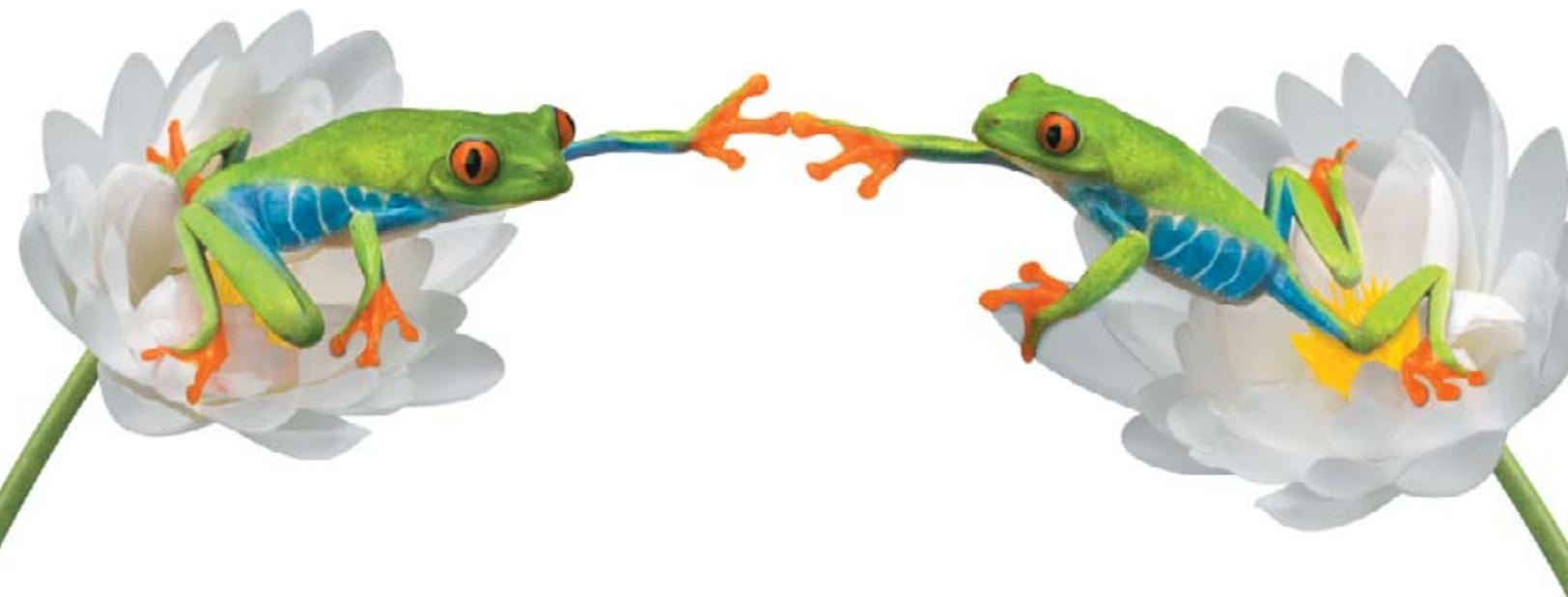


ensemble
vers de nouveaux
sommets



ensemble vers de nouveaux sommets

TELUS, l'une des principales entreprises de télécommunications nationales au Canada, compte 8,7 milliards de dollars de produits d'exploitation annuels et 10,7 millions de connexions avec ses clients, dont 5,1 millions d'abonnés au sans-fil, 4,5 millions aux lignes d'accès au réseau et 1,1 million à Internet. En 2006, stimulés par notre stratégie de croissance nationale, nos produits d'exploitation ont augmenté de 7 % et nos connexions totales, de 504 000. TELUS offre un vaste éventail de produits et de services de communication, dont des services données, protocole Internet (IP), voix, divertissement et vidéo. Déterminés à nous distinguer comme entreprise citoyenne de premier plan au Canada, nous avons au cours des six dernières années versé plus de 76 millions de dollars à des organismes de bienfaisance et sans but lucratif et créé sept conseils de collectivité TELUS à l'échelle du Canada chargés de nos initiatives philanthropiques locales.

table des matières

pourquoi investir dans TELUS	1
faits saillants des données financières et d'exploitation pour 2006	2
survol des activités de TELUS	4
cibles pour 2007	8
lettre aux investisseurs	10
ensemble vers de nouveaux sommets avec les collectivités	16
ensemble vers de nouveaux sommets avec notre clientèle	18
foire aux questions	20
conseil d'administration	24
équipe de direction	26
renseignements à l'intention des investisseurs	28
où nous habitons, travaillons et desservons	29

de quoi coasser

Cette année, TELUS a choisi les rainettes Bondine et Ressort pour agrémenter les pages de son rapport annuel. Elles illustrent parfaitement le dynamisme qui nous a permis de nous élancer vers de nouveaux sommets en 2006. Encore mieux, nous l'avons fait ensemble! Voilà de quoi coasser!



