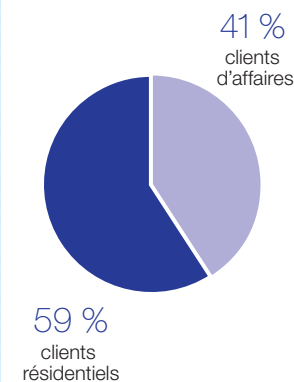
**solutions de sécurité** – solutions gérées et non gérées destinées à protéger les réseaux, la messagerie et les données des entreprises, et services de conseils en sécurité

**solutions personnalisées** – services de centre de contact, y compris le service CentreContactUniversel, les services de conférence (la diffusion sur Internet, les services audio, Web et vidéo) et les solutions d'impartition en ressources humaines et en santé et sécurité au travail

abonnés à Internet haute vitesse (en milliers)



lignes d'accès au réseau en 2007 total de 4,4 millions



## en 2007, nous avons tenu nos promesses...

- en obtenant l'abstention de réglementation du service téléphonique résidentiel dans 63 collectivités et du service d'affaires dans 35 collectivités en Alberta, en Colombie-Britannique et dans l'Est du Québec, améliorant ainsi la flexibilité dans la tarification, la commercialisation et l'offre d'ensembles de services
- en continuant d'investir dans la vitesse et la zone de couverture de notre infrastructure large bande
- en dirigeant nos efforts vers quatre marchés commerciaux verticaux clés : le secteur public, les soins de santé, les services financiers et l'énergie
- en obtenant d'importants contrats, dont un contrat quinquennal de 200 millions de dollars avec le ministère de la Défense nationale, un contrat de plusieurs millions de dollars avec la Western Canada Lottery Corporation, un contrat de sept ans avec Lloyd's Canada et un contrat à long terme de 90 millions de dollars avec Groupe Pages Jaunes
- en mettant en place un système d'entrée des commandes et de facturation convergent pour un million de clients résidentiels en Alberta
- en lançant TELUS TV dans plusieurs collectivités du Québec et en poursuivant le déploiement de TELUS TV dans d'autres régions de Vancouver, de Calgary et d'Edmonton

## en 2008, nous comptons...

- continuer d'améliorer notre réseau large bande et d'accroître le nombre de nos abonnés à Internet haute vitesse
- profiter des créneaux dégagés par la non-intervention en matière de réglementation pour offrir des gammes de services plus flexibles et plus intéressants
- mettre en place un nouveau système d'entrée des commandes et de facturation pour plus de un million de clients résidentiels en C.-B. pour améliorer le service à la clientèle, la productivité, les offres d'ensembles de services et les choix de commercialisation
- remporter et exécuter des contrats d'affaires axés sur les principaux marchés commerciaux verticaux
- accroître notre présence dans le secteur des soins de santé par l'acquisition d'Emergis en janvier au prix de 743 millions de dollars, consolidant la position de TELUS comme chef de file dans la transformation permanente des services de soins de santé au Canada
- augmenter nos produits d'exploitation de 5 % pour les porter à 5,075 milliards de dollars



aujourd'hui

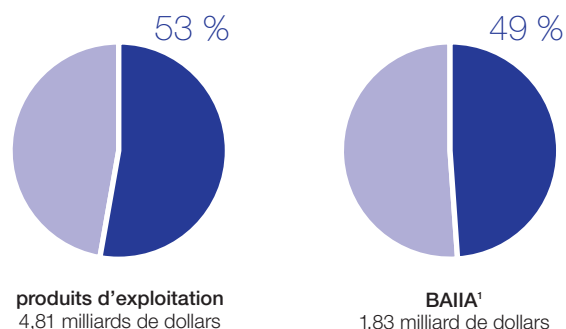
générer une saine croissance de la transmission de données en augmentant le nombre de nos abonnés à Internet pour le faire passer à plus de un million et en remportant d'importants contrats dans le marché des affaires de l'Ouest canadien et du centre du pays

accélérer le déploiement de TELUS TV et lancer la TV haute définition pour améliorer la gamme de services Ma Maison TELUS

demain

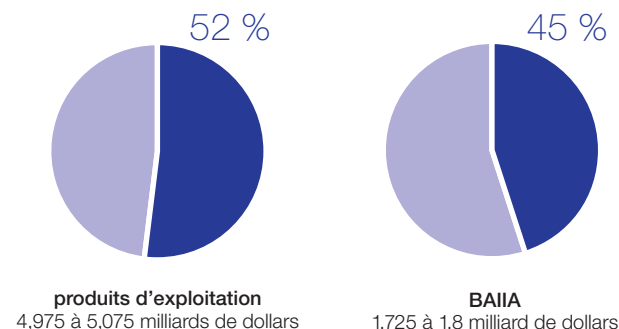
### résultats de 2007 – filaire

part de TELUS après consolidation



### cibles pour 2008<sup>2</sup> – filaire

part de TELUS après consolidation



1 Le BAIIA (après ajustement) ne tient pas compte d'une charge supplémentaire de 145,1 millions de dollars relative à l'instauration d'un règlement net en espèces dans le cas des options d'achat d'actions attribuées avant 2005.

2 Se reporter à la mise en garde concernant les énoncés prospectifs à la page 12 du rapport annuel 2007 – revue financière de TELUS.

# tableau de bord de 2007

Chez TELUS, nous croyons fermement qu'il est nécessaire de fixer des objectifs financiers et d'exploitation clairs pour assurer une croissance soutenue et garantir la transparence à l'égard des investisseurs. Le tableau qui suit offre un condensé du rendement de TELUS en 2007 par rapport à nos cibles initiales consolidées et par segments d'abonnés.

Pour plus de précisions, reportez-vous à la rubrique 1.4 du rapport de gestion présenté dans le rapport annuel 2007 – revue financière de TELUS.

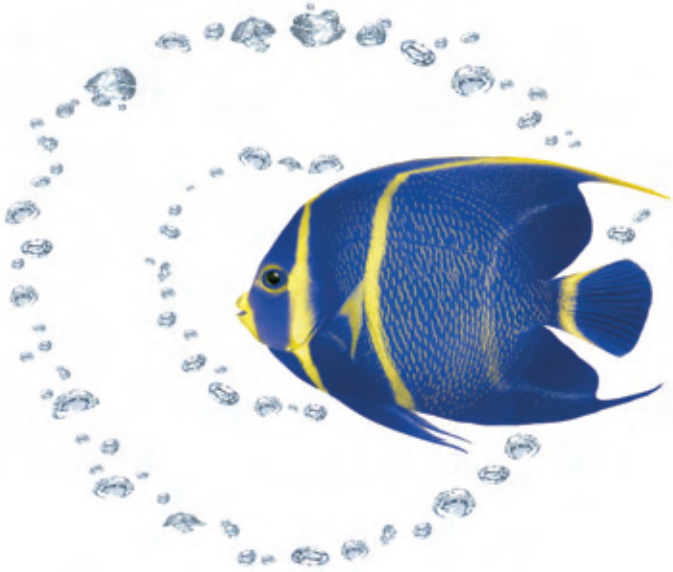
	résultats de 2007	cibles initiales de 2007	résultat
<b>Chiffres consolidés</b>			
Produits d'exploitation	9,074 milliards de dollars	9,175 à 9,275 milliards de dollars	✘
BAlIA ajusté <sup>1</sup>	3,758 milliards de dollars	3,725 à 3,825 milliards de dollars	✓
Bénéfice par action (BPA) ajusté <sup>1</sup>	4,11 \$	3,25 \$ à 3,45 \$	✓✓
BPA ajusté <sup>1</sup> , à l'exclusion d'incidences fiscales favorables	3,36 \$	3,25 \$ à 3,45 \$	✓
Dépenses en immobilisations	1,77 milliard de dollars	1,75 milliard de dollars environ	✓
<b>Secteur de xploitation par segments d'abonnés</b>			
Augmentation nette du nombre d'abonnés à Internet haute vitesse	103 500	135 000+	✘
Augmentation nette du nombre d'abonnés au sans-fil	514 600	550 000+	✘

<sup>1</sup> À l'exclusion d'une charge supplémentaire relative à l'instauration du règlement net en espèces dans le cas des options d'achat d'actions attribuées avant 2005.

- ✓ atteint ou ✓✓ dépassé la cible
- ✘ n'a pas atteint la cible



# cibles pour 2008



Les objectifs financiers consolidés et des secteurs d'exploitation pour 2008 sont décrits en détail aux rubriques 1.4 et 1.5 du rapport de gestion présenté dans le rapport annuel 2007 de TELUS – revue financière.

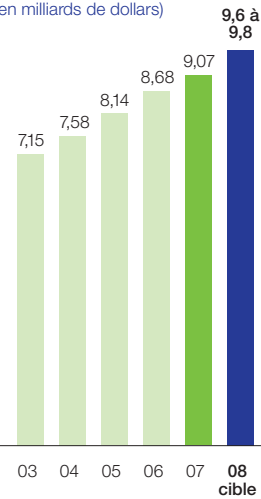
Ces cibles pour 2008 sont données sous réserve des énoncés prospectifs figurant à la page 12 du rapport annuel 2007 – revue financière de TELUS. En raison de leur nature, les énoncés prospectifs exigent de la société qu'elle pose des hypothèses, sont assujettis à des risques et à des incertitudes inhérents et comportent le risque majeur de s'avérer inexacts.

## Obtenir des produits d'exploitation de 9,6 à 9,8 milliards de dollars

Augmentation de plus de 530 millions de dollars, soit de 6 à 8 %, par la croissance soutenue du sans-fil et de la transmission de données, et l'acquisition d'Emergis

### produits d'exploitation

(en milliards de dollars)



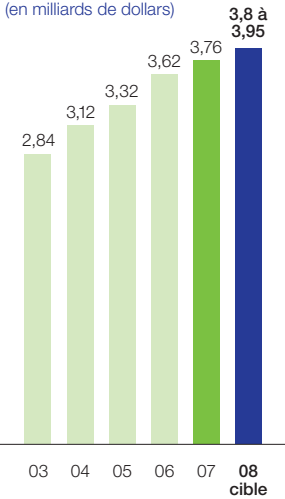
## Produire un BAIIA de 3,8 à 3,95 milliards de dollars

Hausse jusqu'à concurrence de 5 % soutenue par la croissance du bénéfice d'exploitation tiré du sans-fil

\*Le BAIIA de 2007 a été ajusté pour exclure une charge de 169 millions de dollars relative au règlement net en espèces d'options antérieures.

### BAIIA\*

(en milliards de dollars)

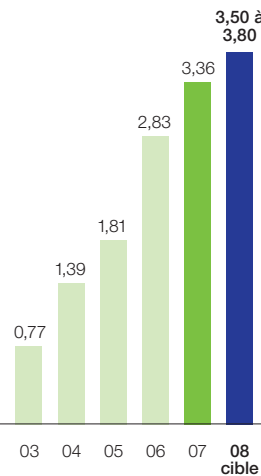


## Réaliser un BPA de 3,50 \$ à 3,80 \$

Progression de 4 à 13 %, à périmètre constant, par l'augmentation continue du BAIIA, des taux d'imposition réduits et la diminution du nombre moyen d'actions en circulation au moyen de rachats d'actions constants

### BPA\*

(en dollars)



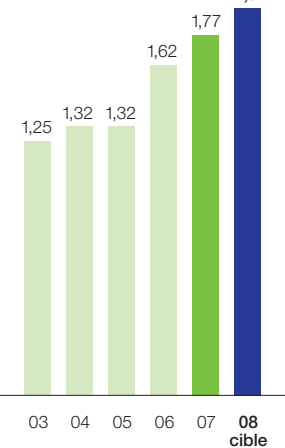
\*BPA de base ajusté, à l'exclusion des incidences fiscales favorables et, en 2007, des 32 cents de la charge afférente au règlement net en espèces.

## Investir 1,9 milliard de dollars dans la croissance à long terme

Développement et amélioration des réseaux sans fil et filaires large bande et des systèmes TI internes et soutien de la vigoureuse croissance des logements dans l'Ouest canadien et des nouveaux contrats obtenus dans le centre du Canada

### dépenses en immobilisations

(en milliards de dollars)



# pour aujourd'hui et demain

Cher investisseur,

Pour TELUS, 2007 a été une année de grandes initiatives et réalisations, mais aussi de prodigieux changements et de défis. Nous avons maintenu le cap sur notre stratégie de croissance nationale. Nous continuons à investir dans le futur tout en misant sans relâche sur la création de la valeur au profit de nos investisseurs, de nos clients, des membres de notre équipe et de nos collectivités.



Darren et Lloyd Lyall, 11 ans, se promettent de réaliser leur rêve : trouver un traitement curatif du diabète juvénile pour que des milliers d'enfants canadiens comme Lloyd puissent vivre sans piqûres ni analyses de sang quotidiennes et sans soucis.

