

misons sur notre dynamisme

08

revue de la société



missions sur le dynamisme de notre stratégie

La stratégie de TELUS et les six impératifs stratégiques qui guident sa performance ont été élaborés en 2000.

Nous avons pour visée stratégique d'exploiter la puissance d'Internet afin d'apporter aux Canadiens les meilleures solutions au foyer, au travail et sur la route.

nos impératifs stratégiques

1

Cibler inlassablement les marchés en croissance des données, de l'IP (protocole Internet) et du sans-fil

4

Offrir des solutions intégrées qui distinguent TELUS de ses concurrents

2

Par des partenariats, des acquisitions et des désinvestissements, accélérer la mise en œuvre de notre stratégie et concentrer nos ressources sur nos activités principales

5

Investir dans nos ressources internes pour créer une culture valorisant le rendement et favoriser l'efficacité de notre entreprise

3

Nous doter d'assises nationales en données, IP, voix et sans-fil

6

S'attaquer au marché en équipe unie, sous une seule marque et selon une stratégie unique

ce que nous sommes

TELUS, l'une des principales entreprises de télécommunications pancanadiennes, compte 9,7 milliards de dollars de produits d'exploitation annuels et 11,6 millions de connexions clients, dont 6,1 millions d'abonnés au sans-fil, 4,2 millions aux lignes d'accès au réseau et 1,2 million à Internet. En 2008, stimulés par notre stratégie de croissance nationale, nos produits d'exploitation ont augmenté de 6,4 pour cent et nos connexions totales, de 448 000. TELUS offre un vaste éventail de produits et de services de communication, dont des services données, IP, voix, divertissement et vidéo.

nous donnons où nous vivons

Convaincus de l'importance de contribuer aux collectivités locales, TELUS et les membres de son équipe actuelle et à la retraite ont versé plus de 135 millions de dollars à des organismes de bienfaisance et sans but lucratif et consacré plus de 2,6 millions d'heures à divers services communautaires depuis 2000. Neuf comités d'investissement communautaire TELUS sont à la tête de nos initiatives philanthropiques locales du Pacifique à l'Atlantique.

nos valeurs

- Nous adhérons au changement et saisissons les occasions
- Nous avons la passion de la croissance
- Nous croyons au travail d'équipe inspiré
- Nous avons le courage d'innover



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 2008 – revue financière de TELUS, qui peut également être consulté à l'adresse telus.com/rapportannuel.



Des renseignements sur notre engagement à l'égard de la viabilité économique, sociale et écologique sont présentés dans le rapport 2008 de TELUS sur la responsabilité sociale de la société, qui peut également être consulté à l'adresse 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 ces énoncés, 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 assujéti à la limitation de responsabilité et est donné entièrement sous réserve des hypothèses (y compris les hypothèses visant les cibles pour 2009), des réserves et des facteurs de risque mentionnés dans le rapport de gestion commençant à la page 12 du rapport annuel 2008 – revue financière de TELUS et dans d'autres documents de communication de l'information au public de TELUS et documents déposés auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (sur sedar.com) et des États-Unis (sur EDGAR à sec.gov). Sauf là où la loi l'exige, TELUS n'a ni l'intention ni l'obligation de mettre à jour ou de modifier ses énoncés prospectifs et se réserve le droit de modifier, en tout temps et à son appréciation, sa pratique actuelle relative à la mise à jour de ses cibles et indications annuelles.

pour en savoir plus sur nous

pourquoi investir dans TELUS	1	nos collectivités	18
faits saillants des données financières et d'exploitation pour 2008	2	foire aux questions	20
survol des activités du sans-fil de TELUS	4	conseil d'administration	24
survol des activités filaires de TELUS	6	équipe de direction	26
tableau de bord de 2008	8	renseignements à l'intention des investisseurs	28
cibles pour 2009	9	où nous vivons, travaillons et servons	29
lettre aux investisseurs	10	l'environnement	quatrième de couverture



misons sur la valeur

pourquoi investir dans TELUS

Pour acquérir une participation dans une entreprise de télécommunications canadienne axée sur la transmission de données et le sans-fil, dont la stratégie de croissance constante tire des flux de trésorerie vigoureux de ses activités d'exploitation. Forte de sa situation financière robuste et de ses capacités solides, TELUS investit toujours plus dans la croissance future tout en apportant des dividendes en capital à ses investisseurs.



Nous misons sur l'avenir :

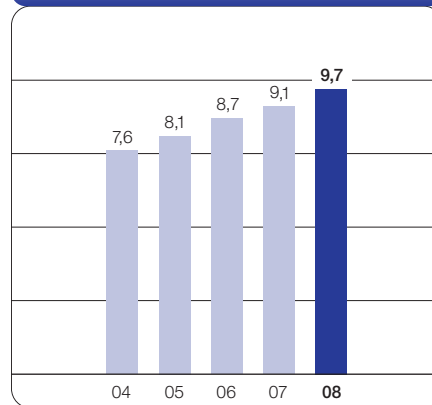
- nous investissons dans des secteurs en croissance stratégiques comme notre nouveau service sans fil de marque Koodo^{MC}, récemment lancé, notre réseau sans fil de prochaine génération, notre réseau large bande, notre service TELUS TV^{MD} et nos solutions données gérées pour grandes entreprises
- nous dégageons des profits de notre stratégie de croissance constante axée sur le sans-fil et les données dans l'ensemble du pays
- nous tirons parti de notre marque vigoureuse et de notre gamme Futur simple^{MD} de services filaires et sans fil novateurs destinés tant au milieu des affaires qu'aux consommateurs
- nous sommes premiers en termes de croissance dans la transmission sans fil de données, avec le plus grand choix de téléphones intelligents et notre réseau haute vitesse de troisième génération
- nous nous attachons toujours plus à rehausser l'efficacité de nos activités
- nous demeurons déterminés à respecter un équilibre entre les intérêts des actionnaires et ceux des créanciers
- nous maintenons une situation financière solide et des liquidités suffisantes et affichons un échéancier de créances enviable
- nous tirons depuis cinq ans des résultats de notre modèle de croissance des dividendes fondé sur un ratio de distribution cible variant entre 45 et 55 % du bénéfice net durable
- nous continuons de connaître une performance vigoureuse confirmée par l'atteinte de la grande majorité de nos ambitieux objectifs financiers consolidés annuels depuis huit ans
- nous nous démarquons du peloton mondial par l'excellence de notre information financière et générale, nos meilleures pratiques de gouvernance d'entreprise, notre responsabilité sociale et notre attachement au développement durable.

misons sur le succès

faits saillants de 2008

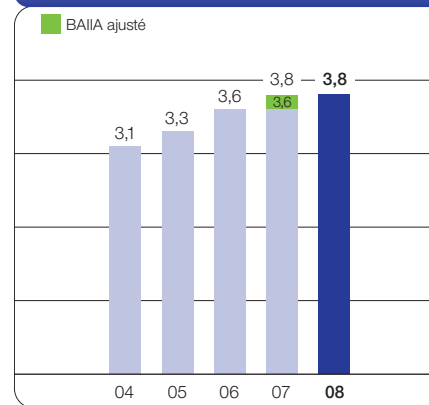


PRODUITS
(en milliards de dollars)



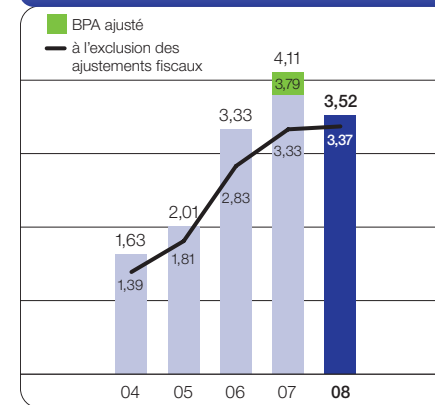
Augmentation des produits de 6,4 % sous l'impulsion de la croissance du sans-fil et de la transmission filaire des données principalement attribuable à l'acquisition d'Emergis

BAlIA
(en milliards de dollars)



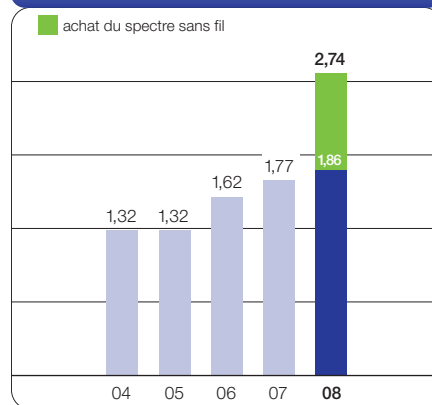
Hausse du BAlIA ajusté de 0,6 % alors que l'augmentation du sans-fil a été neutralisée par les coûts de restructuration du service filaire et l'effet des nouveaux services en croissance

BÉNÉFICE PAR ACTION (BPA)
(en dollars)



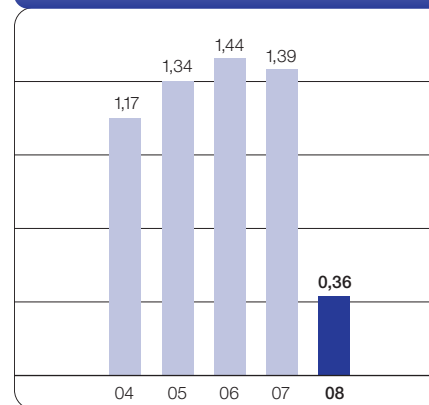
Maintien du BPA sous-jacent, alors que le BPA ajusté a diminué de 14 % en raison d'incidences fiscales positives moins marquées

DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS, Y COMPRIS LE SPECTRE
(en milliards de dollars)



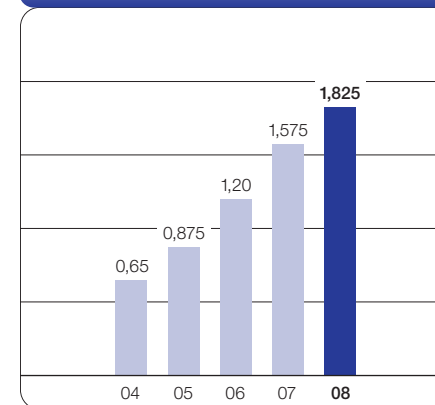
Augmentation de 5 % des dépenses en immobilisations, à l'exclusion du spectre, pour soutenir les nouveaux clients de l'entreprise filaire et les services à large bande

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES
(en milliards de dollars)



Baisse des flux de trésorerie disponibles de 1,0 milliard de dollars, attribuable à l'achat de 882 millions de dollars du spectre sans fil et de la baisse des recouvrements fiscaux en espèces

DIVIDENDES DÉCLARÉS PAR ACTION
(en dollars)



Cinq années de croissance des dividendes et le dividende de 2009 établi à un niveau record annualisé de 1,90 \$

FAITS SAILLANTS DES DONNÉES FINANCIÈRES ET D'EXPLOITATION
(en millions de dollars sauf les montants par action)