Des renseignements financiers détaillés sont donnés dans le rapport annuel 2006 – revue financière. Le rapport annuel de TELUS peut également être consulté intégralement en ligne en tout temps à l'adresse telus.com/rapportannuel.



Avis relatif aux déclarations prospectives

Le présent document contient des déclarations au sujet d'événements et de résultats financiers et d'exploitation futurs attendus de TELUS qui sont de nature prospective. Ces déclarations prospectives exigent de la société qu'elle pose des hypothèses et sont assujetties à des risques et à des incertitudes. Il existe un risque important que les déclarations prospectives ne soient pas exactes. Les lecteurs devraient faire preuve de prudence et ne pas se fier indûment à ces déclarations, puisque divers facteurs pourraient faire en sorte que les hypothèses ainsi que les événements et les résultats futurs réels diffèrent grandement de ceux qui sont énoncés dans les déclarations prospectives. Par conséquent, le présent document est assujéti à la limitation de responsabilité et est donné entièrement sous réserve des hypothèses (y compris les hypothèses visant les cibles pour 2007), des réserves et des facteurs de risque mentionnés dans le rapport de gestion commençant à la page 12 du rapport annuel 2006 – revue financière de TELUS.

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

© TELUS Corporation, 2007. Tous droits réservés. Certaines appellations de produits et de services mentionnés dans le présent rapport sont des marques. Les mentions ^{MD}, ^{MC} ou © désignent les marques appartenant à TELUS Corporation ou à ses filiales. Toutes les autres marques appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

pourquoi investir dans TELUS



Pour investir dans une entreprise de télécommunications canadienne qui, en continuant de mener sa stratégie, s'est assurée une présence appréciable et grandissante dans le sans-fil, offre un potentiel de rendement accru soutenu par un bénéfice par action croissant et de solides flux de trésorerie disponibles et verse régulièrement des dividendes à ses investisseurs.

Nous nous dirigeons ensemble vers de nouveaux sommets :

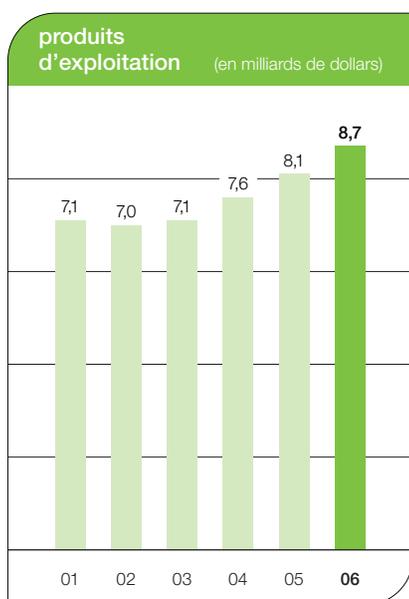
- nous sommes l'une des entreprises de télécommunications les plus performantes en Amérique du Nord et déployons au Canada une stratégie de croissance constante axée sur le sans-fil et les données
- nous nous sommes forgés une excellente réputation en fixant et en atteignant la vaste majorité de nos objectifs financiers et d'exploitation consolidés
- nous tirons 44 % de nos produits d'exploitation du marché canadien du sans-fil vigoureux et croissant
- nous tirons parti de notre avantage concurrentiel avec une marque solide et une gamme intégrée de services filaires et sans fil novateurs
- nous nous sommes engagés à investir dans les secteurs d'avenir comme les réseaux large bande et sans fil haute vitesse
- nous affichons un bilan solide et avons démontré que nous tenons à établir un équilibre entre les intérêts des actionnaires et ceux des créanciers
- nous avons annoncé un ratio dividendes/bénéfices cible variant entre 45 et 55 % du bénéfice net durable et avons accru notre dividende de 36 % à compter du 1^{er} janvier 2007, notre troisième hausse notable d'affilée
- nous avons lancé un troisième programme de rachat d'actions sur le marché visant jusqu'à 24 millions d'actions
- nous continuons d'être reconnus pour exercer les meilleures pratiques de gouvernance et nous gagnons des prix depuis 12 ans pour la qualité de notre information financière et autre
- nous avons un engagement ferme face à nos responsabilités sociales