## Rétrospective 2007

Pour moi, 2007 évoque les nombreux succès réalisés par notre équipe et le progrès que nous avons accompli en conservant le premier rang dans le secteur des télécommunications. Nous avons obtenu de bons résultats d'exploitation et poursuivi notre stratégie de croissance, malgré une concurrence féroce et un vent de changement dans le secteur et la réglementation.

TELUS demeure un chef de file parmi ses homologues titulaires mondiaux des télécommunications sur le plan de la croissance des bénéfices, de l'investissement dans ses activités principales et du rendement du capital investi par les actionnaires sous forme de dividendes accrus et de rachats d'actions. Au chapitre de l'exploitation, notre stratégie a porté ses fruits en 2007 et nous avons remporté d'importants contrats en nous concentrant sur les secteurs verticaux clés, forts de notre volonté d'investir dans la croissance à long terme et de notre réputation pour ce qui est des solutions d'avant-garde dans la transmission des données et le sans-fil.

Tout au long de l'année, nous avons rigoureusement suivi notre objectif d'investir pour aujourd'hui et demain. Si nous avons été contraints de prendre certaines décisions difficiles en chemin, nous l'avons fait dans l'optique d'assurer la croissance et la valeur, tant pour nos investisseurs que pour notre société.

J'en veux pour preuve notre tentative d'acquisition de BCE, qui semblait favoriser notre stratégie de croissance nationale. TELUS visait à créer un chef de file national en télécommunications capable de faire bénéficier les actionnaires de BCE et de TELUS d'une valeur accrue. En dernière analyse, nous avons préféré ne pas soumettre d'offre concurrente pour l'acquisition de BCE. Nous avons pris notre décision en tenant compte de nombreux facteurs, dont la conjoncture défavorable des marchés financiers, l'échéancier avancé par BCE et les retards dans les autorisations gouvernementales. Finalement, notre démarche prudente et rigoureuse nous a permis de conclure que le risque était trop élevé pour les investisseurs de TELUS.

Sur le plan de la réglementation, nous avons été encouragés de voir enfin les télécommunicateurs canadiens bénéficier d'une flexibilité réglementaire et d'une capacité concurrentielle dans les activités filaires. En 2007, nous avons obtenu la déréglementation pour la majorité de notre clientèle résidentielle et d'affaires en Colombie-Britannique, en Alberta et au Québec. La déréglementation procure à TELUS une meilleure égalité des chances et des outils concurrentiels qui ne figuraient pas encore à son répertoire. Ainsi, nous pouvons améliorer nos offres d'ensembles de services et notre tarification et accentuer la souplesse de nos méthodes de commercialisation, ce qui se traduit par une meilleure expérience client globale.

Malheureusement, le gouvernement fédéral a changé de cap. Alors qu'il semblait vouloir laisser aux forces du marché toute la latitude concurrentielle, sa politique-cadre pour la délivrance de licences de spectre du sans-fil par enchères prévue pour mai 2008 la restreint en facilitant l'entrée de nouveaux venus sur le marché. Il va sans dire que cette décision nous déçoit. Malgré cela, TELUS demeure confiante quant aux perspectives d'une croissance soutenue du sans-fil au Canada, surtout en raison du taux de pénétration relativement faible au Canada associé à l'excellente fiche de rendement de TELUS des quatre dernières années indiquant 500 000 nouveaux abonnés au sans-fil par an.

### Croissance nourrie par le rendement financier

Comme l'indique le tableau, TELUS affiche depuis 2000 un rendement à long terme positif appréciable, propice à la création de la valeur selon bon nombre de paramètres financiers et d'exploitation clés. Ces résultats vigoureux ont été obtenus pendant une période particulièrement névralgique pour les entreprises de télécommunications et de technologie. Là encore, la valeur de la stratégie d'affaires de TELUS, axée sur les principes de croissance du sans-fil et de la transmission des données sur les marchés locaux canadiens, a fait ses preuves. Cette stratégie a produit une composition de l'actif de TELUS de premier ordre, à tel point que 47 % de nos produits consolidés de 2007 sont tirés du sans-fil, et 20 %, de la transmission de données filaire.

Les résultats de TELUS pour l'exercice de 2007 ont été solides : les produits consolidés ont dépassé 9 milliards de dollars, le bénéfice

Rendement financier et d'exploitation à long terme	2000 <sup>1</sup>	2007	Augmentation depuis 2000
Produits	6,0 milliards de dollars	9,1 milliards de dollars	51 % ↑
BAIIA	2,4 milliards de dollars	3,8 milliards de dollars <sup>2</sup>	55 % ↑
Bénéfice net	681 millions de dollars	1,3 milliard de dollars	85 % ↑
Bénéfice net par employé	29 000 \$	37 000 \$	27 % ↑
BPA	2,86 \$	4,11 \$ <sup>2</sup>	44 % ↑
Connexions totales	6,5 millions	11,1 millions	70 % ↑
Abonnés au sans-fil	1,2 million	5,6 millions	359 % ↑
Abonnés à Internet haute vitesse	48 000	1 million	2 025 % ↑
Valeur de l'entreprise	12,3 milliards de dollars	21,9 milliards de dollars	78 % ↑

<sup>1</sup> 30 juin 2000. Produits, BAIIA, bénéfice net et BPA sur une période de 12 mois.

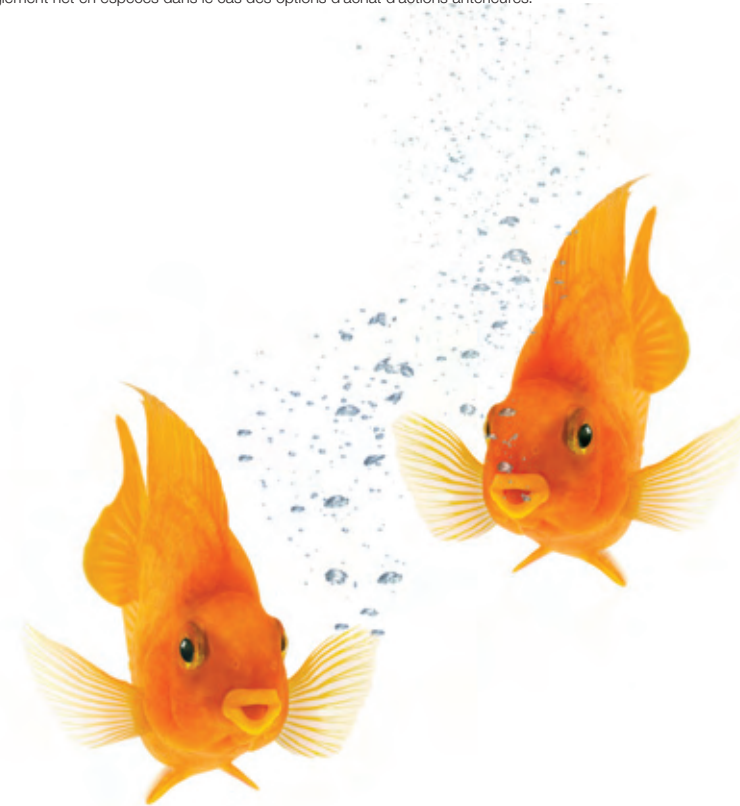
<sup>2</sup> BAIIA et BPA ajustés, à l'exclusion d'une charge supplémentaire relative à l'instauration du règlement net en espèces dans le cas des options d'achat d'actions antérieures.

par action (BPA) a connu une hausse de 23 %, et le rendement des capitaux propres a atteint un sommet sans précédent de 18 %. Cela a été rendu possible par la forte croissance du sans-fil de 10,5 % et de la transmission des données filaire de 8 %.

Dans l'ensemble, TELUS a atteint ou dépassé trois des quatre objectifs financiers consolidés de 2007, dont les deux cibles de rentabilité du BAIIA et du BPA. Les produits ont été seulement de 1 % inférieurs à la cible visée, ce qui est attribuable en grande partie à notre tarification quasiment imbattable dans le sans-fil. Ce rendement remarquable a pu être atteint malgré des coûts plus élevés que prévu au milieu de l'exercice dans trois secteurs, soit le lancement de la transférabilité des numéros sans fil (TNSF), la mise en œuvre d'une nouvelle plateforme unifiée de service à la clientèle en Alberta et la fin du service AMP'D Mobile en raison de la mise en faillite de sa société mère aux États-Unis.

Malgré ces défis, TELUS est déterminée à respecter son engagement pris de longue date : établir un équilibre entre les intérêts des actionnaires et ceux des créanciers et assurer un rendement du capital aux investisseurs. Pour ce faire, nous avons :

- majoré pour la quatrième fois consécutive notre dividende, une hausse de 20 % en 2008, pour atteindre un sommet annualisé de tous les temps de 1,80 \$





aujourd'hui

soutenus par le réseau sans fil le plus rapide du Canada et une variété d'appareils sans fil « cool », nos produits et notre bénéfice d'exploitation affichent une croissance de 10 %, dont une hausse de 59 % des produits tirés de la transmission des données

le futur du sans-fil est simple, grâce à un secteur canadien en plein essor, au potentiel de croissance impressionnant et qui profite du déploiement soutenu de nos applications riches en données pour téléphones intelligents de prochaine génération

demain

- poursuivi notre programme de rachat d'actions en 2007, et TELUS a ainsi racheté ses actions en contrepartie de 750 millions de dollars. Depuis 2004, TELUS a racheté près de 53 millions d'actions au prix de 2,5 milliards de dollars
- réussi à refinancer 1 milliard de dollars de la dette à des taux d'intérêt beaucoup plus faibles en mars, une économie annuelle de 33 millions de dollars sur les intérêts.

Nos vigoureux flux de trésorerie et notre excellent bilan nous offrent la flexibilité d'atteindre deux objectifs qui se font mutuellement obstacle dans bon nombre de sociétés : investir prudemment dans des perspectives de croissance stratégiques et procurer un rendement du capital aux actionnaires sur une base continue. Les décisions de placement de TELUS ont épousé sa stratégie au fil des huit dernières années, dans le respect de ses activités de base sur le marché canadien, tout en adhérant à son modèle de croissance du dividende et à ses programmes de rachat d'actions.

### Volatilité du cours de l'action

Après quatre années d'augmentation à deux chiffres, le cours de l'action de TELUS a connu des fluctuations en 2007, allant d'un creux de 40 \$ à un sommet de près de 65 \$, pour terminer l'année en baisse de 8 %, soit à peine moins que 50 \$. Cette turbulence est attribuable à trois facteurs externes : l'exubérance du marché des capitaux propres privés et la spéculation sur ce marché qui se sont depuis dissipées, le nouveau cadre des enchères liées au spectre du sans-fil qui ouvre la porte aux nouveaux venus et le repli généralisé des marchés boursiers qui s'est poursuivi durant les premiers mois de 2008. De surcroît, même si TELUS a affiché de solides résultats en 2007, ils n'étaient pas aussi exceptionnels qu'à l'accoutumée, comme nos investisseurs s'attendent à en avoir de notre société. Les actions se sont redressées après l'annonce vers la mi-décembre de nos cibles de 2008, qui reflètent une vigoureuse croissance des produits d'exploitation et du bénéfice.

Pour ce qui est du rendement global, qui comprend la plus-value de l'action et le réinvestissement des dividendes, TELUS a réalisé un rendement de 220 % en faveur des actionnaires au cours des

#### Rendement à long terme des actions 2000 à 2007<sup>1</sup>

1	Singapore Telecommunications	59 % ↑
2	TELUS	25 % ↑
3	Telefónica	19 % ↑
4	BCE	14 % ↑
5	Hellenic Telecommunications	0 %
6	AT&T	-6 % ↓
7	Portugal Telecom	-7 % ↓
8	Verizon	-11 % ↓
9	TeliaSonera	-16 % ↓
10	Swisscom	-20 % ↓
11	Telstra	-31 % ↓
12	Telecom New Zealand	-41 % ↓

<sup>1</sup> 30 juin 2000 au 31 décembre 2007.

cinq dernières années. Comme l'indique le tableau, TELUS occupe le deuxième rang, à la fin de 2007, parmi les principales entreprises de télécommunications titulaires mondiales au chapitre de l'augmentation du cours de l'action depuis le milieu de 2000. En fait, TELUS a occupé la première place pendant 105 semaines entre la mi-année 2005 et la mi-année 2007, pour ce qui est du rendement selon le cours de l'action depuis 2000.

### Mesurer nos progrès selon une stratégie qui a fait ses preuves

Depuis 2000, TELUS demeure fidèle à son orientation stratégique et sa stratégie de croissance nationale est tout aussi de circonstance aujourd'hui qu'elle l'était au départ, il y a huit ans. De même, les six impératifs stratégiques fixés en 2000 continuent à guider efficacement notre société. Voici un bref aperçu de nos réalisations en 2007 qui s'inscrivent dans cette optique, ainsi que nos plans à compter de maintenant.