	2008	2007	Variation en % (2008–2007)	2006	Variation en % (2008–2006)
Exploitation					
Produits d'exploitation	9 653 \$	9 074 \$	6,4	8 681 \$	11
BAIIA ¹	3 779 \$	3 589 \$	5,3	3 615 \$	4,5
BAIIA ajusté ²	3 779 \$	3 758 \$	0,6	3 615 \$	4,5
Bénéfice d'exploitation	2 066 \$	1 974 \$	4,7	2 039 \$	1,3
Bénéfice net	1 128 \$	1 258 \$	(10)	1 145 \$	(1,5)
Bénéfice par action (BPA) de base	3,52 \$	3,79 \$	(7,1)	3,33 \$	5,7
BPA de base ajusté ²	3,52 \$	4,11 \$	(14)	3,33 \$	5,7
BPA de base ajusté ² , à l'exclusion des ajustements fiscaux	3,37 \$	3,33 \$	1,2	2,83 \$	19
Dividendes déclarés par action	1,825 \$	1,575 \$	16	1,20 \$	52
Ratio de distribution (en %) ³	54	47	–	45	–
Rendement de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires (en %)	15,8	18,1	–	16,4	–
Rentrées liées aux activités d'exploitation	2 819 \$	3 172 \$	(11)	2 804 \$	0,5
Dépenses en immobilisations	1 859 \$	1 770 \$	5,0	1 618 \$	15
Paiement au titre du spectre sans fil	882 \$	– \$	–	– \$	–
Situation financière					
Total de l'actif	19 160 \$	16 988 \$	13	16 661 \$	15
Dette nette ⁴	7 286 \$	6 141 \$	19	6 278 \$	16
Ratio dette nette/BAIIA ⁵	1,9	1,7	–	1,7	–
Flux de trésorerie disponibles ⁶	361 \$	1 388 \$	(74)	1 443 \$	(75)
Capitaux propres	7 182 \$	6 926 \$	3,7	7 048 \$	1,9
Capitalisation boursière ⁷	11 483 \$	15 823 \$	(27)	17 848 \$	(36)
Autres renseignements (au 31 décembre)					
Abonnés au sans-fil (en milliers)	6 129	5 568	10	5 056	21
Lignes d'accès au réseau (en milliers)	4 246	4 404	(3,6)	4 548	(6,6)
Abonnés à Internet (en milliers)	1 220	1 175	3,8	1 111	9,8
Total des connexions clients ⁸	11 595	11 147	4,0	10 715	8,2

1 Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements calculé comme les produits d'exploitation moins les charges d'exploitation et moins la charge afférente au règlement en espèces net et moins les coûts de restructuration.

2 À l'exclusion d'une charge supplémentaire de 169 millions de dollars en 2007 n'ayant pas entraîné de décaissement immédiat, relative à l'instauration du règlement en espèces net 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, le montant net des charges des régimes à prestations déterminées des salariés, l'excédent de la charge de la rémunération à base d'actions sur les paiements au titre de la rémunération à base d'actions et les intérêts reçus, moins les paiements de restructuration, les cotisations patronales aux régimes à prestations déterminées des salariés, les intérêts payés, les impôts en espèces, les dépenses en immobilisations (y compris les paiements au titre du spectre), les dons et les frais de titrisation. Note : la définition a été révisée en 2008 pour inclure les cotisations en espèces aux régimes à prestations déterminées plutôt que les charges nettes à payer (recouvrement) à des fins comptables.

7 La valeur de marché en fonction du cours de clôture des actions et du nombre d'actions en circulation en fin d'exercice.

8 Le total des connexions clients exclut les abonnés à TELUS TV.



misons sur

nos produits cool/ TELUS sans fil



Nous fournissons des services sans fil numériques intégrés voix, données et Internet sur un réseau SCP numérique (CDMA) haute vitesse de troisième génération, et des services de communication Push To Talk (PTT) avec Mike sur l'unique réseau iDEN du Canada.

Plus de 6,1 millions d'abonnés

Service numérique accessible à 98 % des Canadiens

Ajouts nets records de 588 000 au nombre de nos abonnés au numérique en 2008

Croissance inégalée des produits d'exploitation des services données grâce à l'engouement pour le téléphone intelligent

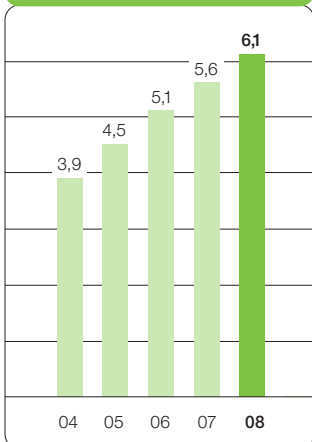
nous offrons

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

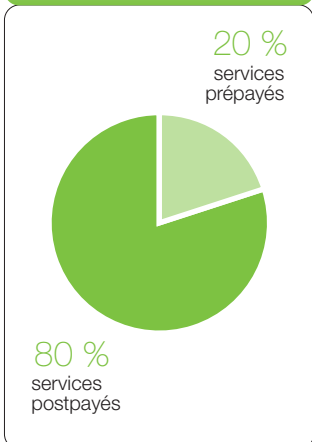
services Internet et de transmission de données – services EUPHORI^{MC}, y compris TELUS TV sans fil^{MD}, TELUS Radio sans fil^{MD}, TELUS Musique sans fil^{MC}, la navigation Web, Windows Live Messenger, les réseaux sociaux, la messagerie textuelle et image, le téléchargement de jeux, de vidéos, de sonneries et d'images

appareils de transmission de données – incluant les téléphones intelligents et les cartes de connexion au sans-fil pouvant être utilisés sur les réseaux sans fil haute vitesse et de transmission de données par paquets Mike

ABONNÉS AU SANS-FIL
(en millions)



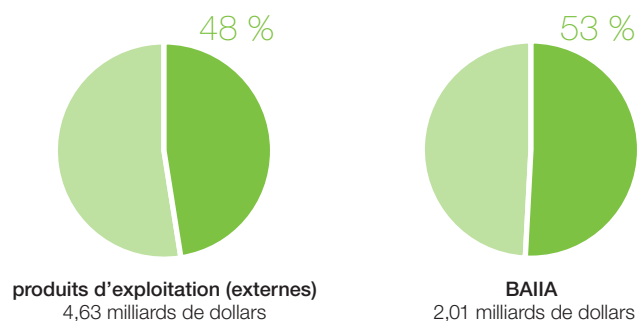
RÉPARTITION DES ABONNÉS
EN 2008



2008

- nous avons garanti notre avenir technologique sans fil en décidant d'investir dans la technologie de l'évolution à long terme (LTE), la nouvelle norme technologique mondiale, tout en déployant un réseau accès haute vitesse par paquets (HSPA) comme étape intermédiaire
- nous avons élargi notre spectre de fréquences en acquérant au coût de 882 millions de dollars 59 licences d'exploitation de fréquences (de 16,2 MHz en moyenne) pour tout le Canada, que nous destinons à nos services de transmission de données sans fil de quatrième génération futurs et à l'expansion de notre clientèle
- nous avons marqué des points en lançant notre service sans fil de base sous la marque Koodo Mobile^{MC}, classé premier en termes de satisfaction de la clientèle à l'issue de l'étude de l'entreprise J.D. Power and Associates sur la satisfaction des clients des fournisseurs de services sans fil postpayés au Canada en 2008
- nous avons offert une vaste sélection de téléphones intelligents au pays, dont le dernier cri des appareils sans fil, BlackBerry Storm, appareil avec écran tactile tant attendu lancé à la fin de l'année
- nous avons enregistré des ajouts nets records au nombre de nos abonnés au numérique et une hausse de 55 % de nos produits d'exploitation tirés de la transmission de données sans fil, grâce à nos efforts bien ciblés sur le marché des téléphones intelligents et certains autres secteurs du marché.

RÉSULTATS DE 2008 – SANS-FIL
(part de TELUS après consolidation)

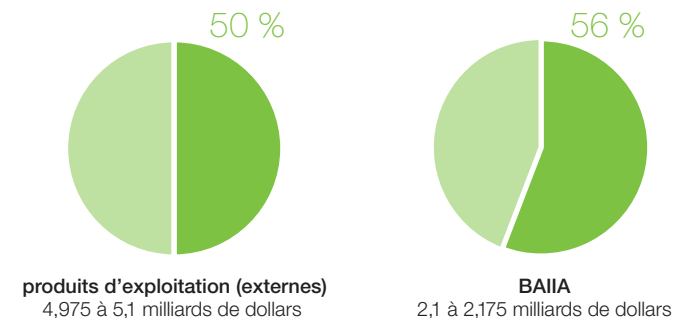


2009

- nous continuerons de fidéliser nos clients et conserverons nos faibles taux de désabonnement en assurant l'excellence de notre service à la clientèle, soutenu par les promesses de TELUS mettant en valeur nos réseaux fiables, l'attention que nous prêtons à nos clients et nos nouveaux téléphones novateurs
- nous construirons un réseau sans fil HSPA de prochaine génération et le lancerons au début de 2010 en vue d'offrir à nos clients le plus grand choix de solutions sans fil répondant à leurs besoins
- nous offrirons toujours plus d'appareils et d'applications de transmission de données sans fil novateurs aux entreprises et aux consommateurs, optimisant notre investissement dans des réseaux à plus haute vitesse couvrant l'ensemble du pays
- nous stimulerons l'utilisation des services de transmission de données sans fil et accroîtrons les produits d'exploitation que nous en tirons en poursuivant notre virage vers les téléphones intelligents et en les groupant avec d'autres solutions TELUS
- nous tirerons parti de la flexibilité du service Koodo pour desservir divers groupes de clients et en augmenterons la distribution, tout en continuant d'étoffer notre offre à service complet
- nous tirerons jusqu'à 2,175 milliards de dollars en BAIIA de nos activités dans le sans-fil, une hausse s'élevant jusqu'à 8 %.

Voir l'Avis relatif aux énoncés prospectifs sur la deuxième de couverture.

CIBLES POUR 2009 – SANS-FIL
(part de TELUS après consolidation)





misons sur l'innovation

TELUS filaire

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 l'est du Québec, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta. Nous offrons à l'échelle du pays des solutions données, IP et gérées axées sur le marché des entreprises dans les centres urbains du Québec et de l'Ontario.

nous offrons

voix – service téléphonique fiable, dont les services interurbains et 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 sécurisés, rehaussés d'une gamme complète de fonctions de sécurité et de divertissement

TELUS TV – service de divertissement numérique flexible offrant la télé haute définition, l'enregistrement vidéo personnel, la vidéo sur demande et la télé à la carte

données – réseaux IP, lignes privées, services commutés, services réseaux de gros, gestion de réseaux et hébergement
solutions voix et données convergées – solutions d'affaires de téléphonie intégrées et hébergées de première qualité IP-One^{mc} 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 multilingues mondiaux, y compris le service CentreContactUniversel, le service de personnel à distance TELUS AgentUniversel, le système de réponse vocale interactive (RVI), le service de reconnaissance vocale, les services de conférence et de collaboration et les solutions d'optimisation du rendement et d'impartition en ressources humaines et en santé et sécurité au travail

2,4 millions de lignes d'accès au réseau résidentiel

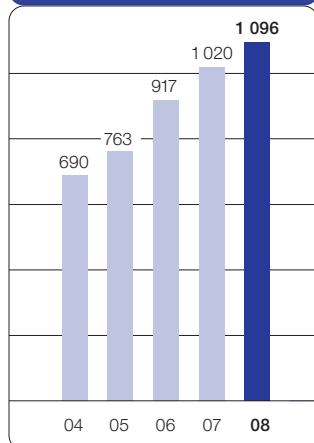
1,8 million de lignes d'accès au réseau d'entreprises

deuxième fournisseur de services Internet en importance dans l'Ouest canadien

1,2 million d'abonnés à Internet

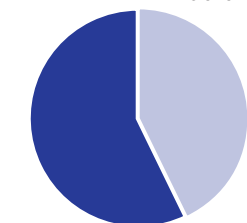
2008

ABONNÉS À INTERNET HAUTE VITESSE (en milliers)