faits saillants de 2006

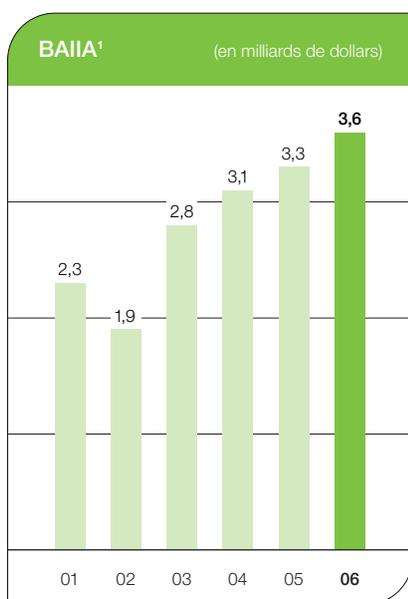


- Atteinte de quatre de nos cinq objectifs consolidés, grâce surtout à nos activités liées au sans-fil à l'échelle nationale et à des gains de nos entreprises non titulaires dans le centre du Canada
- Réalisation de produits d'exploitation record à partir de la croissance de nos activités dans la transmission sans fil et filaire de données
- Hausse du bénéfice d'exploitation en raison surtout de l'augmentation du nombre des abonnés au sans-fil et du revenu moyen par client
- Amélioration des flux de trésorerie disponibles de 9 %
- Augmentation du nombre de connexions d'abonnés de 504 000 ou 5 %; hausse du nombre des abonnés au sans-fil de 12 % et des abonnés à Internet de 11 %; baisse des lignes d'accès au réseau de 3 %
- Accroissement du dividende trimestriel de 36 %, pour le porter à 37,5 cents l'action (1,50 \$ annualisé), à compter du 1^{er} janvier 2007

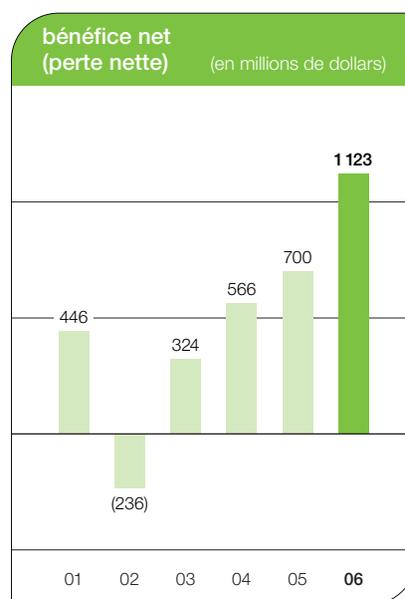
survol des activités de TELUS (tourner la page) →



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



Hausse du BAIIA de 9 % (5 % en excluant les conséquences de l'interruption de travail de 2005) attribuable surtout à des rendements vigoureux dans le sans-fil

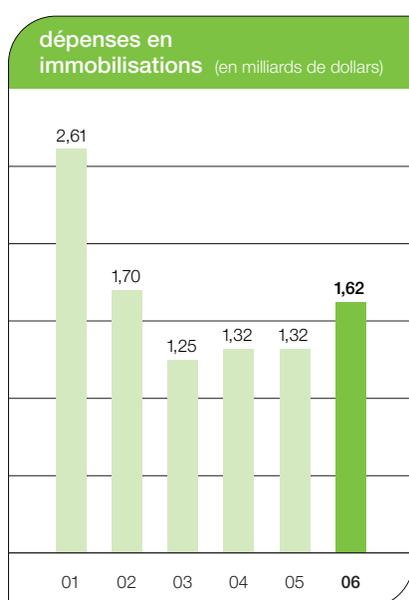


Montée du bénéfice net de 60 % provoquée surtout par la croissance du BAIIA, la réduction des coûts de financement et des incidences fiscales positives

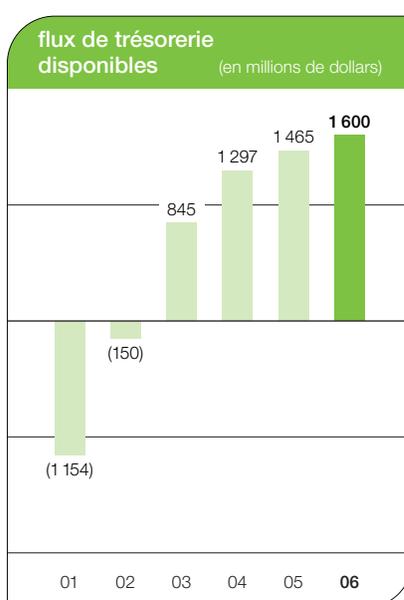
faits saillants des données financières et d'exploitation