#### Cibler les marchés des données et du sans-fil

TELUS a connu des succès ininterrompus dans les services sans fil et de transmission de données, franchissant le seuil des six millions de clients. Soulignons que cela reflète une croissance spectaculaire des produits tirés du sans-fil et de la transmission de données, qui sont passés de 28 % seulement des produits d'exploitation globaux en 2000 à 67 % en 2007. À eux seuls, les produits tirés de la transmission de données sans fil ont augmenté de 59 % en 2007. La perspective de croissance continue du sans-fil est soutenue par un taux de pénétration relativement modeste de 61 % au Canada, comparé à celui de près de 80 % aux États-Unis. Cela suppose six millions de nouveaux abonnés au secteur au cours des prochaines années, puisque nous nous dirigeons inexorablement vers une pénétration analogue à celle des États-Unis dans le sans-fil.

TELUS a investi 150 millions de dollars au cours des trois dernières années dans le déploiement de son réseau de transmission de données sans fil haute vitesse, y compris la récente mise à niveau EVDO Rev A. Ce réseau rejoint maintenant 80 % des Canadiens, leur offrant les vitesses de transmission les plus rapides au pays. Le leadership de TELUS en technologie agira comme catalyseur de la croissance soutenue des services de transmission de données sans fil.

Le succès de la mise en œuvre de la TNSF par toutes les entreprises de télécommunications canadiennes constitue un tournant de l'année. Ainsi, les consommateurs et les entreprises peuvent changer de fournisseurs sans changer de numéro de téléphone. Je continue à croire que la TNSF représente une occasion de croissance à long terme qui devrait permettre à notre organisation d'accroître sa part de marché dans le secteur des affaires au Canada central.

#### Nous doter d'assises nationales

TELUS a continué à faire avancer sa stratégie nationale en 2007 en misant sur la croissance dans quatre secteurs verticaux clés, le secteur public, les soins de santé, les services financiers et l'énergie.

Nous avons fait d'excellents progrès sur le marché des affaires du Canada central et remporté de nombreux contrats pluriannuels d'envergure. Il est à noter que s'ils génèrent plus de revenus pour TELUS, de tels contrats nous obligent à engager des dépenses en immobilisations et des frais initiaux qui se répercutent sur le bénéfice et les flux de trésorerie à court terme, mais créent de la plus-value à moyen terme et par la suite.

Voici quelques-uns des contrats remportés au cours de l'année :

- Un contrat quinquennal historique de 200 millions de dollars avec le ministère de la Défense nationale en vue de lui fournir un réseau de télécommunications mondial et de le gérer
- Un contrat important avec le gouvernement du Canada qui fait de TELUS le principal fournisseur de téléphones sans fil des fonctionnaires
- Un contrat à long terme de 90 millions de dollars avec Groupe Pages Jaunes en vue de fournir les services d'exploitation de l'infrastructure de technologie informatique (TI) et de développement d'applications TI, ainsi qu'une suite de services connexes
- Une entente décennale de 87 millions de dollars avec la Ville de Montréal en vue de fournir et de gérer des services IP de transmission de la voix et des données à ses bureaux administratifs, soit plus de 300
- Un contrat de huit ans de plusieurs millions de dollars avec la Western Canada Lottery Corporation en vue d'implanter un réseau IP de terminaux de loterie en Alberta sur notre réseau IP

- Un contrat d'impartition fonctionnelle de sept ans de plusieurs millions de dollars avec Lloyd's Canada, ce qui nous permet d'augmenter les produits que nous tirons de ce client satisfait
- Un contrat décennal de 27 millions de dollars avec le gouvernement de la C.-B. en vue de fournir des services entièrement gérés d'hébergement du centre de données pour l'un des projets de cybersoins de santé critiques de la province, la Provincial Lab Information Solution.

#### Partenariats, acquisitions et retraits

En novembre, nous avons fait progresser notre stratégie d'affaires dans le secteur de la santé avec notre offre d'achat d'Emergis Inc., un chef de file sur le marché des solutions pour cybersoins de santé. L'acquisition de 743 millions de dollars conclue à la mi-janvier 2008 s'harmonise à notre objectif de servir les secteurs verticaux clés et elle crée un chef de file national en cybersoins de santé et une capacité plus évoluée en services financiers.

TELUS joue un rôle de premier plan dans la transformation des soins de santé au Canada. Notre technologie et l'ampleur de nos activités stimulent déjà les efficacités en soins de santé régionaux, en ce sens qu'ils permettent de réduire les coûts, tout en améliorant les soins aux patients. Le savoir-faire complémentaire d'Emergis, sa clientèle et ses applications comme celle de la gestion des dossiers électroniques de santé assurent un plus grand éventail de services et renforcent nos capacités dans ce secteur clé des soins de santé en pleine évolution et croissance.

À notre grande déception, toutes les transactions d'affaires ne peuvent pas être fructueuses. TELUS avait réussi à établir un partenariat exclusif avec AMP'D Mobile au début de 2007. Malheureusement, la mise en faillite en juin de la société mère américaine d'AMP'D nous a forcé à interrompre les ventes au Canada et à passer en charges le placement et certains autres coûts d'environ 22 millions de dollars.

#### Fournir des solutions intégrées

En 2007, nous avons fait avancer notre stratégie Ma Maison TELUS en poursuivant nos investissements dans la vitesse et la couverture de notre infrastructure large bande et dans l'augmentation du nombre de nos abonnés à Internet haute vitesse. Nous avons ajouté



aujourd'hui

les soins de santé au Canada sont en crise en raison de problèmes chroniques liés à l'âge, de la hausse des coûts et de la demande croissante de nouveaux traitements abordables – pour empirer la situation, les soins de santé dépendent d'un système d'information archaïque sur support papier

le réseau national de TELUS et ses capacités TI, conjugués aux dossiers électroniques de santé d'Emergis et ses systèmes informatiques, seront la plateforme de transformation des soins de santé au Canada et de fourniture des soins aux patients sur tout le territoire du pays

demain

103 500 connexions Internet haute vitesse, terminant l'année avec un nombre de clients dépassant le million.

Nous avons lancé en septembre TELUS TV dans plusieurs régions du Québec et poursuivi le déploiement progressif de ce service dans de nombreuses localités de la C.-B. et de l'Alberta. TELUS TV est un service entièrement numérique, offrant une qualité de son et de vidéo exceptionnelle, des centaines de canaux de télévision, le service Vidéo sur demande et bien d'autres services. Des investissements plus poussés dans notre infrastructure large bande, comme la mise en œuvre progressive de la télévision haute définition en 2008, accroîtront nos capacités.

Sur le marché des affaires, nous avons réussi à attirer la clientèle par notre méthode de vente intégrée et nos solutions novatrices. Si l'on y ajoute notre excellent bilan dans la mise en œuvre réussie de solutions IP gérées évoluées et notre volonté d'investir à





aujourd'hui

nos services Ma Maison TELUS aident nos clients à mieux profiter de la vie, et nos solutions d'affaires évoluées suscitent un leadership éclairé qui contribue à la compétitivité de nos clients

nous comptons investir 1,9 milliard de dollars dans les actifs de croissance filaire et sans fil et généraliser le service TELUS TV haute définition et des vitesses encore plus rapides sur notre réseau sans fil national

demain

long terme, nous créons une capacité différenciée qui s'avère être une combinaison gagnante auprès des clients.

#### Investir dans nos ressources internes

Nous avons mis en place un système consolidé d'entrées de commande et de facturation pour un million de clients albertains et comptons étendre ce système partout en C.-B. en 2008. Cette nouvelle plateforme de service à la clientèle nous offre toute une série d'avantages, comme une économie des coûts, un service à la clientèle différencié et une rétention de la clientèle améliorée.

Nous ne ménages aucun effort pour recruter, perfectionner et retenir les meilleurs talents du secteur des télécommunications mondial. Des initiatives novatrices pour attirer et retenir les membres de l'équipe contribuent à atténuer la pénurie de main-d'œuvre qui sévit au Canada, plus particulièrement à l'ouest du pays.

Nos programmes axés sur les employés sont vastes et, dans de nombreux cas, personnalisables pour s'adapter à chaque personne.

Mentionnons en exemple nos programmes de mieux-être, tels les contrôles de la santé, programmes de perfectionnement professionnel et de développement du leadership, avantages personnalisés, événements à l'intention des employés, programmes de reconnaissance, programmes de bénévolat communautaire et options de travail à la maison.

Au cours de 2007, les membres de l'équipe TELUS ont suivi 216 000 cours en ligne et 62 000 cours en classe, qui s'inscrivent dans le perfectionnement des compétences de pointe nécessaires pour percer dans notre secteur. L'excellence de TELUS a été reconnue par la American Society for Training and Development qui l'a classée au troisième rang mondial et lui a décerné un prix BEST pour la mise en œuvre de programmes de formation qui permettent aux membres de son équipe de mieux contribuer au rendement de l'entreprise.

Nous sommes fiers d'annoncer que bon nombre de nos dirigeants ont été honorés au cours de l'année. Notre président du conseil, Brian Canfield, a été nommé Fellow de l'Institut des administrateurs de sociétés pour son leadership exceptionnel en gouvernance d'entreprise. Robert McFarlane a été choisi chef des finances de l'année pour 2007 par la revue Canadian Business.

Quatre des principales femmes à la tête de TELUS ont été reconnues par le Réseau des femmes exécutives (RFE). Audrey Ho et Judy Shuttleworth figurent au palmarès des 100 femmes les plus puissantes au Canada du RFE. Karen Radford et Janet Yale ont été intronisées au temple de la renommée du RFE pour avoir été nommées trois fois sur ce palmarès. Karen a également été nommée meilleure femme dirigeante au Canada à la remise des prix Stevie de 2007.

#### S'attaquer au marché en équipe unie

Pour continuer de stimuler l'efficacité du marketing et de nous faire connaître, nous avons accru la visibilité de la marque TELUS tout au long de l'année en parrainant des événements très courus au pays, notamment le tournoi de golf TELUS World Skins Game en Ontario, TELUS Spin, qui célèbre le ski et le surf des neiges au Québec, et le Festival mondial TELUS de ski et de surf des neiges à Whistler (C.-B.).

TELUS est la seule entreprise de télécommunications qui a gagné un Cassie d'or pour l'ensemble de son œuvre en reconnaissance de sa marque. Les Cassies du Canada sont les grands prix du secteur, qui célèbrent l'excellence en publicité et en marketing. Ce prix souligne l'attrait et le succès emblématiques du message « le futur est simple », et son effet catalyseur sur des résultats commerciaux inégalés dans le secteur.

#### Nous donnons où nous vivons

Nous demeurons fidèles à notre engagement envers les collectivités que nous servons et dans lesquelles nous vivons et travaillons. En 2007, TELUS et les membres de son équipe ont fait avancer son objectif d'être la meilleure entreprise citoyenne du Canada grâce à l'élargissement d'initiatives et de contributions novatrices pour venir en aide à leurs collectivités.

Au printemps, nous avons lancé la campagne « Nous donnons où nous vivons » au soutien des activités philanthropiques de TELUS. Tout au long de l'année, nous avons prouvé que l'équipe TELUS se préoccupe des autres. J'en veux pour preuve la Journée du bénévolat de TELUS au cours de laquelle 6 000 membres de l'équipe TELUS, ses retraités et leurs familles se consacrent bénévolement à plus de 175 activités. Avec l'inauguration du comité d'investissement communautaire de Victoria, nous comptons maintenant huit comités du genre au Canada. Ces comités réunissent des membres de l'équipe TELUS et des chefs de file communautaires qui prennent des décisions de financement local dans le but d'améliorer la vie de leurs collectivités.

Depuis 2000, TELUS, les membres de son équipe et ses retraités ont versé 113 millions de dollars à des organismes caritatifs et sans but lucratif et ont consacré bénévolement plus de 2,1 millions d'heures de leur temps.

Pour plus de précisions sur notre manière de donner où nous vivons, je vous invite à lire les pages 16 et 17 de ce rapport.

Notre responsabilité envers l'environnement nous tient à cœur, voilà pourquoi nous visons à atteindre ou à surpasser les normes d'application de la réglementation et à adopter des pratiques environnementales de premier plan. Ainsi, nous souscrivons au développement durable de nos nouveaux projets immobiliers

pour atteindre au moins la certification argent de la norme LEED (Leadership in energy efficiency and design). Il s'agit d'une norme nord-américaine d'excellence dans la conception et la construction de bâtiments écologiques durables. Nous adoptons également des stratégies écologiques à nos immeubles actuels en vue d'assurer des milieux de travail sains de qualité supérieure.