LIGNES D'ACCÈS AU RÉSEAU EN 2008

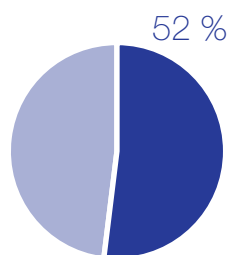
43 %
clients
d'affaires



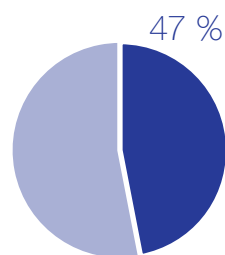
57 %
clients
résidentiels

- nous avons lancé TELUS TV dans plusieurs endroits du Québec et amorcé une campagne de marketing de masse à Calgary et à Edmonton pour ce service, enrichi de la haute définition et, en fin d'année, de l'enregistrement vidéo personnel
- nos investissements continus dans l'accroissement de la vitesse et de la portée de notre réseau large bande dans l'est du Québec, en Colombie-Britannique et en Alberta ont facilité l'expansion du service Internet haute vitesse extrême de TELUS
- nous avons mis en œuvre en Colombie-Britannique un système d'entrée des commandes et de facturation consolidé pour plus d'un million de clients résidentiels
- nous avons ciblé nos principaux marchés verticaux et exécuté d'importants contrats pour nos clients, notamment avec la Ville de Montréal et le ministère de la Défense nationale. En fin d'année, nous avons obtenu un contrat décisif de sept à dix ans, d'une valeur estimative de 900 millions de dollars, avec le gouvernement du Québec
- nous avons consolidé notre avance dans le secteur des soins de santé par l'acquisition et l'intégration d'Emergis, le lancement de TELUS Solutions en santé et un projet d'investissement triennal de 100 millions de dollars
- nous avons augmenté de 4,4 % nos produits d'exploitation en provenance du filaire, stimulés surtout par les services de transmission de données reliés à l'acquisition d'Emergis en janvier et l'accroissement des services Internet, d'hébergement et de divertissement numériques.

RÉSULTATS DE 2008 – FILAIRE (part de TELUS après consolidation)



produits d'exploitation (externes)
5,02 milliards de dollars



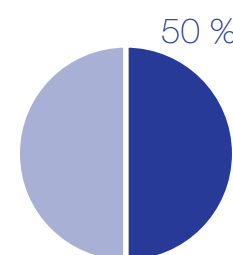
BAIIA
1,77 milliard de dollars

2009

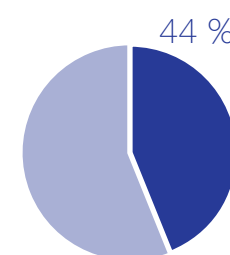
- nous apporterons des solutions filaires solides au marché en étendant et en rehaussant l'empreinte de notre réseau large bande dans l'est du Québec, en Colombie-Britannique et en Alberta, notamment au moyen du déploiement continu des services de télé haute définition et d'enregistrement vidéo personnel
- nous mettrons à profit notre portefeuille de services filaires résidentiels en présentant une offre groupée de solutions voix, Internet et divertissement, ce qui améliore la fidélisation et nous permet d'endiguer les pertes de lignes résidentielles
- nous mettrons en œuvre notre stratégie de croissance nationale en remportant et en exécutant d'importants contrats complexes visant la fourniture de solutions données gérées sur nos principaux marchés verticaux
- nous investirons dans le rehaussement de notre efficacité en vue d'atténuer à la fois l'effet de dilution à court terme du capital-développement dépensé sur les marges bénéficiaires et la baisse des produits d'exploitation dans certains secteurs résultant du remplacement de technologies ou de la concurrence
- nous poursuivrons le développement de TELUS Solutions en santé en créant les applications et en mettant en place l'infrastructure technologique permettant de soutenir l'évolution du secteur des soins de santé et de contribuer à gérer les données essentielles reliées à la santé
- nous comptons réaliser jusqu'à 3 % de plus, soit 5,175 milliards de dollars, de produits d'exploitation.

Voir l'Avis relatif aux énoncés prospectifs sur la deuxième de couverture.

CIBLES POUR 2009 – FILAIRE (part de TELUS après consolidation)



produits d'exploitation (externes)
5,05 à 5,175 milliards de dollars



BAIIA
1,65 à 1,725 milliard de dollars

tableau de bord de 2008

Chez TELUS, nous croyons qu'il est nécessaire de fixer chaque année des objectifs financiers pour faire preuve de transparence dans l'intérêt de nos investisseurs. Le tableau de bord qui suit offre un condensé du rendement de TELUS en 2008 par rapport à nos cibles initiales consolidées.

Pour plus de précisions, reportez-vous à la rubrique 1.4 du rapport de gestion présenté dans le rapport annuel 2008 – revue financière de TELUS.

	Résultats de 2008	Cibles initiales de 2008	Résultat
Chiffres consolidés			
Produits d'exploitation	9,653 milliards de dollars	9,6 à 9,8 milliards de dollars	✓
BAIIA	3,779 milliards de dollars	3,8 à 3,95 milliards de dollars	✗
Bénéfice par action (BPA) de base	3,52 \$	–	–
BPA de base, à l'exclusion des ajustements fiscaux	3,37 \$	3,50 \$ à 3,80 \$	✗
Dépenses en immobilisations	1,859 milliard de dollars	environ 1,9 milliard de dollars	✓

✓ atteint la cible ✗ n'a pas atteint la cible



cibles pour 2009

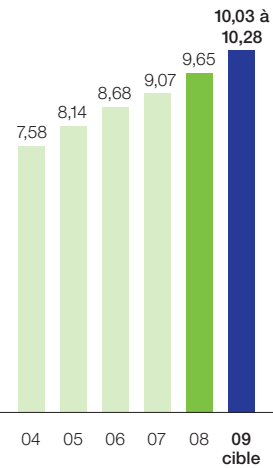
Pour des renseignements supplémentaires au sujet des objectifs financiers pour 2009, voir les rubriques 1.4 à 1.6 du rapport de gestion présenté dans le rapport annuel 2008 – revue financière de TELUS.



PRODUITS D'EXPLOITATION (en milliards de dollars)

Obtenir des produits d'exploitation de plus de 10 milliards de dollars

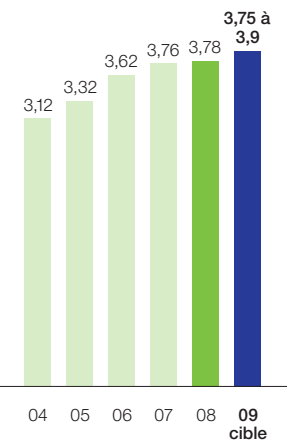
Augmentation de plus de 370 millions de dollars, soit de 4 à 6 %, par la croissance soutenue du sans-fil et de la transmission de données



BAIIA* (en milliards de dollars)

Produire un BAIIA de 3,75 à 3,9 milliards de dollars

Hausse jusqu'à concurrence de 3 % soutenue par la croissance du bénéfice d'exploitation tiré du sans-fil et une concentration sur le contrôle des coûts

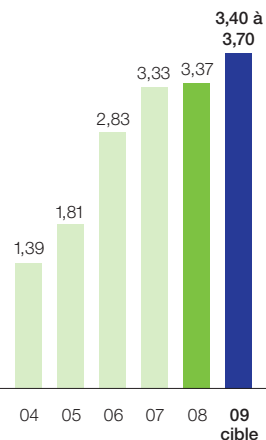


*Ajustement du BAIIA de 2007 pour exclure une charge de 169 millions de dollars relative au règlement en espèces net d'options antérieures

BPA* (\$)

Réaliser un BPA de 3,40 \$ à 3,70 \$

Progression allant jusqu'à 10 %, à périmètre constant, par l'augmentation continue du BAIIA et la diminution des actions en circulation après les rachats d'actions de 2008

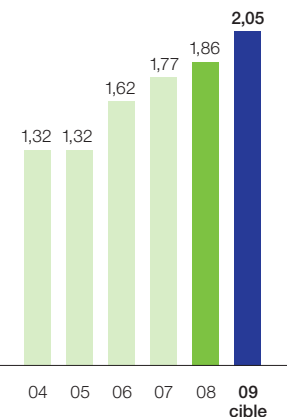


*BPA de base ajusté, à l'exclusion des ajustements fiscaux et, en 2007, des 32 cents de la charge afférente au règlement en espèces net

DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS* (en milliards de dollars)

Investir 2,05 milliards de dollars dans la croissance à long terme

Reflet des investissements majeurs dans le réseau sans fil de la prochaine génération de TELUS, des améliorations continues au réseau à large bande filaire, des efforts d'efficacités et de nouveaux contrats de services de données gérés dans le centre du Canada



*À l'exclusion des coûts du spectre sans fil en 2008

Ces cibles pour 2009 sont données sous réserve de l'Avis relatif aux énoncés prospectifs figurant à la page 12 du rapport annuel 2008 – revue financière de TELUS.

misons sur notre dynamisme



Cher investisseur,

L'année 2008 de TELUS a été caractérisée par d'importantes réalisations mais aussi par des défis considérables. Malgré l'incertitude économique mondiale sans précédent et ses répercussions sur notre société, le secteur des télécoms et les investisseurs, notre équipe met en œuvre sa stratégie, mise sur le dynamisme de ses politiques et de sa performance financières et réalise des investissements majeurs en vue de son expansion future.

En soutenant des organismes tels que l'Hôpital pour enfants de la Colombie-Britannique, TELUS aide des enfants comme Casey Haney, accompagnée dans la photo par Darren Entwistle. Casey compte, à 12 ans, plusieurs années d'opérations multiples, de séances intenses de physiothérapie et de port d'attelle en métal pour allonger sa jambe, mais est maintenant aussi active que les autres enfants de son âge.

Faits saillants de 2008

Nous avons géré notre entreprise de façon responsable dans un contexte économique difficile tout en prenant des initiatives audacieuses en vue de poursuivre notre stratégie de croissance, de rehausser notre compétitivité future et d'accroître à long terme notre valeur actionnariale. Notre solidité financière et la vigueur de nos flux de trésorerie ont permis à votre société d'investir dans des secteurs de croissance stratégiques porteurs de création de valeur durable pour ses actionnaires.

Nous avons, notamment, investi dans le lancement de la marque Koodo Mobile, notre nouveau service sans fil de base, le déclenchement de la mise en place d'une plateforme technologique pour le sans-fil de prochaine génération, le déploiement continu du service TELUS TV et l'exécution d'importants contrats visant des réseaux de données gérés pour des clients des secteurs privé et public. Malgré leur effet de dilution à court terme sur notre bénéfice et nos flux de trésorerie, ces projets devraient renforcer notre valeur actionnariale à long terme.

Et, ce qui est important, votre société a emprunté une approche transparente à l'égard de ces investissements : nous avons évalué les occasions à la lumière de notre stratégie fondamentale, planifié consciencieusement nos initiatives et pris des décisions bien réfléchies, et ce, avant de communiquer nos plans à nos partenaires et de les mettre en œuvre avec efficacité.

Par exemple, en décidant d'investir dans un réseau sans fil accès haute vitesse par paquets (HSPA), que nous lancerons d'ici le début de 2010, nous avons garanti notre avenir technologique et préparé la transition vers un réseau de quatrième génération fondé sur la technologie de l'évolution à long terme (LTE). Le plan d'exécution approfondi de ce projet comprend l'expansion de notre convention de partage de réseaux existante avec Bell Canada et la sélection de deux principaux fournisseurs de matériel, Nokia Siemens Networks et Huawei Technologies, afin que la transition se fasse dans les délais voulus et de manière rentable. Ces décisions nous permettront d'offrir à nos clients une gamme complète de solutions sans fil.

En vue de l'exécution de ce projet, nous avons acheté dans l'ensemble du pays 59 licences d'utilisation du spectre au moment de la mise aux enchères du spectre des services sans fil évolués, au moyen desquels nous pourrions fournir les services de transmission

de données sans fil nécessaires au développement futur de notre entreprise et évoluer plus facilement vers la LTE. Le coût total de ce spectre pour la plupart des participants, dont TELUS, a été entre deux et trois fois supérieur aux prévisions initiales.

Je suis heureux de déclarer, en ce qui concerne nos activités en Ontario et au Québec, que nous continuons de gagner du terrain. Nous obtenons et mettons à exécution d'importants contrats pluri-annuels conclus tant avec des entreprises qu'avec des organismes publics. Récemment sélectionnée par le gouvernement du Québec, TELUS a été chargée de fournir et de gérer le réseau de données de prochaine génération de la province, le Réseau intégré de télécommunications multimédias, aux termes d'un contrat d'une valeur évaluée jusqu'à 900 millions de dollars qui s'étendra sur sept à dix ans.

Nous reconnaissons que ces investissements, tout en servant au déploiement de notre stratégie, pèsent sur nos résultats financiers à court terme. Durant la dernière partie de l'année 2008, dans le but de compenser les coûts associés à ces investissements, nous avons ramené au centre de nos préoccupations notre programme de rationalisation interne établi en 2001. Certains de nos projets de stimulation de productivité ont entraîné une multiplication par trois de nos coûts de restructuration par rapport à 2007; ces coûts ont atteint 59 millions de dollars en 2008 et demeureront sans doute à ce niveau accru en 2009 pendant que nous poursuivrons nos efforts pour accroître la productivité de l'ensemble de notre entreprise.

Performance des actions

Si, durant de nombreuses années, TELUS s'est démarquée grâce au rendement résistant de ses actions, il est clair que nous ne sommes pas à l'abri des événements qui ont perturbé les marchés financiers locaux et mondiaux en 2008. Grandement déçu de constater la baisse de 25 pour cent pour l'année du cours des actions ordinaires de TELUS, je note tout de même que votre société a enregistré un rendement supérieur à celui de la Bourse de Toronto, qui a baissé de 35 pour cent, et à celui de l'indice américain S&P 500, qui a fléchi de 38 pour cent. De plus, fait remarquable, nous avons de nouveau surpassé le rendement de l'indice mondial des entreprises de télécoms, qui a décliné de 36 pour cent pour l'année.

En termes de rendement total à long terme pour les actionnaires, compte tenu de la hausse du cours des actions et des dividendes réinvestis, TELUS a généré un rendement de 40 pour cent pour ses



Nous avons géré notre entreprise de façon responsable dans un contexte économique difficile tout en prenant des initiatives audacieuses en vue de poursuivre notre stratégie de croissance, de rehausser notre compétitivité future et d'accroître à long terme notre valeur actionnariale.

Rendement total à long terme des entreprises de télécoms titulaires mondiales

Rang	Entreprise	Rendement total*
1	TELUS	40 %
2	BCE	10 %
3	Singapore Tel	9 %
4	Telefonica – Espagne, Europe et Amérique latine	-8 %
5	Portugal Tel	-8 %
6	AT&T – États-Unis	-15 %
7	Verizon – États-Unis	-18 %
8	Swisscom	-23 %
9	Telstra – Australie	-27 %
10	Hellenic Tel – Grèce	-32 %
11	New Zealand Tel	-50 %
12	Royal KPN – Pays-Bas	-71 %
13	Telecom Italia	-72 %
14	France Télécom	-75 %
15	NTT Corp – Japon	-75 %

*Évolution cumulative du cours des actions sur neuf ans (du 31 décembre 1999 au 31 décembre 2008) compte tenu des dividendes réinvestis. Source : Thomson Reuters.

actionnaires au cours des neuf dernières années. Comme l'illustre le tableau, TELUS est au premier rang mondial des entreprises de télécoms titulaires pour ce qui est de l'accroissement de sa valeur actionnariale.

Misons sur notre solidité financière

TELUS continue de mettre en œuvre des politiques financières à long terme prudentes et a conservé les notes d'appréciation ciblées la reconnaissant comme placement de première qualité. De plus, TELUS n'a aucune dette à long terme majeure arrivant à échéance avant 2011. Nous bénéficions par le fait même d'une solidité financière à laquelle nous pouvons nous accrocher pour faire face à la crise qui secoue le marché du crédit.

Nous devons la vigueur de notre rendement à notre forte présence pancanadienne dans les activités en croissance du sans-fil et de la transmission de données. Alors que notre bénéfice d'exploitation est demeuré stable en 2008, nos produits d'exploitation ont augmenté de 6,4 pour cent pour passer à 9,7 milliards de dollars, notre bénéfice par action avant les ajustements fiscaux a été porté à 3,37 \$, soit 1 pour cent de plus que l'année précédente, et le rendement de l'avoire des actionnaires s'est élevé à 15,8 pour cent. À mon avis, notre société aurait pu faire beaucoup mieux, car notre rendement a laissé à désirer dans certains secteurs, particulièrement en ce qui a trait à notre bénéfice d'exploitation et à notre bénéfice par action, qui n'ont pas atteint nos cibles pour 2008.

En 2008, TELUS a continué d'accorder une attention prioritaire à l'établissement d'un équilibre entre les intérêts des actionnaires et ceux des créanciers et au versement de dividendes en espèces aux actionnaires. Le dividende versé par votre société a été relevé pour la cinquième année de suite, s'élevant en janvier 2009 à un niveau record de 1,90 \$ sur une base annualisée. De plus, nous avons poursuivi notre programme d'offres publiques de rachat dans le cours normal des activités et racheté presque sept millions d'actions au prix de 280 millions de dollars en 2008. Depuis décembre 2004, nous avons racheté 60 millions d'actions au prix de 2,8 milliards de dollars dans le cadre de ce programme. TELUS a renouvelé ce programme afin de pouvoir racheter jusqu'à huit millions d'actions d'ici décembre 2009.

Comme je l'ai mentionné plus haut, en 2008, nos flux de trésorerie ont subi le contrecoup des investissements réalisés en application

de notre stratégie de croissance, c'est-à-dire l'achat d'un spectre de fréquences pour le sans-fil et l'affectation de capital au déploiement de notre réseau sans fil de prochaine génération. En 2009, nous nous attendons à payer des impôts en espèces d'un montant net de plus de 320 millions de dollars, principalement en raison de l'épuisement des pertes fiscales de 860 millions de dollars découlant de l'acquisition de Clearnet Communications en 2000.

L'équipe de TELUS compte au cours de 2009 se concentrer sur certains défis, dont la concurrence, le remplacement continu des technologies et les baisses enregistrées dans certains secteurs de nos activités dans le filaire et le sans-fil, qui ont tous une incidence sur nos marges bénéficiaires. Nous porterons nos efforts sur l'efficacité, en vue de rehausser notre rentabilité et de débloquer nos flux de trésorerie et ainsi pouvoir continuer d'investir pour l'avenir, d'offrir de nouvelles solutions à nos clients et de produire un rendement à long terme pour nos actionnaires.

Misons sur le dynamisme de notre stratégie

La stratégie de TELUS est efficace : elle a été mise à l'épreuve et a montré sa valeur depuis son adoption il y a presque neuf ans. Notre orientation stratégique et les six impératifs stratégiques qui nous guident sont tout aussi pertinents aujourd'hui qu'au moment où ils ont été fixés en 2000.

Voici une description de nos réalisations principales dans l'optique de nos impératifs stratégiques.

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

En 2008, les activités de TELUS dans les services de transmission de données et sans fil ont enregistré une excellente croissance. En effet, nos produits d'exploitation tirés de ces activités ont constitué 69 pour cent de la totalité de nos produits d'exploitation, comparativement à seulement 28 pour cent en 2000. En particulier, nos produits d'exploitation tirés de la transmission de données sans fil ont affiché une montée sans pareille de 55 pour cent, et 588 000 nouveaux abonnés, une augmentation record, sont venus grossir les rangs de nos abonnés au sans-fil numérique.

Notre vaste choix de téléphones intelligents, nos offres de services novatrices et, avant tout, le lancement réussi de notre service Koodo sont autant d'éléments moteurs de notre performance. Le service Koodo accroît notre capacité de desservir diverses clientèles, étend

notre distribution sans fil, augmente le nombre de nos nouveaux clients et complète notre offre à service complet. Koodo a été classé premier à l'issue de l'étude de l'entreprise J.D. Power and Associates sur la satisfaction des clients des fournisseurs de services sans fil postpayés au Canada en 2008.

Le taux de pénétration relativement modeste du sans-fil au Canada, de l'ordre de 65 pour cent, ouvre des perspectives de croissance continue, environ six millions de nouveaux clients étant attendus dans ce secteur au cours des quatre prochaines années. Votre société est en position favorable pour affronter la concurrence et gagner une bonne part de ce marché, même en présence de certains nouveaux concurrents qui feront sans doute apparition sur le marché au cours des deux prochaines années. Nous veillerons à continuer de fournir un service de première qualité en vue de maintenir notre croissance prévue, tout en travaillant à apporter de nouveaux appareils cool et des applications riches en données pour téléphones intelligents sur le marché.

Notre transition vers la technologie sans fil LTE de quatrième génération, comportant une étape intermédiaire reposant sur notre réseau HSPA, est une approche qui apportera des solutions novatrices dans l'ensemble du pays. Elle a l'avantage important de compléter nos deux réseaux sans fil puissants, le réseau CDMA (accès multiple par répartition de code) et le réseau iDEN (réseau numérique amélioré intégré). De plus, elle renforcera considérablement notre position concurrentielle en mettant à la disposition de nos clients le plus vaste des choix de services et applications sans fil tout en donnant simultanément à TELUS accès à de nouveaux produits d'exploitation tirés des services d'itinérance.

Partenariats, acquisitions et désinvestissements

Notre acquisition d'Emergis en janvier 2008 fortifie visiblement notre position dominante dans les soins de santé, secteur d'une importance stratégique à la fois pour TELUS et pour le Canada.

En 2008, nous avons soigneusement intégré 1 100 employés d'Emergis à l'équipe des soins de santé de TELUS, afin de pouvoir continuer de bénéficier à l'avenir des compétences administratives et techniques d'Emergis. Votre société a tiré profit de ce partenariat pour chercher de nouvelles sources de produits d'exploitation dans les soins de santé et a remporté de nombreux nouveaux clients dans ce secteur stratégique.

garantir notre avenir technologique sans fil

Nous misons sur notre dynamisme pour ouvrir une nouvelle voie vers la technologie sans fil de quatrième génération. En plus de rehausser notre position concurrentielle sur le marché du sans-fil au Canada, notre investissement apportera des solutions novatrices à nos clients.



misons sur un tournant dans les soins de santé

TELUS contribue à transformer le secteur des soins de santé : son plan novateur consiste à exploiter la technologie pour transmettre des données critiques sur la santé directement à l'endroit où est soigné le patient, de façon à ce que le centre des préoccupations soit non plus les mesures correctives, mais plutôt les mesures de prévention des maladies.



Déterminés à contribuer à transformer le secteur canadien des soins de santé, nous avons lancé en novembre TELUS Solutions santé et annoncé un projet d'investissement triennal de 100 millions de dollars dans des applications profitant aux patients comme la transmission de dossiers médicaux électroniques. TELUS influence le cours des choses en soins de santé au moyen d'applications et d'une infrastructure technologique permettant de repérer, de consulter et de gérer des données critiques sur la santé dans l'ensemble du pays dans de meilleurs délais et de manière plus rentable qu'auparavant. TELUS est fière d'avoir été nommée en 2008 entreprise santé de l'année par l'Association canadienne de la technologie de l'information.