Soulignons que, depuis 2000, TELUS a été reconnue à deux reprises comme la société la plus respectueuse de l'environnement du Canada par Corporate Knights, organisme indépendant spécialisé en responsabilité sociale des sociétés.

Nos efforts en responsabilité sociale ont été reconnus par des organismes indépendants en 2007. Pour la première fois, TELUS a obtenu le prix d'excellence en information sur la gouvernance d'entreprise de l'Institut Canadien des Comptables Agréés. Pour la septième année consécutive, TELUS figure dans l'indice Dow Jones de viabilité économique, seule entreprise de télécommunications ou de câblodistribution nord-américaine à y figurer.

### Saisir les occasions et relever les défis en 2008

Notre secteur évolue et offre de nouvelles occasions et de nouveaux défis.

Une des principales initiatives de TELUS en 2008 a été le lancement en mars de la marque haut de gamme Koodo. Cette poussée stratégique répond aux défis lancés par nos concurrents avec la commercialisation de deux marques ou plus. Les avantages possibles tirés de ce placement sont une flexibilité accrue de services dans divers segments de marché, la protection de notre marque de prestige TELUS et de meilleurs programmes de fidélisation.

La déréglementation des marchés de consommateurs et d'affaires constitue une autre occasion importante pour TELUS. Compte tenu de la flexibilité qu'elle apporte dans la tarification et le marketing, TELUS a hâte de présenter de nouveaux services novateurs à ses clients, mieux adaptés à leurs besoins.

Enfin, mentionnons les occasions et les défis qui émergeront de la prochaine mise aux enchères du spectre des services sans fil évolués au mois de mai. Nous avons été déçus de voir le gouvernement fédéral pour ainsi dire subventionner les nouveaux venus en mettant à leur disposition 40 des 105 MHz de ces enchères.

TELUS compte enchérir sur une tranche des 65 MHz mis à la disposition des fournisseurs du sans-fil actuels. Si elle réussit à remporter les enchères, l'acquisition de ce spectre additionnel l'aidera à offrir des services novateurs à ses clients, à mesure que la technologie sans fil évolue.

Pour saisir ces diverses occasions et relever les défis qui les accompagnent, nous avons établi les priorités d'entreprise de 2008 mentionnées ci-contre.

### Pour aujourd'hui et demain

TELUS est bien placée pour poursuivre sur sa lancée : faire progresser sa stratégie de croissance et procurer de la valeur aux investisseurs dans les années à venir. Notre obligation redditionnelle liée à l'exécution de la stratégie et à la plus-value qu'elle procure aux investisseurs est attestée par l'ensemble des cibles financières et d'exploitation que nous fixons publiquement chaque année et pour lesquelles nous vous rendons des comptes. Depuis 2001, nous avons atteint ou dépassé 86 % de nos 36 cibles financières consolidées, dont trois sur quatre en 2007.

Pour 2008 et les années à venir, votre équipe TELUS est déterminée à atteindre ses priorités et cibles d'entreprise, et à ainsi tenir les promesses de sa stratégie. Nous gardons toutefois à l'esprit notre responsabilité envers nos collectivités. Votre société et les membres de son équipe se sont engagés à assurer un avenir viable et prospère pour toutes les parties concernées, aujourd'hui et demain.

Merci de votre soutien indéfectible.



Darren Entwistle  
Président et chef de la direction  
Membre de l'équipe TELUS  
22 février 2008



## priorités d'entreprise de 2008

Chaque année, nous établissons des priorités d'entreprise qui nous assurent de demeurer réceptifs à l'évolution du paysage concurrentiel. Ces priorités font avancer notre stratégie de croissance nationale et canalisent nos initiatives de l'année.

Pour 2008, nos priorités d'entreprise sont les suivantes :

- Tirer des bénéfices des services stratégiques, plus particulièrement dans la transmission des données
- Accroître l'ampleur des activités sur les marchés verticaux et miser sur l'acquisition d'Emergis
- Extraire des gains de productivité des initiatives d'amélioration de l'efficacité
- Rehausser l'expérience client et accroître la fidélisation
- Exécuter les initiatives technologiques, notamment les plateformes large bande et TI.

Pour une description comparative de nos priorités d'entreprise de 2007, veuillez consulter la rubrique 3.1 du rapport de gestion présenté dans le rapport annuel 2007 de TELUS – revue financière.

# donner pour aujourd'hui et demain

Chez TELUS, nous donnons où nous vivons. Grâce à bon nombre de programmes philanthropiques, nous posons des gestes concrets dans les collectivités où nous vivons et travaillons. Nous misons sur les arts, la culture, l'éducation et les sports, ainsi que la santé et le mieux-être autour de nous pour en faire profiter la jeunesse ou montrer l'utilisation novatrice de la technologie.

## Donner à l'échelle locale

Depuis 2005, les comités d'investissement communautaire TELUS ont versé 11,5 millions de dollars sous forme de dons à divers organismes de bienfaisance locaux du Canada. Le lancement du comité d'investissement communautaire TELUS de Victoria en mai 2007 porte à huit nos comités au Canada, notamment à Vancouver, Edmonton, Calgary, Toronto, Ottawa, Montréal et Rimouski.

Nos comités d'investissement communautaire font partie de notre programme philanthropique national dont le but consiste à garantir que l'argent soit remis à ceux qui en ont le plus besoin. Les comités sont composés de personnalités inspirantes et reconnues dans leur milieu qui, par leur connaissance approfondie de l'endroit, veillent à ce que notre apport local ait le plus de retombées possible. Les organismes de bienfaisance qui souhaitent obtenir un financement peuvent consulter [telus.com/community](http://telus.com/community).

## Donner pour aider les enfants souffrant du diabète

En octobre, TELUS a annoncé qu'elle s'associait à la Fondation de la recherche sur le diabète juvénile (FRDJ) en vue de financer la recherche d'un traitement curatif du diabète juvénile au Canada. Ce partenariat triennal de 1,2 million de dollars permet à TELUS de mettre à profit une technologie de pointe en soins de santé, telles les solutions de suivi des patients à distance, qui améliore la qualité de vie des diabétiques.

En outre, TELUS a annoncé qu'elle sera pendant trois ans le commanditaire principal à l'échelle nationale de la Marche pour la guérison du diabète TELUS. Considérée comme l'activité de collecte de fonds la plus percutante de la FRDJ, la marche aura lieu dans trois villes et devrait amasser près de 7 millions de dollars en 2008.

## Donner, un jour en particulier

Le samedi 29 septembre, à l'occasion de la deuxième journée nationale du bénévolat de TELUS, des membres de l'équipe TELUS et de ses retraités, ainsi que des membres de leur famille et leurs

amis, soit plus de 6 000 personnes, ont uni leurs efforts partout au Canada. Ils ont consacré temps, savoir-faire et ressources à la tenue de plus de 175 activités de groupe dans 25 collectivités différentes. Ensemble, ils ont donné environ 18 000 heures de leur temps.

En novembre, cette initiative a été reprise par TELUS International Philippines, notre centre d'appels à l'étranger, où 350 membres de l'équipe de Manille se sont associés à Gawad Kalinga, organisme analogue à Habitat pour l'Humanité, en vue de bâtir de nouvelles maisons dans un village appauvri.



- Les membres de l'équipe ont également contribué :
- en donnant, emballant et triant 100 000 livres de produits alimentaires, de quoi nourrir plus de 3 500 personnes
  - en préparant 750 repas pour les affamés et les sans-abri
  - en enseignant les rudiments du soccer à 275 enfants défavorisés
  - en plantant 2 500 arbres dans plus de 15 parcs
  - en nettoyant 6 500 jouets.

### Donner, grâce à la générosité de notre équipe

Les membres de l'équipe TELUS ont un intérêt profond en commun : poser des gestes concrets et bâtir des collectivités fortes, pour aujourd'hui et demain.

Dans le cadre du programme Dollars pour dollars de TELUS, notre programme de dons de charité, les membres de notre équipe et nos retraités font des dons à des organismes de bienfaisance canadiens de leur choix et TELUS verse alors un dollar pour chaque dollar versé. Il s'agit d'un des programmes de dons de charité de sociétés les plus généreux au Canada et, d'après les résultats de la dernière campagne, TELUS et les membres de son équipe feront des dons de 5,3 millions de dollars à plus de 2 900 organismes de bienfaisance canadiens en 2008.

Selon le programme Dollars pour collecte de fonds, TELUS verse le même montant que les cotisations versées, jusqu'à concurrence de 500 \$ dans le cas d'une cotisation personnelle et de 5 000 \$ dans le cas d'une cotisation d'équipe, lorsque des employés participent à une collecte de fonds sous forme de marche, de course ou de relais en faveur d'un organisme de bienfaisance reconnu. Grâce aux activités de collecte de fonds des membres de l'équipe et des montants versés par TELUS, plus de 835 000 \$ ont été versés à des organismes de bienfaisance dans le cadre de ce nouveau programme.

Le programme annuel Dollars pour gens d'action de TELUS permet de récompenser les membres de l'équipe pour leur bénévolat. En 2007, TELUS a donné 507 000 \$ à des organismes de bienfaisance canadiens en reconnaissance de la contribution des 3 100 membres de son équipe et retraités qui ont consacré plus de 50 heures de leur temps en bénévolat.

### Donner, par l'entremise de nos ambassadeurs

Nous avons élargi notre programme des Ambassadeurs communautaires de TELUS cette année par l'ajout de nouveaux clubs à Barrie, à Ottawa et à Toronto. Nous comptons maintenant 17 clubs

entre la Colombie-Britannique, l'Alberta et l'Ontario qui permettent aux membres de l'équipe et à ses retraités de se retrouver les manches et d'offrir leur soutien dans nos collectivités.

Rien qu'en 2007, nos ambassadeurs ont créé et distribué 50 000 articles, comme des sacs à dos remplis de fournitures scolaires, des coussins thérapeutiques pour patients convalescents de maladies pulmonaires ou du cœur et des trousseaux réconfort remplies de produits de soins d'hygiène pour personnes dans le besoin.

### Donner, par notre responsabilité sociale

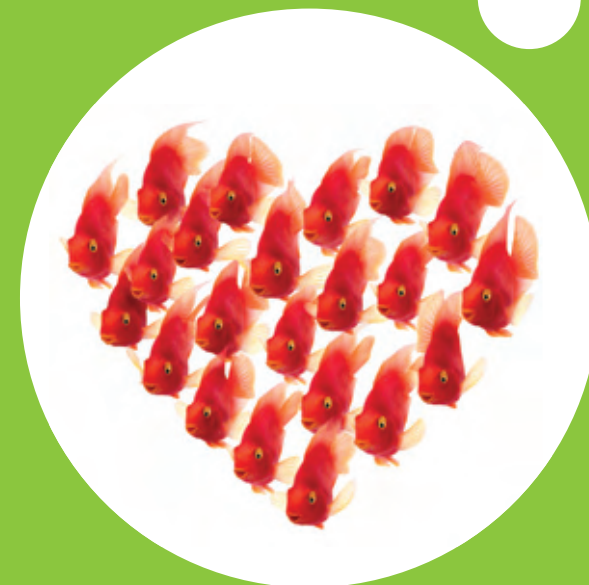
TELUS a pris l'engagement d'atteindre une croissance durable à long terme. Notre approche du triple résultat vise à trouver le juste milieu entre notre croissance économique et l'atteinte de nos objectifs tant sur le plan environnemental que social.

Pour la septième année consécutive, l'indice Dow Jones de viabilité économique a sélectionné TELUS à titre de chef de file économique mondial en matière d'environnement et d'engagement social. Une fois de plus, TELUS était la seule entreprise de télécommunications nord-américaine et l'une des dix seules entreprises canadiennes, tous secteurs confondus, à figurer dans cet indice.

En juillet, TELUS a été reconnue comme l'une des sociétés les plus respectueuses de l'environnement par Corporate Knights, organisme canadien spécialisé en responsabilité sociale des sociétés. En mai, TELUS a également été reconnue par la revue Alberta Venture comme l'une des sociétés les plus respectées en Alberta, ses lecteurs ayant donné leur vote à TELUS pour le titre de meilleure société dans la catégorie des services de l'entreprise.



Rendez-vous sur le site [telus.com/csr](http://telus.com/csr) pour plus de précisions sur notre engagement à être une bonne entreprise citoyenne.



## nous donnons où nous vivons

L'esprit de générosité est intimement lié à l'histoire de TELUS. Depuis 2000, TELUS et les membres de son équipe ont versé 113 millions de dollars à des organismes de bienfaisance et sans but lucratif partout au Canada. Collectivement, les membres de notre équipe et ses retraités ont offert plus de 2,1 millions d'heures de leur temps en bénévolat depuis 2000.

# pour nos clients, aujourd'hui et demain

Une industrie en pleine mutation et l'évolution du milieu de la réglementation ouvrent de nouveaux débouchés et apportent plus de flexibilité et de concurrence sur le marché. Chez TELUS, nous conservons notre longueur d'avance et continuons d'investir dans l'avenir grâce à nos offres de services novateurs, à nos réseaux rapides et fiables et à nos systèmes qui rehaussent le service aux clients.

## Offrir de nouvelles solutions... pour aujourd'hui et demain

Grâce à la déréglementation dans le secteur filaire, un plus grand choix de solutions novatrices s'offre à nos clients. Pour TELUS, cela se traduit par une flexibilité accrue en ce qui a trait au lancement de nouveaux produits et solutions, à la tarification et aux diverses options d'ensembles de services. Ainsi, nous avons offert au cours de l'année des ensembles de services regroupant la voix, les interurbains et Internet haute vitesse au moyen de nos nouveaux forfaits de connexions locales.

Au cours de 2007, le nombre de nos abonnés à Internet haute vitesse a augmenté de 11 % et dépassé le million à la fin de l'année. Nous avons lancé TELUS TV dans des régions choisies du Québec et poursuivi notre déploiement en Alberta et en Colombie-Britannique. Grâce à des investissements additionnels dans nos réseaux et au lancement du service de télédiffusion haute définition prévu en 2008, nous sommes en bonne voie pour accélérer le déploiement de TELUS TV.

En 2007, nous avons mené à bien l'expansion de notre réseau de transmission de données sans fil haute vitesse, qui a aussi été amélioré, notamment par le service EVDO Rev A à plus haute vitesse. Cet investissement dans le réseau, qui favorise de nouvelles solutions sans fil, est à l'origine de la vigoureuse croissance de 59 % des produits tirés de la transmission des données sans fil en 2007. TELUS fournit actuellement à 80 % de la population canadienne l'accès au réseau sans fil haute vitesse transcontinental le plus rapide au pays.

EVDO Rev A offre des vitesses typiques de téléchargement en amont d'environ 300 à 400 kilobits par seconde et une vitesse maximale possible de 1,8 mégabit par seconde. Cette norme offre aussi des vitesses typiques de téléchargement en aval d'environ 450 à 800 kilobits par seconde et une vitesse maximale possible de 3,1 mégabits par seconde. Nos clients qui voyagent aux États-Unis peuvent avoir accès par l'itinérance aux réseaux EVDO dans 242 régions métropolitaines.

En complémentarité à ces fonctions de notre réseau haute vitesse amélioré, nous offrons une gamme impressionnante d'appareils sans fil souvent dotés d'intéressantes caractéristiques multimédias. Nous avons lancé le BlackBerry 8830 World Edition et le BlackBerry Pearl 8130. Le BlackBerry 8830 fonctionne tant sur le réseau AMRC (accès multiple par répartition de code) que sur le réseau GSM (Groupe spécial mobile), et permet ainsi aux grands voyageurs de demeurer branchés à leurs services vocal et courriel. Les deux appareils procurent un avantage concurrentiel à TELUS et incitent les consommateurs à adopter de plus en plus les services de transmission des données sans fil.

## Aider les entreprises, aujourd'hui et demain

Nous avons continué à concentrer notre attention sur les secteurs verticaux clés pour répondre aux besoins croissants des entreprises canadiennes. Ainsi, TELUS a remporté un contrat quinquennal de 200 millions de dollars avec le ministère de la Défense nationale en vue de lui fournir un réseau de télécommunications mondial et de le gérer. TELUS offrira au ministère des services gérés de télécommunications comprenant les solutions voix, données, vidéo et IP, à l'échelle nationale et internationale.

L'acquisition d'Emergis en janvier 2008 au prix de 743 millions de dollars nous a permis d'ajouter à notre équipe 1 100 membres, surtout dans les opérations liées aux soins de santé, et de nombreuses nouvelles relations avec les clients. Cette acquisition stimulera assurément la croissance.



Sur le marché des petites entreprises, nous avons connu une forte croissance grâce à notre portefeuille de solutions taillées sur mesure aux besoins de nos clients, PrioritéPME TELUS. En 2007, nous avons élargi les solutions offertes, y ajoutant la connectivité, la sécurité et une gamme d'outils IP puissants adaptés aux entreprises clientes de petite taille.

Notre leadership éclairé s'est affirmé grâce à l'Expérience Innovation TELUS, outil de travail offrant des solutions à la fine pointe et permettant aux clients d'essayer nos solutions en technologie des communications sur leur poste informatique. Cet outil en ligne met les clients en contexte virtuel dans des décors propres à un secteur d'activité, comme un hôpital, un champ de pétrole ou un centre de communications, afin qu'ils puissent voir clairement les solutions qui fonctionnent le mieux pour leur entreprise.

Le Planificateur des solutions sans fil TELUS, lancé en juin, aide les entreprises à mieux tirer profit de leurs placements du sans-fil. Cet outil d'évaluation en ligne permet aux clients de mieux comprendre les différentes facettes d'utilisation de la technologie sans fil pour rehausser leurs activités et se comparer à leurs concurrents pour ce qui est de l'adoption de la technologie, de son utilisation et de sa valeur pour l'entreprise.

### Servir nos clients, aujourd'hui et demain

Nous avons consolidé les multiples systèmes d'entrée de commandes et de facturation en une seule plateforme Service client pour un million de clients résidentiels en Alberta. Si les délicates fonctions de facturation ont donné de bons résultats, l'entrée des commandes a présenté des difficultés initiales, et nous avons engagé des frais

supplémentaires. Les problèmes ont été résolus en 2007 et les leçons tirées de la mise en œuvre en Alberta permettront de simplifier le déploiement du système en Colombie-Britannique en 2008. Parmi les avantages à long terme de ce système, mentionnons un meilleur service à la clientèle, la fidélisation des clients et le développement plus rapide et plus efficace de produits.

Afin d'offrir une assistance supplémentaire aux clients résidentiels, nous avons lancé le service Assistance supérieure TELUS. Ce nouveau service offre un soutien technique 24 heures sur 24 pour résoudre tous les problèmes qui ne font pas partie du service de soutien gratuit de TELUS, comme l'installation de produits et de logiciels, les mises au point informatiques et les configurations des comptes courriels.

En 2007, nous sommes devenus la première société au Canada à offrir Assistance-annuaire évoluée, une fonction hautement personnalisée permettant aux clients de chercher avantageusement de l'information concernant les films à voir, la météo et les affaires sur leurs appareils sans fil.

Chez TELUS, nous avons traité plus de 76 millions d'appels assistance-annuaire en 2007 et ses initiatives ont été saluées par des organismes indépendants. Ainsi, TELUS a été reconnue pour offrir les meilleurs services d'assistance-annuaire au Canada pour la cinquième fois consécutive et comme la meilleure entreprise en matière de service à la clientèle parmi les fournisseurs indépendants d'assistance-annuaire aux États-Unis par The Paisley Group Ltd. TELUS a également reçu le prix du meilleur service d'assistance-annuaire aux Amériques lors de la remise des prix d'assistance-annuaire internationale.



## nous sommes toujours ouverts

Rendez-vous sur [telus.com](http://telus.com) et découvrez le nécessaire pour vivre de belles expériences en communications – comme l'achat des produits les plus branchés et la commande de solutions novatrices, aussi bien que la gestion de votre compte et l'adoption de la facturation électronique. Venez nous rencontrer en ligne... nous sommes ouverts, aujourd'hui et demain.

# foire aux questions



## Q Dans quelle mesure les orientations gouvernementales et l'évolution de la réglementation ont-elles eu une incidence sur TELUS en 2007, et que nous réserve 2008?

R Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le CRTC) et Industrie Canada ont fait de nombreuses recommandations visant les entreprises de télécommunications en 2007.

La mise à jour du régime de réglementation annoncée le 30 avril a procuré à TELUS une flexibilité accrue au chapitre de la tarification. TELUS peut ainsi faire face à la concurrence dans le secteur résidentiel en se prévalant d'une plus grande subdivision des tarifs et de règles moins rigides en ce qui a trait à la tarification des ensembles de services, des options et des fonctions. Par ailleurs, lorsque les forces de la concurrence ne justifient pas une déréglementation totale, la tarification des services téléphoniques au détail offerts par les entreprises titulaires de télécommunications est réglementée par le cadre de plafonnement des prix.

En avril, une annonce d'Industrie Canada a permis aux entreprises de télécommunications de déposer auprès du CRTC des demandes de déréglementation dans des régions où règne une vive concurrence locale dans les secteurs résidentiel et d'affaires. Cette mesure a libéré TELUS de l'obligation d'obtenir régulièrement l'approbation du CRTC avant d'apporter des changements ou de lancer de nouveaux services sur les marchés déréglementés. Elle permet à TELUS de répondre aux demandes des clients et de réagir aux forces du marché plus rapidement et avec plus de dextérité. C'est d'ailleurs ainsi que TELUS a pu obtenir l'élargissement du cadre d'abstention en matière de réglementation sur des marchés qui s'étendent environ aux trois quarts de ses clients résidentiels et aux deux tiers des lignes d'affaires.

En novembre, Industrie Canada a fait l'annonce de sa politique-cadre pour la délivrance de licences de spectre par enchères relatives aux services sans fil évolués prévue pour mai 2008. TELUS a été déçue de voir le gouvernement fédéral déroger aux avis antérieurs en matière d'orientation politique qui recommandaient de se fier le plus possible aux forces du marché, plutôt qu'à la réglementation, dans le secteur des télécommunications. Parmi les éléments à

retenir, mentionnons le spectre réservé aux nouveaux venus ainsi que l'itinérance obligatoire et le partage des pylônes d'antenne. Malgré la bonne position concurrentielle de TELUS, cette annonce a créé de l'incertitude quant au niveau d'intensité de la concurrence à l'avenir, ce qui a eu des effets défavorables sur le cours de l'action de TELUS et d'autres entreprises de télécommunications.

Décisions réglementaires à surveiller en 2008 :

- Les précisions sur la mise aux enchères des services sans fil évolués, qui devraient être publiées au premier trimestre de 2008, avant les enchères prévues pour mai. À la fin des enchères, on aura une meilleure idée du nombre de nouveaux concurrents pouvant faire leur entrée sur le marché et de leur démarche à cet égard.
- Au deuxième trimestre, une décision sur ce qui constitue des services essentiels sur le marché de gros, les principes de tarification à suivre et le plan de transition pour l'élimination progressive de la réglementation des services non essentiels. TELUS s'est prononcée en faveur d'une réduction importante de l'étendue des services essentiels que nous devons fournir à nos concurrents.
- Deux décisions d'appel devant la Cour d'appel fédérale sur la question de savoir si les fonds de comptes de report peuvent être utilisés pour le développement large bande. Le CRTC a déjà endossé le développement large bande dans 234 régions en C.-B., en Alberta et au Québec (dont 59 collectivités des Premières nations) au moyen des fonds cumulés dans le compte de report de TELUS. Il a aussi approuvé des initiatives pour rehausser l'accessibilité des personnes handicapées aux services de télécommunications.



- Les recommandations du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence au ministre de l'Industrie vers la fin juin sur diverses questions liées à l'investissement et à la concurrence, notamment les fusions et acquisitions, les restrictions concernant les intérêts étrangers, le développement de talent, les politiques du travail, les partenariats publics et privés et la réforme nationale des valeurs mobilières.
- Les consentements locaux visant à élargir encore plus le cadre d'abstention en matière de réglementation pour inclure des clients résidentiels et d'affaires dans un plus grand nombre de régions géographiques. Nous prévoyons également que ce cadre d'abstention pourrait s'étendre aux services d'affaires en plus des services téléphoniques de base.

En bref, TELUS soutient les efforts du gouvernement fédéral en vue de stabiliser le milieu de la réglementation selon une ligne directrice qui consiste à se fier aux forces du marché lorsque cela s'avère possible. Pour plus de précisions, reportez-vous à la rubrique 10.3 du rapport de gestion présenté dans le rapport annuel 2007 – revue financière de TELUS.



Janet Yale  
Vice-présidente à la direction, Affaires de l'entreprise

## Q Quels sont les événements clés sur le marché de consommation survenus l'année dernière et comment TELUS compte-t-elle aller de l'avant sur ce marché en 2008?

R Au Canada, 2007 s'est avérée une année d'occasions et de défis de taille sur le marché des services résidentiels et de mobilité pour consommateurs.

La portabilité des numéros sans fil a offert aux consommateurs plus de choix et de flexibilité, mais a aussi intensifié la concurrence.