De plus, en 2008, nous avons signé une convention de partage de réseaux étendue avec Bell Canada qui, avec notre investissement dans le réseau sans fil HSPA, nous donne ce qu'il faut pour offrir la couverture pancanadienne la plus vaste dans les meilleurs délais possibles. La convention a pour effet de réduire les investissements en capital que nous devons engager et d'accélérer le déploiement du réseau HSPA, qui devrait être lancé au début de 2010.

Enfin, en 2008, TELUS Entreprises de risque a mené à bien des investissements dans Hostopia Inc., Brix Inc. et Atrius Inc. qui ont généré un produit de plus de 10 millions de dollars. TELUS Entreprises de risque axe son action sur la recherche de technologies et de solutions novatrices à apporter à TELUS. Nous continuons de réaliser des placements en actions dans des entreprises de haute technologie offrant les capacités que souhaite exploiter TELUS et un potentiel de rendements profitables.

Nous doter d'assises nationales

Des initiatives stratégiques comme notre nouveau réseau sans fil et le service Koodo consolident notre place concurrentielle à l'échelle nationale. Sur le marché des services filaires, nous demeurons axés sur nos quatre principaux secteurs verticaux, où nous continuons à gagner du terrain : le secteur public, les soins de santé, les services financiers et l'énergie.

Tout au long de 2008, nous avons misé sur la force de notre position de chef de file pour remporter et exécuter d'importants contrats visant des réseaux de données gérés. Ainsi, la mise en œuvre de notre contrat avec le gouvernement de l'Ontario est terminée et la

concrétisation de notre contrat avec la Ville de Montréal va bon train. Dans le domaine du sans-fil, nous avons achevé le déploiement d'un important contrat avec le gouvernement du Canada, qui s'est poursuivi pendant plusieurs années et a permis à TELUS de s'imposer comme principal fournisseur de téléphones sans fil aux fonctionnaires.

Notre palmarès sur le plan de la mise en œuvre et les éloges qui l'accompagnent continuent à nous ouvrir la voie du succès. À la fin de 2008, le gouvernement du Québec nous a accordé un nouveau contrat d'une durée de sept à dix ans d'une valeur pouvant aller jusqu'à 900 millions de dollars, en vue de l'installation et de la gestion du réseau de transmission de données de prochaine génération de la province. Cette infrastructure assurera des chaînes de données à quelque 160 ministères et organismes et 350 établissements de santé partout dans la province.

Fournir des solutions intégrées

Nous avons fait progresser notre stratégie Ma Maison TELUS en 2008, en élargissant notre infrastructure à large bande et en offrant une gamme plus étendue de services à plus de clients. Ainsi, nos marchés titulaires du Québec, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta succombent de plus en plus à l'attrait du service TELUS TV, surtout lorsqu'il est commercialisé avec les services téléphoniques locaux et interurbains et Internet haute vitesse. TELUS profite de cet élan en étendant son réseau large bande à un plus grand nombre de foyers sur ses territoires habituels.

Par ailleurs, TELUS ne cesse d'élargir son vaste éventail de services d'impartition de centres d'appels et de processus d'affaires à l'intention de ses nombreux clients canadiens, américains et étrangers. Ces services relèvent des activités en plein essor de services d'impartition de centres de contacts de TELUS International, situées aux Philippines, en Amérique latine et aux États-Unis. Récemment, des capacités bilingues espagnol-anglais ont été ajoutées dans des centres d'appels de trois pays d'Amérique centrale et dans un nouveau centre d'appels en chantier à Clark County, au Nevada. Grâce à ces nouveaux établissements, la société est en mesure d'offrir à ses clients davantage de services de centres d'appels bilingues à partir de divers endroits dans le monde.

Sur le plan des services aux entreprises, nous avons lancé une gamme étendue de nouvelles solutions, dont l'ensemble de solutions sur le terrain de TELUS pour les services énergétiques, afin que les travailleurs demeurent branchés et en sécurité sur le terrain, ainsi que trois nouvelles solutions de système de positionnement global (GPS), Repère-actifs de TELUS, Repère-ressources de TELUS et Repérage et répartition de TELUS, solutions idéales pour les entreprises à travailleurs mobiles. Nous avons également lancé la Messagerie vocale visuelle de TELUS. Il s'agit du premier déploiement national d'une fonction qui permet aux clients de lire leurs messages vocaux sous forme de courriels.

Investir dans nos ressources internes

Nous avons mené à bonne fin la deuxième mise en œuvre en importance d'un système unique de facturation et de service à la clientèle en juillet, en réussissant à regrouper plus d'un million de clients de nos services filaires en Colombie-Britannique. Par conséquent, nous sommes devenus la première entreprise de télécoms en Amérique du Nord à convertir en une unique plate-forme de pointe des anciens logiciels de commandes, d'approvisionnement, de gestion de la clientèle et de facturation. Pour la première fois, environ 2,5 millions de clients en Alberta et en Colombie-Britannique partagent le même système, ce qui permet aux équipes de première ligne de mieux gérer leurs services à partir d'une seule application.

Nous demeurons en excellente position sur le plan des initiatives novatrices à l'intention des employés, particulièrement au chapitre des nouveaux programmes de reconnaissance, de formation et de perfectionnement professionnel, conçus pour nous aider à attirer et à retenir les gens les plus compétents du secteur mondial des communications. En 2008, l'engagement des membres de l'équipe TELUS a connu une augmentation considérable de 500 points de base. Soulignons que l'année dernière TELUS a été citée comme l'un des chefs de file du capital humain au Canada par le Beacon Group. Dans le sondage de cet organisme auprès de plus de 4 000 chefs d'entreprise, les dirigeants ont constamment mentionné TELUS pour l'excellence de la direction globale de son personnel. En outre, SkillSoft, chef de file dans l'offre de solutions d'apprentissage en ligne, a décerné à TELUS son prix de distinction honorifique, le *Industry Achievement Award*.



La stratégie de TELUS est efficace : elle a été mise à l'épreuve et a montré sa valeur depuis son adoption il y a presque neuf ans. Notre orientation stratégique et les six impératifs stratégiques qui nous guident sont tout aussi pertinents aujourd'hui qu'au moment où ils ont été fixés en 2000.



Votre société est bien placée pour poursuivre sa réussite, malgré des temps plus difficiles sur le plan économique. Nous avons une stratégie éprouvée, une équipe dévouée et la solidité financière pour financer nos placements en vue de notre croissance continue.

Pour notre entreprise, l'atteinte de l'efficacité interne constitue une activité courante. À la fin de 2008 et au début de 2009, la bonification de notre programme de rationalisation s'est concrétisée par une série d'initiatives importantes, dont :

- la réorganisation de nos unités fonctionnelles de technologie, d'exploitation de réseau et de TI en deux équipes intégrées, de manière à obtenir des synergies dans la mise en place technologique, tout en simplifiant nos systèmes de soutien à l'exploitation
- la réduction de nos dépenses externes, au moyen de la centralisation de l'approvisionnement et de la gestion des fournisseurs
- la compression des effectifs et des coûts connexes, par l'optimisation de nos niveaux de gestion et l'étendue des responsabilités, le gel de la rémunération des cadres supérieurs et la limitation des coûts des avantages sociaux
- le recours à l'impartition des processus d'affaires afin de favoriser la rentabilité
- l'optimisation de notre portefeuille de produits, à l'aide de l'élimination de services peu rentables dans le but de simplifier nos propositions de valeur.

S'attaquer au marché en équipe unie, sous une seule marque

La marque TELUS a nettement gagné en popularité et en valeur au fil des ans. Le public reconnaît instantanément nos publicités, caractérisées par leur arrière-plan d'un blanc immaculé, les couleurs TELUS et l'utilisation innovatrice de la nature et de figures animales. Nous bénéficions ainsi d'un laps de temps plus long pour présenter notre proposition de valeur au public et accroissons l'efficacité de nos communications commerciales.

En effet, nous récoltons une reconnaissance importante sur la place publique grâce à notre marque. En octobre, la marque TELUS a été nommée l'une des marques de l'année 2008 par *Strategy Magazine*. Ces marques se distinguent dans leur secteur respectif par la conception de moyens ingénieux et divertissants pour atteindre leur public cible et ont été récompensées par la réaction favorable des consommateurs. En fait, la marque de votre société a été évaluée à plus de 1,8 milliard de dollars selon Brand Finance.

Misons sur notre engagement social

L'équipe TELUS est fidèle à sa devise « Nous donnons où nous vivons ». Depuis 2000, TELUS et les membres de son équipe en poste et à la retraite ont versé plus de 135 millions de dollars à des organismes de bienfaisance et sans but lucratif et consacré plus de 2,6 millions d'heures à titre bénévole. Même en ces temps incertains, les membres en poste et à la retraite de l'équipe ont augmenté leurs dons de 23 pour cent pour 2009, que TELUS s'est empressée d'égaliser.

Croyant fermement qu'il faut s'approprier le mécénat d'entreprise et le pratiquer à l'échelle locale, nous avons annoncé l'inauguration du neuvième comité d'investissement communautaire de TELUS, dans le Canada atlantique. Ce comité, sous la direction du général Rick Hillier, sera à l'écoute des organismes caritatifs locaux à compter de 2009. Composés de personnalités locales et de principaux dirigeants de TELUS, nos comités d'investissement communautaire donnent un éclairage local, procurent des connaissances précieuses et sont une source d'inspiration pour les communautés de l'ensemble du Canada.

En 2008, nous avons eu le plaisir de nous joindre à la Fondation de la recherche sur le diabète juvénile (FRDJ) dans le cadre de la première Marche pour la guérison du diabète de TELUS annuelle, qui représente le coup d'envoi d'un partenariat triennal. La Marche de 2008 a permis de réunir plus de 8 millions de dollars qui aideront à trouver un remède à cette maladie dévastatrice et à ses complications. Par notre partenariat avec FRDJ, nous avons franchi un nouveau seuil au chapitre du leadership d'entreprise : aider à transformer la recherche en traitements et nous rapprocher de la guérison.

Nous avons également continué à respecter notre engagement envers les initiatives écologiques. En mai, plus de 8 600 membres en poste et à la retraite de l'équipe, membres de leurs familles et amis ont participé à la troisième journée de bénévolat de TELUS annuelle, consacrant leur temps à plus de 200 activités axées sur le respect de l'environnement et le mieux-être des citoyens.

De plus, les nouvelles installations de TELUS sont conçues dans le respect de l'environnement. Nous adhérons aux normes LEED (*Leadership in Energy and Environmental Design*), norme nord-américaine d'excellence pour la conception et la construction

de bâtiments à haute qualité environnementale. Ainsi, les édifices TELUS d'Ottawa, de Toronto et de Québec ont été conçus en vue de répondre aux normes LEED argent.

L'engagement de TELUS envers l'atteinte de l'excellence en responsabilité sociale d'entreprise continue d'être reconnu sur la scène publique. Ainsi, pour la huitième année consécutive, votre société figure à l'indice mondial Dow Jones de durabilité, en reconnaissance de notre leadership et de notre gestion avisée sur les plans économique, environnemental et social. Et, pour la première fois, notre nom est inscrit dans le classement mondial des cent sociétés les plus viables de 2009, le *Global 100 Most Sustainable Corporations*, et nous sommes l'une de cinq sociétés canadiennes seulement qui ont réussi à se qualifier.

Relever les défis qui nous guettent

TELUS exerce ses activités dans un milieu qui évolue rapidement et où la concurrence s'intensifie de plus en plus de la part des câblodistributeurs et des fournisseurs de services de télécoms implantés à l'échelle nationale. À l'heure actuelle, de plus, nous sommes en période de récession, un fait qui met à l'épreuve notre entreprise même si le secteur des télécoms résiste mieux aux ralentissements économiques.