Pour se doter d'une résilience supplémentaire au cours de cette période, TELUS a lancé une marque et un service de premier ordre, AMP'D Mobile. Toutefois, l'échec de la société mère aux États-Unis a coupé court à cette initiative au Canada. De surcroît, les marques d'escompte accrocheuses commercialisées par nos concurrents ont fait sentir leurs effets sur le marché. Il s'agit d'un domaine que TELUS suit avec attention depuis sa tentative d'acquiescer Microcell et sa marque Fido, voilà quelques années.

TELUS Solutions consommateurs continue de réaliser de vigoureux produits moyens par appareil d'abonné (PMAA), grâce à de nouveaux forfaits populaires et novateurs, des ventes soutenues de fonctions supplémentaires et la croissance accélérée de la transmission des données. Malgré des signes de faiblesse au second semestre, TELUS a réalisé une fois de plus l'un des PMAA annuels les plus élevés parmi les entreprises de télécommunications en Amérique du Nord en 2007.

Au cours de la seconde moitié de 2007, nous avons réussi à prendre la tête du marché en ce qui a trait à la vente des téléphones intelligents dans le segment de grande consommation. Notre combinaison magique : le bon assistant numérique personnel (ANP) au bon prix sur le réseau transcontinental de transmission de données le plus rapide au pays au moyen d'un forfait courriel et messagerie simple et utile. Voilà pourquoi nous avons pris la tête du marché canadien pour ce qui est de l'adoption des téléphones intelligents.

Après deux ans de préparation, la conversion du système de facturation de nos abonnés aux services filaires de l'Alberta a été menée à bien. Cette mise en œuvre fructueuse nous a toutefois empêché provisoirement de lancer de nouveaux produits et a freiné certaines campagnes de marketing.

Priorités de TELUS Solutions consommateurs en 2008 :

- Offrir tous les services dans les principaux segments de la catégorie du sans-fil : avec le lancement d'une nouvelle marque haut de gamme, Koodo, cette poussée stratégique répond aux défis lancés par nos concurrents en commercialisant deux marques ou plus. Les avantages possibles tirés de ce placement sont une plus grande flexibilité de marketing ciblé, un plus grand nombre de clients et de meilleurs programmes de fidélisation.
- Conserver notre longueur d'avance auprès des consommateurs pour ce qui est de l'adoption des téléphones intelligents :

la croissance dynamique liée aux téléphones intelligents s'avère une perspective intéressante. Les investissements dans le coût de rétention devraient accroître les produits tirés de la transmission des données, compte tenu de l'amélioration apportée aux téléphones par l'ajout de l'ANP en raison des fonctions courriel et réseau social.

- Intensifier le taux de pénétration des fonctions et des services plus productifs : compte tenu de l'utilisation accrue des téléphones sans fil par les consommateurs, il est fort probable que les produits tirés des ventes auprès de notre clientèle établie augmentent.
- Accroître notre capacité de distribution : nous sommes passés à l'action et avons entrepris certaines initiatives pour améliorer notre position concurrentielle.
- Accélérer le déploiement de TELUS TV : le quasi-monopole de Shaw dans l'Ouest sur la télévision par satellite et la câblodistribution terrestre a poussé TELUS à s'armer de patience et à consacrer temps et ressources à la conception d'un service de télédiffusion amélioré et différencié pour ses clients. Nos efforts sont maintenant récompensés, à voir nos premières annonces publicitaires à grand déploiement, débutant par Edmonton en 2008.
- Mener à bien la conversion des nombreux systèmes de facturation et de service à la clientèle pour améliorer la qualité du service résidentiel, la productivité, le développement de produits et la capacité sur le plan d'exécution marketing.

Nous sommes déterminés à mettre en œuvre ces priorités afin de protéger les produits et les bénéfices tirés du service filaire aux consommateurs tout en réalisant une croissance à long terme des produits et des bénéfices dans le sans-fil.



John Watson  
Vice-président à la direction et président,  
TELUS Solutions consommateurs





## Q Comment TELUS Solutions d'affaires contribue-t-elle au rendement de TELUS et comment Emergis cadre-t-elle dans ce secteur d'activité?

**R** TELUS Solutions d'affaires joue un rôle clé dans la progression de notre stratégie de croissance nationale. La concurrence accrue et les nouvelles technologies érodant de plus en plus nos activités filaires traditionnelles, l'expansion réussie de TELUS à l'échelle nationale, en Ontario et au Québec, un leadership éclairé et l'exécution opérationnelle rigoureuse se sont avérées cruciales pour stimuler la croissance et garantir la réussite financière à long terme de TELUS.

Au cours des deux dernières années, TELUS Solutions d'affaires a gagné du terrain et remporté certains des plus importants contrats commerciaux de l'histoire de TELUS. Si les flux de trésorerie et les bénéfices sont généralement négatifs pendant la mise en œuvre de ces contrats importants et l'investissement connexe, la rentabilité et les flux de trésorerie s'accroissent avec la hausse des produits.

Notre expansion nationale s'est axée sur quatre marchés verticaux clés : le secteur public, les soins de santé, les services financiers et l'énergie. Nous avons réuni une équipe talentueuse aux idées novatrices si l'on en juge par les solutions ingénieuses qu'elle conçoit pour répondre aux besoins de nos clients. Notre entreprise a évolué, passant de simple fournisseur de connectivité à promoteur de l'innovation et de leadership éclairé au chapitre des applications et des services gérés. Sur chacun de nos marchés verticaux clés, nous investissons dans des solutions, des partenariats clés et même des acquisitions, lorsqu'elles sont justifiées.

Dans le secteur des soins de santé, nous veillons à accroître l'ampleur de nos moyens et à miser sur nos activités en pleine effervescence, comme le démontrent nos produits de quelque 150 millions de dollars réalisés en 2007. Non seulement le secteur des soins de santé revêt une importance primordiale aux yeux des Canadiens, il est également l'un des plus grands secteurs, affichant la croissance la plus rapide. Si le Canada souhaite résoudre la crise qui sévit dans ce secteur (hausse des coûts, demande accrue en soins

médicaux imputable à la situation démographique et aux problèmes de santé chroniques liés à l'âge, nouveaux traitements onéreux et attentes plus élevées des patients), la mise en place d'un système de gestion de l'information efficace sera un facteur clé de la solution.

Pour accélérer notre expansion nationale dans ce secteur, nous avons fait l'acquisition d'Emergis en janvier pour 743 millions de dollars. Il s'agit d'un fournisseur de systèmes de gestion de soins pharmaco-thérapeutiques et de traitement des demandes de règlement de frais médicaux au Canada. Emergis fournit également des solutions de services financiers, un autre jalon dans la stratégie verticale de TELUS.

Le savoir-faire, les applications et la clientèle d'Emergis sont des atouts pour le développement de solutions par TELUS et l'aident à piloter la transformation des soins de santé au Canada. Ces actifs, conjugués au réseau IP pancanadien de TELUS, à ses grandes capacités d'hébergement et de gestion d'infrastructure TI et à sa crédibilité auprès de ses clients d'affaires partout au pays, accéléreront la croissance et offriront à nos investisseurs un rendement vigoureux à long terme.



Joe Natale  
Vice-président à la direction  
et président,  
TELUS Solutions d'affaires



## Q Compte tenu des défis auxquels Sprint Nextel fait face aux États-Unis avec son service iDEN, que réserve l'avenir au service Mike de TELUS?

**R** TELUS assure un service sans fil unique et différencié sous la marque Mike. Fondé sur la technologie de réseau numérique amélioré intégré (iDEN) de Motorola, ce service offre une solution sans fil haut de gamme, comprenant le service de communication intégrée avec touche de conversation (PTT) similaire au radiotéléphone portatif. Mike se distingue des services PTT par AMRC offerts au Canada par son service Contact Direct doté d'une durée d'établissement de la communication supérieure, d'un temps d'attente entre appels et d'une clientèle fidèle.

Les défis auxquels le service iDEN de Nextel est confronté aux États-Unis à la suite de son acquisition par Sprint et du désabonnement massif qui s'en est suivi ont fait craindre aux investisseurs que TELUS subisse le même sort au Canada. Nous leur répondons par un non catégorique, les approches suivies par les deux sociétés et leurs situations étant fondamentalement différentes. Contrairement à Nextel, le service Mike de TELUS est demeuré axé sur les clients d'affaires aux importants effectifs mobiles tels les cols gris et les cols bleus. En outre, le positionnement restreint du spectre de Sprint a joué un rôle important dans le transfert massif et déstabilisant des abonnés iDEN au SCP. Le puissant positionnement du spectre de TELUS fait en sorte que de telles mesures peuvent être évitées.

Toutefois, le réseau Mike de TELUS souffre de l'absence d'une voie d'évolution à la prochaine génération (4G) et à la transmission de données sans fil haute vitesse. Voilà pourquoi les clients recherchant une fonctionnalité avancée de transmission de données sans fil haute vitesse commencent à délaisser Mike. Dans une optique prévoyante, nous avons lancé au début de 2007 un programme de rétention ciblé sur les grands utilisateurs de services vocaux et utilisateurs occasionnels de PTT. Le cas échéant, nous communiquons avec ces clients et leur offrons un appareil de transmission de données SCP de TELUS sur notre réseau sans fil haute vitesse EVDO Rev A.

Sprint Nextel, le seul grand exploitant du réseau iDEN, s'est engagé à améliorer ce réseau et à le garder sur le marché au moins jusqu'en 2012. Il a annoncé aussi qu'il comptait lancer dès 2008 la technologie Q-Chat qui offrirait les services PTT sur son réseau AMRC haute vitesse. Sprint Nextel devrait offrir l'interopérabilité entre les services PTT sur iDEN et les services PTT sur Q-Chat par une technologie de passerelle. Nous suivons l'évolution de la situation de près et créons des liens avec des fournisseurs de réseau. Puisque TELUS s'est dotée de réseaux iDEN et AMRC, nous sommes bien placés pour profiter de ces avancées technologiques.

Mike demeure à la tête du marché PTT au Canada grâce à son excellent service. Le secteur d'activité gagnant en maturité, Mike continue d'offrir une fonctionnalité impeccable à des clients ciblés et figure parmi les principaux vendeurs de notre gamme de produits. D'ailleurs en 2007, TELUS a accentué son avantage technologique iDEN en lançant quatre nouvelles applications de transmission de données (axées sur le positionnement global pour le repérage et la répartition) et huit nouveaux appareils, qui sont à l'origine d'une forte hausse du nombre de nouveaux utilisateurs du service Mike. Soulignons que sur le plan économique, les activités iDEN de Mike, qui affichent de faibles dépenses en immobilisations et de vigoureux flux de trésorerie, demeurent très intéressantes pour TELUS.

Joe Natale  
Vice-président à la direction  
et président,  
TELUS Solutions d'affaires

Eros Spadotto  
Vice-président à la direction,  
Stratégie de technologie

## Q Comment voyez-vous l'avenir du réseau sans fil AMRC?

R Depuis dix ans, TELUS offre des services évolués sur son réseau sans fil avec la technologie AMRC (accès multiple par répartition de code). Il s'agit de la technologie la plus utilisée en Amérique du Nord, par Verizon et Sprint aux États-Unis et par Bell et TELUS au Canada. Au fil des ans, TELUS a joui d'avantages concurrentiels sur cette plateforme, dont des améliorations rentables aux générations AMRC plus récentes, telle notre troisième et plus récente génération (3G) EVDO Rev A et ses transferts de données à très haute vitesse.

La communication GSM (Groupe spécial mobile) est l'autre technologie grand public, utilisée dans la plupart des pays ailleurs qu'en Amérique du Nord. Bon nombre d'entreprises GSM modernisent leurs réseaux et passent à la 3G GSM, connue sous l'appellation HSPA (accès par paquets haut débit). Les réseaux HSPA peuvent offrir à l'utilisateur final des vitesses de transmission de données similaires, voire supérieures, à celles d'EVDO Rev A. Les promoteurs GSM profitent de certains avantages en ce qui a trait aux produits tirés de l'itinérance mondiale, au choix plus étendu d'appareils offerts à leurs clients, à la mise en marché souvent plus rapide des appareils et à la baisse des coûts de gros offerts aux entreprises.

Pourtant, ce sont TELUS et les autres exploitants AMRC qui ont affiché les meilleurs résultats du secteur au cours des dernières années, notamment des produits moyens par abonné plus élevés et des taux de désabonnement plus faibles. Grâce à une saine évolution des télécommunicateurs en faveur d'EVDO Rev A et un ferme engagement des fournisseurs d'appareils AMRC, les clients de TELUS profitent de nombreux appareils et ANP différenciés.



Avec la récente venue des appareils bimodes (AMRC et GSM), les clients peuvent également profiter d'une itinérance internationale sans problème.