Nous sommes confrontés à un défi majeur : gérer la complexité de notre secteur d'activité et de notre société, qui comprend autant des segments en plein essor que des segments en pleine maturité ou en déclin comme le service téléphonique local et interurbain résidentiel. Autrement dit, nous devons réorganiser nos ressources et réduire nos coûts pour maintenir la rentabilité et dégager des ressources pour les investir dans les secteurs en croissance. Mais avant tout, même si nous mettons de plus en plus l'accent sur les mesures de rationalisation, nous devons aussi viser à améliorer notre service à la clientèle.

Nos trois priorités d'entreprise de 2009, illustrées dans l'encadré, nous aideront à relever ces défis et à répondre constamment à l'évolution du contexte concurrentiel et économique.

priorités d'entreprise de 2009

Chaque année depuis 2000, votre société établit des priorités d'entreprise pour faire progresser sa stratégie de croissance nationale et se guider dans la concrétisation de ses impératifs stratégiques. Pour 2009, nos priorités d'entreprise sont les suivantes :

- Mettre à exécution la stratégie large bande de TELUS, tirer parti de nos investissements pour nous hisser à la tête des réseaux filaires et sans fil et offrir des solutions gagnantes à nos clients
- Accroître l'efficacité de notre exploitation pour améliorer la structure des coûts et le rendement économique de TELUS
- Distancer la concurrence et nous attirer la faveur de notre clientèle par l'engagement de l'équipe de TELUS.



Misons sur notre dynamisme

Votre société est bien placée pour poursuivre sa réussite, malgré des temps plus difficiles sur le plan économique. Nous avons une stratégie éprouvée, une équipe dévouée et la solidité financière pour financer nos placements en vue de notre croissance continue. Nous sommes également reconnus pour atteindre les cibles financières que nous nous fixons publiquement. Depuis 2001, votre société a atteint ou dépassé 83 pour cent de ses 40 cibles financières consolidées, dont 2 sur 4 en 2008, une année particulièrement éprouvante.

En 2009, l'équipe de TELUS est déterminée à faire avancer sa stratégie et tient fermement à assumer ses responsabilités sociales tout en progressant dans la voie du succès. Nous souhaitons conserver notre longueur d'avance sur nos concurrents mondiaux

et créer de la valeur à long terme pour nos investisseurs, les membres de notre équipe, nos clients et les collectivités que nous servons. Votre société compte miser sur son dynamisme en 2009 et dans les années à venir.

Merci de votre soutien indéfectible.

Darren Entwistle
Membre de l'équipe TELUS
Président et chef de la direction
Le 20 février 2009

misons sur nos collectivités

Chez TELUS, nous donnons où nous vivons. Cette philosophie sociale se traduit par les gestes concrets que nous continuons de poser pour changer réellement le cours des choses dans les collectivités où nous vivons et travaillons et que nous desservons.

Nous concentrons notre soutien sur trois secteurs : les arts et la culture, l'éducation et les sports, et la santé et le mieux-être, de manière à en faire profiter la jeunesse et à mettre en évidence la technologie. Nous misons sur...

... l'engagement local

Nos comités d'investissement communautaire constituent la pierre angulaire de notre engagement philanthropique national, regroupant des personnalités locales et des membres de l'équipe TELUS pour prendre sur le terrain des décisions de financement de projets pouvant améliorer la vie locale. Depuis 2005, ces comités ont versé 16,9 millions de dollars à des organismes de bienfaisance et apporté leur soutien à 1 205 projets communautaires.

La création du comité d'investissement communautaire de TELUS dans le Canada atlantique, qui s'ajoute aux comités de Victoria, Vancouver, Edmonton, Calgary, Toronto, Ottawa, Montréal et Rimouski, porte à neuf le nombre de nos comités au pays.

... l'aide aux enfants souffrant du diabète

La Marche pour la guérison du diabète de TELUS, qui s'est déroulée à l'été 2008 dans plus de 60 villes du pays, a permis de réunir des fonds pour la Fondation de la recherche sur le diabète juvénile (FRDJ). Plus de 3 000 membres en poste et à la retraite de l'équipe TELUS, ainsi que des membres de leurs familles et amis, se sont joints aux marcheurs et ont levé plus de 525 000 \$, dont complété par un apport identique de la part de TELUS. Au total, 45 000 personnes ont participé à la marche et ont rassemblé plus de 8 millions de dollars.

L'année 2008 a marqué l'inauguration de l'accord de partenariat triennal conclu par TELUS et la FRDJ, qui concrétise la détermination de TELUS de financer la recherche pouvant aider les personnes atteintes de diabète de type 1, soit plus de 240 000 au Canada.

... notre pouvoir collectif

Le 31 mai, plus de 8 600 membres en poste et à la retraite de l'équipe TELUS, ainsi que des membres de leurs familles et amis, ont participé à la journée du bénévolat de TELUS et ont donné collectivement 26 000 heures de leur temps. Plus de 200 activités organisées avec 137 organismes dans l'ensemble du pays, dont un bon nombre axées sur l'environnement, ont produit des résultats tangibles pour la santé et le mieux-être des collectivités locales.

Ce jour-là, les participants ont :

- trié et emballé 67 309 kilogrammes de nourriture
- servi 1 413 repas à des personnes sans abri et en difficulté
- planté 7 873 arbres et arbustes dans des parcs et jardins
- ramassé 432 sacs de déchets le long de rivières et de routes et dans des parcs et des champs.

En octobre, plus de 500 membres de l'équipe de TELUS International Philippines ont donné du temps, à Manille, à Gawad Kalinga (GK), organisme semblable à Habitat pour l'Humanité, en vue de la construction de maisons dans un nouveau village, baptisé le Village GK TELUS. Ce projet, amorcé en 2007, permettra de bâtir 71 maisons qui hébergeront 107 familles. Vingt maisons sont maintenant érigées et dix en cours de construction.

... le pouvoir de notre équipe

Que ce soit sous forme de temps, de ressources ou d'argent, l'équipe TELUS apporte depuis longtemps son soutien pour aider les personnes en difficulté et bâtir des collectivités fortes. TELUS est toujours une « entreprise généreuse », ainsi reconnue par Imagine Canada parce qu'elle contribue annuellement plus de un pour cent de ses bénéfices avant impôts à des organismes de charité.

Le programme annuel Dons de charité des employés de TELUS permet aux membres de son équipe actuelle et à la retraite, aux membres de son conseil d'administration et à ses détaillants de verser des fonds à des organismes de bienfaisance canadiens qui leur tiennent à cœur, puis de voir TELUS y contribuer une somme égale. Au cours de la dernière campagne, malgré la situation économique difficile, TELUS et les membres de son équipe ont ainsi réuni 7,1 millions de dollars en vue de dons à plus de 2 900 organismes de bienfaisance en 2009.

Le programme annuel Dollars pour gens d'action de TELUS permet de récompenser les membres de l'équipe actuelle et à la retraite pour leur bénévolat, individuel ou collectif, par le versement d'un don à l'association caritative canadienne de leur choix. En 2008, TELUS a ainsi versé 707 000 \$, en reconnaissance des 2 540 membres de son équipe actuelle et à la retraite qui ont donné plus de 50 heures de leur temps personnel. Le bénévolat

des membres en poste et à la retraite de l'équipe TELUS a représenté collectivement 453 000 heures en 2008.

... le dévouement de nos ambassadeurs

Notre programme des Ambassadeurs communautaires de TELUS a pris de l'expansion cette année au Québec et en Ontario avec l'ouverture de nouveaux clubs à Rimouski, à Montréal et dans l'ouest de Toronto. Nous comptons maintenant 20 clubs par l'entremise desquels les membres en poste et à la retraite de l'équipe TELUS participent à divers programmes et événements communautaires dans l'ensemble du pays.

En 2008, plus de 63 000 articles ont été préparés et distribués à des personnes en difficulté, dont des sacs à dos remplis de fournitures scolaires, des troussees réconfort de produits de soins d'hygiène et des ordinateurs remis à neuf destinés aux écoles.

... notre responsabilité sociale

TELUS cherche à montrer l'exemple en matière de responsabilité sociale des entreprises. Notre approche du triple résultat vise à établir un juste équilibre entre notre croissance économique et le maintien inébranlable de nos objectifs sur les plans environnemental et social.

Nous sommes reconnus depuis longtemps pour notre engagement, et ce, à l'échelle internationale. En 2008, pour la huitième



Rendez-vous sur le site telus.com/csr pour obtenir plus de précisions sur notre engagement social et environnemental. Les organismes de bienfaisance peuvent présenter une demande de soutien à l'adresse telus.com/community.

année de suite, TELUS a figuré à l'indice mondial de durabilité Dow Jones. Cet indice représente les entreprises qui font preuve d'excellence du point de vue économique, environnemental et social. TELUS est la seule entreprise de télécommunications nord-américaine et l'une des dix seules entreprises canadiennes à être incluse dans cet indice mondial.

TELUS figure également à l'indice FTSE4Good Index, qui renseigne les investisseurs sur les entreprises qui respectent des normes de responsabilité sociale reconnues dans le monde entier.

missions sur la bienfaisance

Les gestes concrets que pose l'équipe TELUS se traduisent par des résultats constructifs dans nos collectivités. Depuis 2000, TELUS et les membres de son équipe actuelle et à la retraite ont versé plus de 135 millions de dollars à des organismes de bienfaisance et sans but lucratif partout au Canada et ont donné plus de 2,6 millions d'heures de leur temps.



misons sur l'information



Quelle est l'approche de TELUS envers l'efficacité opérationnelle dans le contexte commercial actuel?



En raison de la nature de notre secteur, l'efficacité opérationnelle est incontournable chez TELUS, et il en est ainsi depuis 2001. Par suite des substitutions technologiques (par ex. les appareils sans fil qui délogent les téléphones filaires) et des pressions de la concurrence, certains volets de notre entreprise sont en déclin comme le service local et interurbain ainsi que les produits de transmission de données traditionnels. Cette situation a exercé une pression à la baisse sur les produits d'exploitation et les marges de profit. Pour en atténuer les

conséquences, nous devons couper dans les coûts et redéployer les ressources vers les secteurs de la société qui sont en croissance.

De plus, nous devons continuer à préserver la solidité de nos profits et de nos flux de trésorerie afin de financer nos projets de croissance stratégique essentiels à notre rendement futur. Bien que bon nombre de ces investissements se traduisent par des flux de trésorerie négatifs à court terme, ils ont pour but de créer une valeur à long terme pour les actionnaires. C'est le cas des produits à large bande filaire qui supportent la vente des services Internet haute vitesse et de TELUS TV, de notre réseau sans fil de la prochaine génération ainsi que de l'évolution de la technologie vers la quatrième génération (4G).

Finalement, dans le contexte actuel des marchés financiers et de l'économie, la société a tout intérêt à s'assurer d'une exploitation

efficace. Ainsi, elle pourra absorber la pression suscitée par cette situation difficile. Bref, nous devons maintenir nos marges de profit et financer nos projets de croissance stratégique, en partie, au moyen des efficiences internes à notre disposition. Il s'agit là de l'une des priorités essentielles de l'entreprise.

Au cours du deuxième semestre de 2008 et en 2009, nous avons intensifié notre programme d'efficacité opérationnelle grâce à une série d'initiatives. Nous nous concentrons sur un certain nombre de facteurs clés en 2009, notamment la rationalisation et l'intégration de certains secteurs d'activité, la centralisation de nos approvisionnements et de la gestion relative aux fournisseurs, ainsi que la maîtrise des coûts relatifs aux avantages sociaux et à la rémunération. Nous réduisons également certains frais discrétionnaires tels les honoraires d'entrepreneurs et d'experts-conseils.



Nos efforts étant mobilisés en vue de l'amélioration de l'efficacité, nous avons triplé nos frais de restructuration pour les porter à 59 millions de dollars en 2008 et visons de 50 à 75 millions de dollars pour 2009. Nous nous attendons à ce que, dans un an ou deux, ces investissements dans la restructuration se traduisent par un apport aux bénéfices.

Pour 2009, l'équipe de TELUS affecte ses ressources à la réalisation de cette priorité de l'entreprise. Son objectif est de faire avancer sa stratégie de croissance nationale d'une manière responsable et d'assurer à tous ses intervenants un avenir solide.

Robert McFarlane

Vice-président à la direction et chef des finances

Quels sont les avantages à tirer de notre décision de construire un réseau sans fil HSPA?

La meilleure façon de répondre à cette question est d'analyser la décision de TELUS d'avancer vers la technologie du sans-fil 4G. Les technologies 4G actuelles sont fondées sur le multiplexage par répartition orthogonale de la fréquence comme le schéma de modulation sous-jacent, qui est particulièrement bien adapté à la transmission de données. Comme bon nombre de nos investisseurs le savent, TELUS apporte une attention toute particulière à l'évaluation des technologies, non seulement comme fin en soi mais aussi pour l'écosystème qui en émergera au soutien des appareils et des services. Par conséquent, et après une analyse stratégique et financière exhaustive, TELUS a choisi l'évolution à long terme (LTE) pour son réseau 4G plutôt que WiMax et la

bande large ultra mobile (UMB). Nous croyons avoir pris la bonne décision en choisissant la technologie LTE puisque WiMax deviendra probablement un réseau spécialisé et que UMB, le chemin CDMA2000 4G, a été annulé.

Ayant pris le tournant de la 4G, TELUS a examiné les options possibles qui pouvaient la mener à LTE et a choisi une étape intermédiaire, construire un réseau national sans fil d'accès haute vitesse par paquets (HSPA) de prochaine génération qui devrait être lancé au début de 2010. Cette étape facilitera une transition optimale vers la technologie LTE qui ne sera pas disponible avant quelques années. Dans l'ensemble, nous croyons que cette décision solidifie la position concurrentielle de TELUS sur les marchés du sans-fil au Canada.

Pour nos clients, le nouveau réseau présente de nombreux avantages. Nos services sans fil existants devraient, selon nous, s'en trouver améliorés grâce aux progrès suivants :

- une vaste sélection d'appareils et d'applications nouveaux et innovateurs sans égal au Canada
- des vitesses de transmission de données de nouvelle génération accrues et une grande fiabilité de réseau
- une itinérance internationale améliorée qui permettra d'offrir un meilleur service à nos clients qui voyagent.

Pour TELUS, le nouveau réseau devrait offrir des efficacités de coût grâce à l'accès aux économies d'échelle mondiales pour l'équipement de réseau et les combinés. Il devrait aussi donner accès à de nouvelles sources de revenu puisque nous nous attaquons à de nouveaux segments du marché et tirerons des revenus additionnels de l'itinérance internationale.

Mais le plus important est que TELUS construit avec Bell Canada le nouveau réseau, resserrant du coup ses liens avec cette dernière, afin de réduire les coûts en immobilisations et d'exploitation, d'améliorer les données économiques, d'accélérer le déploiement du réseau et de maximiser la couverture géographique. Nous avons également sélectionné deux fournisseurs, Nokia Siemens Networks et Huawei Technologies, et nous nous sommes assurés de prix très concurrentiels.

Bien que le réseau HSPA représente une évolution captivante de notre stratégie multiréseau, nous continuerons d'exploiter nos réseaux CDMA et iDEN tout en progressant à plus long terme vers la technologie LTE. Grâce à cette approche, nous pouvons offrir à notre clientèle le plus grand choix possible de solutions sans fil répondant le mieux à ses besoins, et notre capacité à livrer concurrence pour de nouveaux clients s'en trouve améliorée.

Au fil des ans, nous avons pu faire évoluer nos réseaux actuels grâce à de nombreuses mises à niveau technologiques bien exécutées et efficaces compte tenu des capitaux investis. Cette évolution nous a permis d'offrir de meilleurs services à la clientèle et d'être le moteur de l'innovation dans le secteur. Avec cette toute dernière initiative, nous pourrions répéter l'expérience.

Eros Spadotto

Vice-président à la direction, Stratégie de technologie

De quelle façon TELUS réagit à la concurrence accrue afin d'accaparer une plus grande part du marché pour Internet haute vitesse et TELUS TV?

TELUS jette les bases de son succès futur en agrandissant et en améliorant son réseau à large bande dans ses plus grands marchés à Edmonton, à Calgary et à Vancouver afin de permettre des vitesses Internet encore plus élevées et de pouvoir offrir encore plus de services.

Au cours des dernières années, nous avons consacré des sommes importantes à l'élaboration d'un service de télédiffusion IP solide et évolutif, dans l'est du Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique. Pendant cette période, nous avons surtout voulu maximiser la qualité de l'expérience du client, avec le soutien de l'équipe de TELUS toujours passionnée d'innovations.

En 2008, TELUS a apporté des améliorations significatives à TELUS TV, notamment les suivantes :

- Perfectionnement de l'intérogiciel du terminal TV (set-top box) et amélioration de l'expérience du client
- Élargissement notable de la disponibilité de la haute définition (HD) à 75 % de nos foyers admissibles à la télévision
- Maintien de la croissance de la gamme d'appareils avec canal HD
- Lancement du service enregistreur numérique personnel (ENP) en décembre.

Ces progrès se sont concrétisés par un accroissement de notre clientèle à Edmonton et à Calgary où ont été fortement concentrés les efforts de déploiement et de marketing de TELUS TV en 2008. D'ici la fin de 2010, nous prévoyons augmenter considérablement le nombre de foyers pouvant accéder à nos services de télévision.

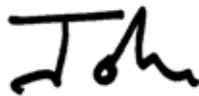
Bien que TELUS profite manifestement de la concurrence qu'elle livre avec succès dans un des marchés Internet haute vitesse les plus envahis en Amérique du Nord, à ce stade-ci, il est encore plus crucial d'utiliser avec efficacité les offres groupées pour accroître notre part du marché.

La stratégie des offres groupées de TELUS est axée sur notre gamme de services Ma Maison TELUS. En regroupant les services local et interurbain, Internet haute vitesse et divertissement, nous offrons de plus en plus de produits et de services groupés et nous pouvons nous distancer de nos concurrents et offrir à nos clients plus de liberté, de flexibilité et de choix. La stratégie Ma Maison TELUS nous permet d'accroître notre part du portefeuille des consommateurs, tout en améliorant la fidélisation grâce à des offres de services multiples.

Voulant profiter de cette occasion, TELUS poursuit le développement des technologies de la fibre jusqu'au nœud (FTTN) afin de soutenir la vente d'une gamme complète de services Ma Maison TELUS à Vancouver, et dans la plupart des villes de nos marchés traditionnels, d'ici la fin de 2010. Cet investissement de taille permettra

une vaste expansion géographique et le déploiement de la technologie VDSL2 pour soutenir des vitesses de connectivité plus rapides et des applications de divertissement à plus large bande en haute définition comme celles de TELUS TV. De plus, des efforts considérables sont mobilisés pour améliorer constamment la qualité de l'expérience de nos clients et réduire les coûts de soutien. L'implantation de notre nouveau système d'entrée des commandes, de facturation et d'assistance à la clientèle, terminée en 2007 et en 2008 en Alberta et en Colombie-Britannique, constitue le point fort de cette initiative.

Ces bases étant jetées, au cours des deux prochaines années, nous miserons sur une série d'améliorations des services offerts à la clientèle qui profiteront à beaucoup plus de foyers pouvant accéder à tous nos services Ma Maison TELUS. Cette stratégie nous permettra de tirer parti de la remarquable expertise de l'équipe de TELUS sur le plan de l'exploitation et du marketing. Nous pourrions ainsi à coup sûr proposer une valeur concurrentielle supérieure à nos clients dans l'est du Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique.



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

Q Comment TELUS, forte de ses derniers succès dans le Canada central, prévoit-elle continuer sur sa lancée?

R L'équipe de TELUS présente au Québec et en Ontario continue de bien progresser dans le Canada central. Nos investissements dans la connectivité de réseau, les applications IP et les services de gestion nous donnent une plus grande ouverture au marché des entreprises du Canada central pour ce qui est de nos solutions IP intégrées.

TELUS saisit l'occasion en s'attaquant à quatre segments verticaux importants (le secteur public, les soins de santé, les services financiers et l'énergie) tout en canalisant ses énergies sur les segments de la nouvelle et de la moyenne entreprise, mal desservis mais en croissance. Bien que la stratégie demande d'abord une sortie de fonds puis la production de revenus et de profits, ces contrats pluriannuels sont tous conçus pour conduire au fil du temps à un rendement du capital investi intéressant.

Le succès de nos ventes ne tient pas uniquement à la technologie. Il s'explique aussi par une approche consultative en matière de services et de ventes qui met l'accent sur des liens solides avec la clientèle et sur un leadership éclairé. Notre objectif est de créer la fidélité et la confiance en nous distinguant, d'abord par une connaissance approfondie de l'entreprise des clients et de leurs besoins puis, une fois cette étape franchie, par une offre de solutions novatrices.

Par exemple, le marché annuel des soins de santé auquel TELUS veut s'atteler, y compris les dépenses publiques et privées et l'impartition des processus administratifs, est d'environ 3,5 milliards de dollars et sa croissance annuelle estimative est de 7 %. TELUS a acquis Emergis au début de 2008 comme complément à ses solutions technologiques en soins de santé déjà en place. Plus tard dans l'année, nous avons regroupé tous nos actifs en solutions de santé sous la marque Solutions santé TELUS nouvellement lancée. TELUS a engagé 100 millions de dollars sur trois ans pour investir dans des solutions en santé, allant de la gestion électronique des dossiers de santé et du traitement de l'assurance santé à la gestion des ordonnances et des soins à domicile. La console intégrée au chevet du patient de TELUS illustre bien ce qu'est le nouveau monde des solutions IP en soins de santé IP, qui offre à la fois le divertissement aux patients et l'accès aux renseignements médicaux pour les professionnels de la santé. Cette solution permet l'accès aux renseignements tant dans un réseau hospitalier local que les réseaux étendus de TELUS. De fait, l'Association canadienne de la technologie de l'information a désigné TELUS l'entreprise de santé de l'année en 2008 pour son excellence dans le secteur informatique de la santé au Canada.

Notre essor dans le domaine des soins de santé est propulsé par l'escalade des besoins des Canadiens et des coûts connexes que

les gouvernements tentent de circonscrire grâce à une utilisation plus efficace des renseignements sur la santé. Ainsi, dans le budget du gouvernement fédéral de janvier 2009, 500 millions de dollars sont consacrés à Inforoute Santé du Canada, programme destiné à aider les organismes de soins de santé à atteindre l'objectif de mise en place d'un système de dossiers de santé électronique pour la moitié des Canadiens d'ici 2010. Grâce à ses multiples plateformes, systèmes et solutions IP en santé, TELUS est bien positionnée pour participer à cette évolution de la prestation des soins de santé au Canada.

TELUS a dans sa mire le secteur des services financiers et cherche là aussi à privilégier la valeur ajoutée, par exemple en aidant les organismes de services financiers à utiliser des technologies sans fil et avec fil pour offrir un meilleur service à leurs clients. L'une de ces solutions est le système des services bancaires mobiles de TELUS qui donne aux clients de la banque, au moyen de leurs appareils sans fil, l'accès à des renseignements sécurisés et à la gestion du compte grâce à des messages textes ou à Internet sans fil.