Les spécialistes du secteur prévoient que les technologies sans fil, dont les normes GSM et AMRC, pourraient évoluer vers une seule nouvelle norme mondiale de quatrième génération (4G) mieux adaptée à la transmission de données. La technologie Long Term Evolution (LTE) est une option prometteuse comme norme mondiale. En 2007, Verizon Communications, le plus grand exploitant du sans-fil aux États-Unis, a annoncé des essais sur la technologie 4G avec Vodafone, le plus grand télécommunicateur sans fil au monde. Les essais, à compter de 2008, peuvent mener à la convergence LTE aux alentours de 2010 et à la généralisation de l'offre d'appareils et de services LTE, deux ou trois ans plus tard.

Nous surveillons de près cette mutation du sans-fil et demeurons le seul télécommunicateur canadien membre de l'alliance Next Generation Mobile Network qui, de concert avec les organismes de normalisation, est chargée de développer une plateforme commune de 4G.

TELUS continue à évaluer la genèse de la technologie en tenant compte des pour et des contre complexes que sont l'avantage concurrentiel, les technologies en mutation, le choix du moment, notre entente de partage de réseau avec Bell et les règles d'itinérance qui seront établies pour la mise aux enchères du spectre sans fil ce printemps.

Comme elle l'a fait avec de nombreuses évolutions technologiques fructueuses précédentes, TELUS déterminera le meilleur moment et la meilleure manière de faire évoluer nos réseaux en fonction de la demande des clients et de saines considérations économiques et techniques.

Eros Spadotto  
Vice-président à la direction, Stratégie de technologie

# conseil d'administration

## R.H. (Dick) Auchinleck

**Domicile :** Calgary (Alberta)

**Occupation principale :**

Administrateur principal,  
ConocoPhillips Inc.

**Administrateur depuis :** 2003

**Éducation :** Baccalauréat  
ès sciences appliquées  
(génie chimique), University  
of British Columbia

**Autres conseils :** Enbridge  
Commercial Trust, EPCOR Centre  
for the Performing Arts et Red  
Mile Entertainment

**Comités de TELUS :** Retraite et  
président, Gouvernance d'entreprise

**Titres de TELUS :** 30 356<sup>1</sup>

## A. Charles Baillie

**Domicile :** Toronto (Ontario)

**Occupation principale :**

Administrateur de sociétés

**Administrateur depuis :** 2003

**Éducation :** Baccalauréat ès  
arts avec spécialisation (sciences  
politiques et économie), Trinity  
College, University of Toronto;  
M.B.A., Harvard Business School  
et doctorat honorifique en droit,  
Queen's University

**Autres conseils et affiliations :**

Compagnie des chemins de fer  
nationaux du Canada et George  
Weston Limitée; président  
du conseil, Alberta Investment  
Management Corporation;  
président, Musée des beaux-arts  
de l'Ontario; chancelier, Queen's  
University et officier de l'Ordre  
du Canada

**Comités de TELUS :** Retraite et  
président, Ressources humaines  
et rémunération

**Titres de TELUS :** 87 826<sup>1</sup>

## Micheline Bouchard

**Domicile :** Montréal (Québec)

**Occupation principale :**

Administratrice de sociétés

**Administratrice depuis :** 2004

**Éducation :** Baccalauréat  
ès sciences appliquées (génie  
physique) et maîtrise ès sciences  
appliquées (génie électrique),  
École polytechnique et doctorats  
honorifiques, Université de  
Montréal (HEC), University of  
Waterloo, Université d'Ottawa,  
Ryerson Polytechnic University  
et McMaster University

**Autres conseils et affiliations :**

Groupe de fonds Citadel, Harry  
Winston Diamond Corporation  
et Home Capital/Home Trust,  
membre agréé de l'Institut des  
administrateurs de sociétés et  
membre de l'Ordre du Canada

**Comité de TELUS :** Vérification

**Titres de TELUS :** 16 978<sup>1</sup>

## R. John Butler, c.r.

**Domicile :** Edmonton (Alberta)

**Occupation principale :** Conseiller

juridique, Bryan & Company

**Administrateur depuis :** 1995

**Éducation :** Baccalauréat ès arts  
et baccalauréat en droit, University  
of Alberta

**Autres conseils :** Trans Global  
Insurance Company et Trans Global  
Life Insurance Company; fiduciaire,  
Liquor Stores Income Fund

**Comités de TELUS :** Gouvernance  
d'entreprise et Ressources  
humaines et rémunération

**Titres de TELUS :** 22 171<sup>1</sup>

**Options de TELUS :** 5 750<sup>2</sup>

## Brian A. Ganfield

**Domicile :** Point Roberts  
(Washington)

**Occupation principale :** Président

du conseil, TELUS Corporation

**Administrateur depuis :** 1989

**Éducation :** Doctorat honorifique  
en technologie, British Columbia  
Institute of Technology

**Autres conseils et affiliations :**

Suncor Énergie Inc., Conseil  
canadien sur la reddition  
de comptes, Groupe Crawford  
sur un organisme unique de  
réglementation des valeurs  
mobilières et membre de l'Ordre  
du Canada et du Order of  
British Columbia

**Comité de TELUS :** Retraite

**Titres de TELUS :** 50 077<sup>1</sup>

**Options de TELUS :** 79 400<sup>2</sup>

## Pierre Ducros

**Domicile :** Montréal (Québec)

**Occupation principale :** Président,

P. Ducros & Associés Inc.

**Administrateur depuis :** 2005

**Éducation :** Baccalauréat ès arts,  
Université de Paris, au Collège  
Stanislas de Montréal; Collège  
militaire royal du Canada et bacca-  
lauréat en génie (communications),  
Université McGill

**Autres conseils et affiliations :**

L'Institut canadien de recherches  
avancées, Société Financière  
Manuvie et RONA Inc., membre de  
l'Ordre du Canada et officier de  
l'Ordre de Belgique

**Comité de TELUS :** Vérification

**Titres de TELUS :** 11 606<sup>1</sup>





Rendez-vous sur le site [telus.com/rapportannuel](http://telus.com/rapportannuel) pour de plus amples renseignements sur les membres de notre conseil d'administration.

#### Darren Entwistle

**Domicile :** Vancouver (Colombie-Britannique)  
**Occupation principale :** Président et chef de la direction, TELUS Corporation  
**Administrateur depuis :** 2000  
**Éducation :** Baccalauréat en économie (avec distinction), Université Concordia; M.B.A. (finances), Université McGill et diplôme en technologie des réseaux, University of Toronto  
**Autres conseils :** Conseil canadien des chefs d'entreprise et Université McGill et président de la campagne de mobilisation de fonds du Royal Conservatory of Music  
**Titres de TELUS :** 378 641<sup>1</sup>  
**Options de TELUS :** 140 200<sup>2</sup>

#### R.E.T. (Rusty) Goepel

**Domicile :** Vancouver (Colombie-Britannique)  
**Occupation principale :** Vice-président principal, Raymond James Financial Ltd.  
**Administrateur depuis :** 2004  
**Éducation :** Baccalauréat en commerce, University of British Columbia  
**Autres conseils :** Amerigo Resources Ltd., Auto Canada Income Fund, Baytex Energy Trust, Spur Ventures Inc., comité organisateur des jeux olympiques de Vancouver 2010 et Vancouver Airport Authority; comité exécutif du conseil du Business Council of British Columbia, les comités consultatifs de retraite du Comité olympique du Canada et de la Simon Fraser University et président du conseil de Yellow Point Equity Partners  
**Comité de TELUS :** Vérification  
**Titres de TELUS :** 29 470<sup>1</sup>

#### John S. Lacey

**Domicile :** Thornhill (Ontario)  
**Occupation principale :** Président du conseil consultatif de Tricap  
**Administrateur depuis :** 2000  
**Éducation :** Programme de perfectionnement en gestion, Harvard Business School  
**Autres conseils :** Banque Canadienne Impériale de Commerce, Action Cancer Ontario et Les Compagnies Loblaw Limitée et président du conseil de Doncaster Consolidated Ltd.  
**Comités de TELUS :** Gouvernance d'entreprise, Ressources humaines et rémunération  
**Titres de TELUS :** 30 949<sup>1</sup>  
**Options de TELUS :** 2 700<sup>2</sup>

#### Brian F. MacNeill

**Domicile :** Calgary (Alberta)  
**Occupation principale :** Président du conseil, Petro-Canada  
**Administrateur depuis :** 2001  
**Éducation :** Baccalauréat en commerce, Montana State University; Certified Public Accountant (Californie) et comptable agréé (Canada)  
**Autres conseils et affiliations :** Groupe Financier Banque TD et West Fraser Timber Co. Ltd. et membre de l'Ordre du Canada  
**Comité de TELUS :** Président, Vérification  
**Titres de TELUS :** 40 088<sup>1</sup>  
**Options de TELUS :** 2 700<sup>2</sup>

#### Ronald P. Triffo

**Domicile :** Edmonton (Alberta)  
**Occupation principale :** Président du conseil, Stantec Inc.  
**Administrateur depuis :** 1995  
**Éducation :** Baccalauréat ès sciences appliquées (génie civil), University of Manitoba; maîtrise ès sciences (génie), University of Illinois et School of Advanced Management (Banff)  
**Autres conseils :** Alberta's Promise; membre du conseil des gouverneurs de Junior Achievement of Northern Alberta; membre du conseil consultatif de la faculté de médecine et de dentisterie de la University of Alberta; président du Alberta Ingenuity Fund et ancien président de ATB Financial  
**Comité de TELUS :** Vérification  
**Titres de TELUS :** 39 855<sup>1</sup>  
**Options de TELUS :** 6 800<sup>2</sup>

#### Donald Woodley

**Domicile :** Mono Township (Ontario)  
**Occupation principale :** Président, The Fifth Line Enterprise  
**Administrateur depuis :** 1998  
**Éducation :** Baccalauréat en commerce, University of Saskatchewan et M.B.A., Richard Ivey School of Business, University of Western Ontario  
**Autres conseils :** La Société canadienne des postes, Gennum Corporation, Steam Whistle Brewing Inc. et The Hospital for Sick Children Foundation  
**Comités de TELUS :** Gouvernance d'entreprise et président, Retraite  
**Titres de TELUS :** 23 466<sup>1</sup>  
**Options de TELUS :** 5 750<sup>2</sup>



- 1 Représente la totalité des actions ordinaires, des actions sans droit de vote et des droits à la valeur d'actions différés détenus au 31 décembre 2007.
- 2 Représente la totalité des options d'achat d'actions ordinaires ou d'actions sans droit de vote détenues au 31 décembre 2007.
- 3 Représente la totalité des actions ordinaires, des actions sans droit de vote et des droits à la valeur d'actions de négociation restreinte détenus au 31 décembre 2007.

# équipe de direction

## Darren Entwistle

Président et chef de la direction

Lieu : Vancouver  
(Colombie-Britannique)

Au service de TELUS

depuis : 2000

Membre de la direction

depuis : 2000

Éducation : Baccalauréat en économie (avec distinction), Université Concordia; M.B.A. (finances), Université McGill et diplôme en technologie des réseaux, University of Toronto

Conseils et comités : Conseil canadien des chefs d'entreprise et Université McGill et président de la campagne de mobilisation de fonds du Royal Conservatory of Music

Titres de TELUS : 378 641'

Options de TELUS : 140 200²

## Josh Blair

Vice-président à la direction,

Ressources humaines

Lieu : Vancouver

(Colombie-Britannique)

Au service de TELUS

depuis : 1995

Membre de la direction

depuis : 2007

Éducation : Baccalauréat en génie (spécialisation électrique – avec distinction), University of Victoria et programme à l'intention des cadres, Queen's School of Business

Conseils et comités : American Society for Training and Development Certification Institute et Compétences Canada (chapitre de la C.-B.)