Dans le secteur public, TELUS s'est vu attribuer des contrats de plusieurs années en misant sur ses réseaux IP novateurs sur lesquels reposent toute une génération de nouveaux services. Ainsi, le gouvernement de l'Ontario, le ministère de la Défense nationale et, plus récemment, le gouvernement du Québec ont attribué à TELUS d'importants contrats de gestion de données.

Toujours pour poursuivre sur notre lancée, nous devons tirer profit de notre expérience en implantations, source de recommandations positives et de succès dans nos soumissions. Bien que la plupart des implantations se déroulent sans heurt, nous cherchons toujours à nous améliorer. En 2008, nous avons regroupé trois secteurs d'activité en deux pour procéder à des déploiements de technologie plus efficaces et nous consacrons plus d'énergie aux processus d'implantation des projets pour repérer les connaissances qui peuvent être appliquées aux divers projets.

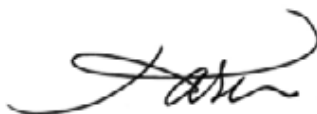
Dans le secteur des petites et moyennes entreprises, face à l'offensive des concurrents, TELUS a riposté en poursuivant l'adaptation de ses solutions et services aux besoins propres à ce secteur clé et en mettant à profit un portefeuille inégalé sur le marché que forment nos téléphones intelligents, applications mobiles et solutions filaires et sans fil convergées.

Bref, l'équipe de TELUS concentre ses efforts sur la création et l'offre concluante de solutions différentes pour ses clients. Notre succès et notre croissance futurs dépendront de la solidité de nos activités en Ontario et au Québec. Nous gardons toujours une longueur d'avance en faisant des investissements appréciables qui font évoluer notre technologie et renforcent notre leadership éclairé. Nous pouvons ainsi bâtir des relations durables avec nos clients qui continueront de nourrir leur succès ainsi que la croissance rentable à long terme de TELUS.



Joe Natale

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



Karen Radford

Vice-présidente à la direction et présidente
de TELUS Québec et Solutions partenaires



misons sur la confiance

notre 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 et EPCOR
Centre for the Performing Arts

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

Titres de TELUS : 35 722

A. Charles Baillie

Domicile : Toronto (Ontario)

Occupation principale : Président
du conseil, Alberta Investment
Management Corporation

Administrateur depuis : 2003

Éducation : Baccalauréat ès arts
avec spécialisation (sciences
politiques et économie), Trinity
College, Université de 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, Musée
des beaux-arts de l'Ontario; et
officier de l'Ordre du Canada

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

Titres de TELUS : 93 221

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 agrée de l'Institut des
administrateurs de sociétés; et
membre de l'Ordre du Canada

Comité de TELUS : Vérification

Titres de TELUS : 20 211

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 : 25 402

Options de TELUS : 5 750

Brian A. Canfield

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.; et membre
de l'Ordre du Canada et du Order
of British Columbia

Comité de TELUS : Retraite

Titres de TELUS : 56 083

Options de TELUS : 79 400

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 baccalauréat 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 : 15 839





Rendez-vous sur le site telus.com/rapportannuel pour de plus amples renseignements sur les membres de notre conseil d'administration.

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 consultatif de retraite du Comité olympique du Canada; et président du conseil de Yellow Point Equity Partners
Comité de TELUS : Vérification
Titres de TELUS : 32 529

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 : Ainsworth Lumber Co. Ltd. et Les Compagnies Loblaw Limitée; et président du conseil de Doncaster Consolidated Ltd.
Comités de TELUS : Gouvernance d'entreprise et Ressources humaines et rémunération
Titres de TELUS : 34 544
Options de TELUS : 2 700

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 : 46 217
Options de TELUS : 2 700

Ronald P. Triffo

Domicile : Edmonton (Alberta)
Occupation principale : Président du conseil, Stantec Inc.
Administrateur depuis : 1995
Éducation : Baccalauréat ès sciences (génie civil), Université du Manitoba; et maîtrise ès sciences (génie), University of Illinois
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 : 43 974
Options de TELUS : 6 800

Donald Woodley

Domicile : Mono Township (Ontario)
Occupation principale : Administrateur de sociétés
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, Genum Corporation, Steam Whistle Brewing Inc. et SickKids Hospital Foundation
Comités de TELUS : Gouvernance d'entreprise et président, Retraite
Titres de TELUS : 26 697
Options de TELUS : 5 750

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, Université de Toronto
Autres conseils : Conseil canadien des chefs d'entreprise, Université McGill
Titres de TELUS : 368 771
Options de TELUS : 262 550

Les titres de TELUS représentent la totalité des actions ordinaires, des actions sans droit de vote et des droits à la valeur d'actions différés (des droits à la valeur d'actions temporairement incessibles pour ce qui est de Darren Entwistle) détenus au 31 décembre 2008 par l'ensemble des administrateurs.

Les options de TELUS représentent la totalité des options d'achat d'actions ordinaires ou d'actions sans droit de vote détenues au 31 décembre 2008.



misons sur notre leadership

notre équipe de direction

organisation de notre entreprise

groupes d'affaires client

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

groupes d'affaires stratégiques

- Transformation de l'entreprise et Activités technologiques
- Stratégie de technologie

groupes d'affaires de soutien

- Finance et stratégie d'entreprise
- Ressources humaines

Darren Entwistle

Président et
chef de la direction

Ses notes biographiques
se trouvent à la page 25.

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 :

Co-vice-président du Comité
d'investissement communautaire
de TELUS à Vancouver et
président de son sous-comité
de l'éducation

Titres de TELUS : 20 931

Options de TELUS : 47 215

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 : Royal and
SunAlliance Insurance Company
of Canada 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 écono-
mique; Conseil du Vancouver
College; et Conseil consultatif de
Vancouver de l'Armée du Salut,
division de la C.-B.

Titres de TELUS : 142 147

Options de TELUS : 277 099

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 : 49 340

Options de TELUS : 184 520

Les titres de TELUS représentent la totalité des actions ordinaires, des actions sans droit de vote et des droits à la valeur d'actions temporairement inaccessibles détenus au 31 décembre 2008.

Les options de TELUS représentent la totalité des options d'achat d'actions ordinaires ou d'actions sans droit de vote détenues au 31 décembre 2008.





Rendez-vous sur le site telus.com/rapportannuel pour de plus amples renseignements sur les membres de notre équipe de direction.

Karen Radford

Vice-présidente à la direction et présidente, TELUS Québec et TELUS, Solutions partenaires

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, Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse 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 : 37 671

Options de TELUS : 110 240

Kevin Salvadori

Vice-président à la direction, Transformation de l'entreprise et Activités technologiques

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 et Teradici Corporation

Titres de TELUS : 78 126

Options de TELUS : 255 072

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 : 45 934

Options de TELUS : 216 658

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 : EnStream LP et Association canadienne des télécommunications sans fil

Titres de TELUS : 41 718

Options de TELUS : 164 104

Janet Yale

Vice-présidente à la direction et présidente nationale, Comités d'investissement communautaire de TELUS

Lieu : Ottawa (Ontario)

Au service de TELUS depuis : 2003

Membre de la direction depuis : 2003

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

Conseils et comités : Conseil pour le monde des Affaires et des Arts du Canada, Centre canadien du film, Great Canadian Theatre Company, International Institute of Communications, Chambre de commerce du Canada, Institut des administrateurs de sociétés et Fondation du Cancer de la région d'Ottawa; et présidente du comité d'investissement communautaire de TELUS à Ottawa, de la Leadership Table on Homelessness de Centraide et du Gala présenté par le Centre national des Arts

Titres de TELUS : 20 935

Options de TELUS : 84 700



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
+1-514-982-7129 (à l'extérieur de l'Amérique du Nord)

courriel telus@computershare.com

site Web computershare.com

Service des relations avec les investisseurs de TELUS

John Wheeler

Vice-président, relations avec les investisseurs

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

courriel ir@telus.com

site Web 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 des actionnaires

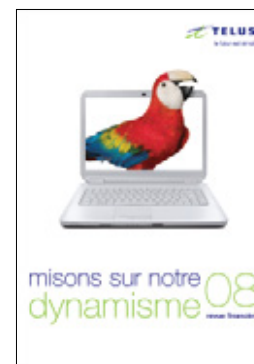
le jeudi 7 mai 2009

à 11 h (heure de l'Est)

Musée des beaux-arts du Canada

380, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)



... offert en ligne

Pour visualiser la version intégrale des nouvelles au sujet de TELUS, y compris notre rapport annuel (revue de la société et revue financière) et notre rapport sur la responsabilité sociale, rendez-vous à l'adresse telus.com/rapportannuel et telus.com/csr.

livraison électronique

Nous vous invitons à vous inscrire à la livraison électronique des informations de TELUS en visitant le site telus.com/electronicdelivery.

Dates prévues de publication des résultats et de versement des dividendes¹ en 2009

	Dates ex-dividende ²	Dates de clôture des registres pour les dividendes	Dates de versement des dividendes	Dates de publication des résultats
Premier trimestre	9 mars	11 mars	1 ^{er} avril	7 mai
Deuxième trimestre	8 juin	10 juin	2 juillet	7 août
Troisième trimestre	8 septembre	10 septembre	1 ^{er} octobre	6 novembre
Quatrième trimestre	9 décembre	11 décembre	4 janvier 2010	12 février 2010

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

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

misons sur notre dynamisme



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 98 % 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 numériques, y compris le service haute vitesse 3G 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 filaire 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 2008. La couverture et les services de réseau réels peuvent varier et sont susceptibles de modifications.

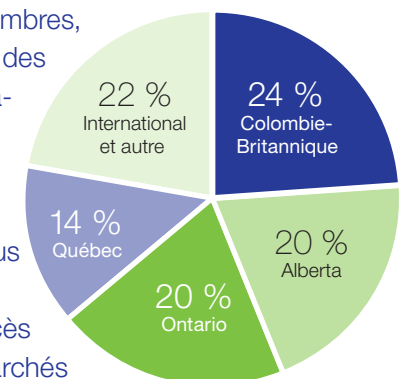
où nous servons

Déterminés à donner où nous vivons, nous avons établi neuf comités d'investissement communautaire de TELUS partout au pays afin de diriger nos initiatives locales en matière de philanthropie. Relevant de Janet Yale, présidente nationale des Comités d'investissement communautaire de TELUS, les présidents locaux de chacun de ces comités sont les suivants :

- 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
- Général Rick Hillier – Canada atlantique

où nous vivons

Forte de ses 36 600 membres, TELUS offre aujourd'hui des services de communication partout au Canada et, par l'entremise de TELUS International, l'impartition de processus opérationnels et des solutions de point d'accès pour la clientèle aux marchés mondiaux.



misons sur l'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 suivantes 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 réduisons notre empreinte environnementale en* :

- sauvant 136 arbres
- empêchant la production de 111 739 litres d'eaux usées
- éliminant 2 930 kilogrammes de déchets solides
- empêchant la production de 4 951 kilogrammes de gaz à effet de serre
- économisant 61 millions de BTU d'énergie.

Veuillez recycler ce rapport annuel et l'enveloppe transparente biodégradable dans laquelle il a été posté. 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. À l'heure actuelle, 38 000 de nos actionnaires reçoivent ces renseignements par livraison électronique.

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



*Les calculs sont fondés sur des recherches effectuées par le Environmental Defense Fund 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.



This annual report is also available in English online at telus.com/annualreport.

Imprimé au Canada  (là où les installations existent)