Titres de TELUS : 12 263'

Options de TELUS : 27 635²

## Joe Grech

Vice-président à la direction,

Exploitation des réseaux

Lieu : Vancouver

(Colombie-Britannique)

Au service de TELUS

depuis : 2000

Membre de la direction

depuis : 2000

Éducation : Baccalauréat ès sciences appliquées (génie électrique), University of Toronto

Conseils et comités : Fondation Fighting Blindness et Vancouver Board of Trade

Titres de TELUS : 54 619'

Options de TELUS : 125 383²

## Robert McFarlane

Vice-président à la direction

et chef des finances

Lieu : Vancouver

(Colombie-Britannique)

Au service de TELUS depuis :

2000 (Clearnet : depuis 1994)

Membre de la direction

depuis : 2000

Éducation : Baccalauréat en commerce (avec distinction), Queen's University et M.B.A., University of Western Ontario

Conseils et comités : Conseil consultatif de Vancouver de l'Armée du Salut, division de la C.-B. et Royal et SunAlliance du Canada, société d'assurances et président de son comité de vérification, vice-président du Business Council of British Columbia et membre de son comité sur les politiques liées au développement économique

Titres de TELUS : 142 989'

Options de TELUS : 245 289²

## Joe Natale

Vice-président à la direction

et président, Solutions d'affaires

Lieu : Toronto (Ontario)

Au service de TELUS

depuis : 2003

Membre de la direction

depuis : 2003

Éducation : Baccalauréat ès sciences appliquées (génie électrique), University of Waterloo

Conseils et comités : Royal Conservatory of Music, Livingston International Inc. et Soulpepper Theatre

Titres de TELUS : 45 081'

Options de TELUS : 145 370²

## Karen Radford

Vice-présidente à la direction

et présidente, TELUS Québec

et TELUS, Solutions partenariats

Lieu : Montréal (Québec)

Au service de TELUS

depuis : 1998

Membre de la direction

depuis : 2004

Éducation : Baccalauréat ès sciences, Mount Allison University et M.B.A., Dalhousie University

Conseils et comités : Conseil des fiduciaires de l'Alberta Children's Hospital Foundation, Les Compagnies Loblaw Limitée et comité d'investissement communautaire de TELUS à Montréal; conseillère nationale de Youth in Motion et de Women in Motion; présidente et cofondatrice de la Women's Leadership Foundation

Titres de TELUS : 32 299'

Options de TELUS : 85 770²





Rendez-vous sur le site [telus.com/rapportannuel](http://telus.com/rapportannuel) pour de plus amples renseignements sur les membres de notre équipe de direction.

#### Kevin Salvadori

Vice-président à la direction, Transformation de l'entreprise et chef de l'information

Lieu : Vancouver

(Colombie-Britannique)

Au service de TELUS depuis : 2000 (Clearnet : depuis 1995)

Membre de la direction depuis : 2003

Éducation : Baccalauréat ès sciences appliquées (technique de conception des systèmes), University of Waterloo

Conseils et comités : BC Technology Industries Association

Titres de TELUS : 74 276<sup>1</sup>

Options de TELUS : 233 052<sup>2</sup>

#### Judy Shuttleworth

Vice-présidente à la direction, Ressources humaines

Lieu : Vancouver

(Colombie-Britannique)

Au service de TELUS depuis : 1965

Membre de la direction depuis : 1999

Éducation : Programmes à l'intention des cadres, Queen's University et University of British Columbia et programme de perfectionnement des cadres de Verizon

Conseils et comités : Comité des ressources humaines du Conference Board du Canada, Society for Human Resources Management et Comité des relations industrielles de Telco; vice-présidente du comité d'investissement communautaire de TELUS à Vancouver

Titres de TELUS : 13 937<sup>1</sup>

Options de TELUS : 35 950<sup>2</sup>

#### Eros Spadotto

Vice-président à la direction, Stratégie de technologie

Lieu : Toronto (Ontario)

Au service de TELUS depuis : 2000 (Clearnet : depuis 1995)

Membre de la direction depuis : 2005

Éducation : Baccalauréat ès sciences appliquées (génie électrique), University of Windsor et M.B.A., Richard Ivey School of Business

Titres de TELUS : 30 514<sup>1</sup>

Options de TELUS : 182 398<sup>2</sup>

#### John Watson

Vice-président à la direction et président, Solutions consommateurs

Lieu : Toronto (Ontario)

Au service de TELUS depuis : 2000 (Clearnet : depuis 1996)

Membre de la direction depuis : 2005

Éducation : Baccalauréat en administration des affaires, York University et M.B.A., York University

Conseils et comités : Wireless Payment Services Inc. et Association canadienne des télécommunications sans fil

Titres de TELUS : 37 299<sup>1</sup>

Options de TELUS : 139 634<sup>2</sup>

#### Janet Yale

Vice-présidente à la direction, Affaires de l'entreprise

Lieu : Ottawa (Ontario)

Au service de TELUS depuis : 2003

Membre de la direction depuis : 2003

Éducation : Baccalauréat ès arts, Université McGill; maîtrise en économie, University of Toronto et baccalauréat en droit, University of Toronto

Conseils et comités : Conseil pour le monde des Affaires et des Arts du Canada, Centre canadien du film, Great Canadian Theatre Company, Association canadienne de la technologie de l'information, International Institute of Communications Board of Trustees et Ottawa Regional Cancer Foundation; ancienne présidente du conseil d'administration de United Way/Centraide Ottawa et présidente du Gala présenté par le Centre national des Arts et du comité d'investissement communautaire de TELUS à Ottawa

Titres de TELUS : 20 081<sup>1</sup>

Options de TELUS : 66 350<sup>2</sup>

### organisation de notre entreprise

#### groupes qui traitent directement avec les consommateurs

- Solutions consommateurs
- Solutions d'affaires
- TELUS Québec
- Solutions partenariats

#### groupes stratégiques

- Transformation de l'entreprise
- Exploitation des réseaux
- Stratégie de technologie

#### groupes de soutien

- Affaires de l'entreprise
- Finance et stratégie d'entreprise
- Ressources humaines



1 Représente la totalité des actions ordinaires, des actions sans droit de vote et des droits à la valeur d'actions de négociation restreinte détenus au 31 décembre 2007.

2 Représente la totalité des options d'achat d'actions ordinaires ou d'actions sans droit de vote détenues au 31 décembre 2007.

# 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

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

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

**courriel** [telus@computershare.com](mailto:telus@computershare.com)

**site Web** [computershare.com](http://computershare.com)

## Service des relations avec les investisseurs de TELUS

**téléphone** 1-800-667-4871 (sans frais en Amérique du Nord) ou  
+1-604-643-4113 (à l'extérieur de l'Amérique du Nord)

**télécopieur** 604-899-9228

**courriel** [ir@telus.com](mailto:ir@telus.com)

**site Web** [telus.com/investors](http://telus.com/investors)

## Renseignements généraux sur TELUS

Colombie-Britannique 604-432-2151

Alberta 403-530-4200

Ontario 416-507-7400

Québec 514-788-8050

## Assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires

le jeudi 8 mai 2008

à 11 h (heure des Rocheuses)

à la salle Macleod, niveau inférieur, immeuble sud

Centre des congrès TELUS de Calgary

120 Ninth Avenue SE

Calgary (Alberta)



## Pour aujourd'hui et demain... offert en ligne

Pour visualiser la version intégrale de TELUS, de notre rapport annuel complet (revue de la société et revue financière) et de notre rapport sur la responsabilité sociale, rendez-vous à l'adresse [telus.com/rapportannuel](http://telus.com/rapportannuel) et [telus.com/csr](http://telus.com/csr).

## Livraison électronique

Nous encourageons la livraison électronique des renseignements sur TELUS et nous vous invitons à vous inscrire en vous rendant à l'adresse [telus.com/electronicdelivery](http://telus.com/electronicdelivery).

## Dates prévues de publication des résultats et de versement des dividendes<sup>1</sup> en 2008

	Dates ex-dividende <sup>2</sup>	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 <sup>er</sup> avril	8 mai
Deuxième trimestre	6 juin	10 juin	1 <sup>er</sup> juillet	8 août
Troisième trimestre	8 septembre	10 septembre	1 <sup>er</sup> octobre	7 novembre
Quatrième trimestre	9 décembre	11 décembre	1 <sup>er</sup> janvier 2009	13 février 2009

<sup>1</sup> Les dividendes doivent être approuvés par le conseil d'administration.

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

# pour aujourd'hui et demain



## où nous travaillons

Les réseaux sans fil et à fibres optiques de TELUS offrent aux Canadiens une gamme complète de services de communications, d'un océan à l'autre. Notre dorsale optique nationale offre des services de transmission de données et de téléphonie traditionnels ainsi que des solutions IP. Ensemble, nos deux réseaux sans fil offrent une couverture numérique à 96 % de la population du Canada. Nous comptons plus de 4 000 magasins de détail et concessions partout au Canada.

- Zone de couverture sans fil à SCP numérique, y compris le service haute vitesse (1X, EVDO et EVDO Rev A) et l'itinérance et Mike numérique (iDEN Push To Talk)
- Dorsale optique et pour transmission IP filaire
- Interconnexion avec des entreprises de télécommunications canadiennes, américaines et internationales
- Centres de commutation et points de présence des dorsales optiques et Internet
- Centres de données Internet intelligents, centres de commutation et points de présence de dorsales optiques et Internet
- Villes

Zones de couverture approximatives en décembre 2007. La couverture et les services de réseau réels peuvent varier et sont susceptibles de modifications.

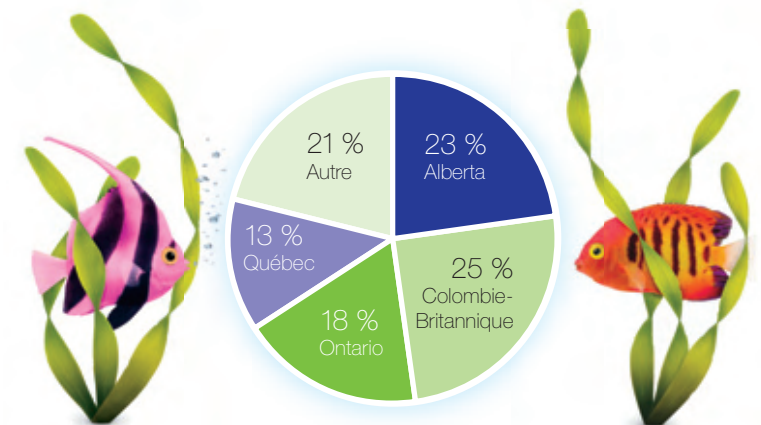
## où nous servons

Déterminés à devenir une entreprise citoyenne de premier plan au Canada, nous avons établi huit comités d'investissement communautaire TELUS partout au pays afin de diriger nos initiatives locales en matière de philanthropie. Voici les présidents de chacun de ces comités :

- Mel Cooper – Victoria
- Nini Baird – Vancouver
- Bob Westbury – Edmonton
- Harold et Marilyn Milavsky – Calgary
- Rita Burak – Toronto
- Janet Yale – Ottawa
- Bernard Lamarre – Montréal
- Hugues St-Pierre – Rimouski

## où nous vivons

Aujourd'hui, l'équipe TELUS, forte de ses 34 000 membres, peut compter sur une présence qui ne cesse de croître partout au Canada et à l'échelle internationale.





# telus.com



TELUS Corporation  
555 Robson Street  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
Canada V6B 3K9  
téléphone 604-697-8044  
télécopieur 604-432-9681  
telus.com

#### Notre engagement en matière d'environnement

TELUS est déterminée à agir de manière écologique et à faire sa part pour favoriser le développement durable des collectivités.

Le papier utilisé dans le présent rapport est certifié par le Forest Stewardship Council (FSC), ce qui signifie qu'il provient de forêts bien gérées et de sources connues, où les intérêts des collectivités sont protégés de même que les zones sensibles.

TELUS a économisé les ressources indiquées ci-dessous en utilisant le papier New Leaf Reincarnation Matte, qui porte le logo Ancient Forest Friendly et est fabriqué au moyen d'électricité visée par des certificats d'énergie renouvelable verte. Le papier utilisé contient 100 % de fibres recyclées, y compris 50 % de fibres recyclées après consommation, traitées sans chlore.

En utilisant ce papier, nous\* avons :

- sauvé 120 arbres
- empêché la production de 26 056 gallons d'eaux usées
- éliminé 5 700 livres de déchets solides
- empêché la production de 9 632 livres de gaz à effet de serre
- économisé 54 millions de BTU d'énergie.

Veuillez recycler ce rapport annuel. Nous encourageons la livraison électronique des renseignements sur TELUS et nous vous invitons à vous inscrire en vous rendant à l'adresse [telus.com/electronicdelivery](http://telus.com/electronicdelivery).

Il est également possible de visualiser le présent rapport à l'adresse [telus.com/rapportannuel](http://telus.com/rapportannuel). Pour voir d'autres exemples de notre détermination à protéger l'environnement, rendez-vous à l'adresse [telus.com/csr](http://telus.com/csr).

This annual report is available in English online at [telus.com/annualreport](http://telus.com/annualreport), from the Transfer Agent or from TELUS Investor Relations.

Imprimé au Canada  (là où les installations existent)

\*Les calculs sont fondés sur des recherches effectuées par Environmental Defense et d'autres membres de la Paper Task Force.

Le logo Ancient Forest Friendly représente les normes les plus élevées et les plus complètes en matière de responsabilité sociale dans l'industrie papetière. Pour porter ce logo, un papier doit avoir un contenu élevé de fibres après consommation et aucune fibre en provenance de forêts anciennes ou menacées. Toute fibre vierge utilisée dans le papier doit être certifiée FSC et porter la garantie qu'elle ne provient pas de forêts menacées. Le blanchiment doit être fait sans chlore, ni traitement au chlore ou avec des dérivés du chlore.