(en millions de \$ sauf les montants par action)	2006	2005	Variation en %
Exploitation			
Produits d'exploitation	8 681 \$	8 143 \$	6,6
BAIIA ¹	3 590 \$	3 295 \$	9,0
Bénéfice d'exploitation	2 015 \$	1 672 \$	20,5
Bénéfice net	1 123 \$	700 \$	60,3
Bénéfice de base par action	3,27 \$	1,96 \$	66,8
Dividendes déclarés par action	1,20 \$	0,875 \$	37,1
Ratio dividendes/bénéfice (en %) ²	46	56	–
Rendement de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires (en %)	16,3	9,9	–
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation ³	2 804 \$	2 915 \$	(3,8)
Dépenses en immobilisations	1 618 \$	1 319 \$	22,7
Situation financière			
Total de l'actif	16 508 \$	16 222 \$	1,8
Dette nette ⁴	6 278 \$	6 294 \$	(0,3)
Ratio dette nette/BAIIA ⁵	1,7	1,9	–
Flux de trésorerie disponibles ⁶	1 600 \$	1 465 \$	9,2
Capitaux propres	6 928 \$	6 870 \$	0,8
Capitalisation boursière ⁷	17 848 \$	16 557 \$	7,8
Autres renseignements			
Abonnés au sans-fil (en milliers)	5 056	4 521	11,8
Lignes d'accès au réseau (en milliers)	4 548	4 691	(3,0)
Total des abonnés à Internet (en milliers)	1 111	999	11,2
Total des connexions d'abonnés (en milliers)	10 715	10 211	4,9

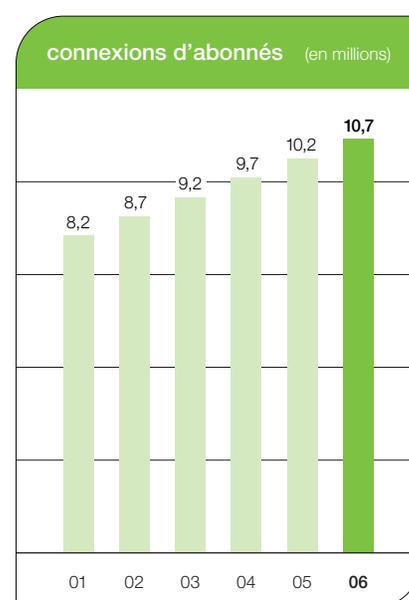
- 1 Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements, calculé comme produits d'exploitation moins charges d'exploitation et moins coûts de restructuration et de réduction de l'effectif.
- 2 Dernier dividende trimestriel déclaré par action, dans la période respective, annualisé, divisé par la somme des bénéfices de base par action déclarés au cours des quatre derniers trimestres.
- 3 Rentrées liées aux activités d'exploitation.
- 4 Somme de la dette à long terme, de la tranche à court terme de la dette à long terme, du passif de couverture reporté net ayant trait aux billets en dollars américains et du produit des créances titrisées, déduction faite de l'encaisse et des placements temporaires.
- 5 Dette nette à la fin de l'exercice divisée par le BAIIA sur douze mois (à l'exclusion des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif).
- 6 BAIIA incluant les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, les intérêts en espèces reçus et l'excédent de la charge au titre de la rémunération en actions sur les paiements au titre de la rémunération en actions, moins les intérêts en espèces payés, les impôts en espèces, les dépenses en immobilisations et les paiements en espèces au titre de la restructuration.
- 7 Valeur marchande en fonction du cours de clôture des actions et du nombre d'actions en circulation en fin d'exercice.



Augmentation des dépenses en immobilisations en raison des reports dus à l'arrêt de travail de 2005 et de la hausse des investissements dans l'infrastructure filaire



Hausse des flux de trésorerie disponibles de 135 millions de dollars attribuable à l'augmentation du BAIIA et à la baisse des intérêts débiteurs, compensée en partie par l'accroissement des dépenses en immobilisations



Montée des connexions d'abonnés de 4,9 % grâce à la forte croissance du nombre des abonnés au sans fil et à Internet haute vitesse

TELUS sans-fil



nous sommes

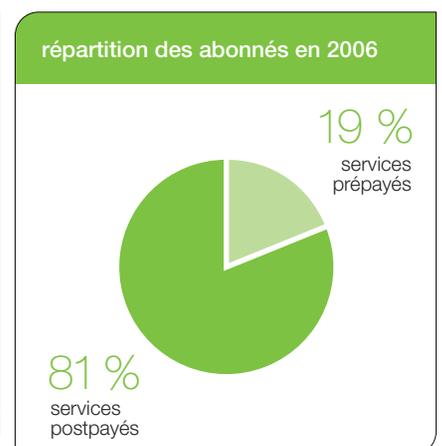
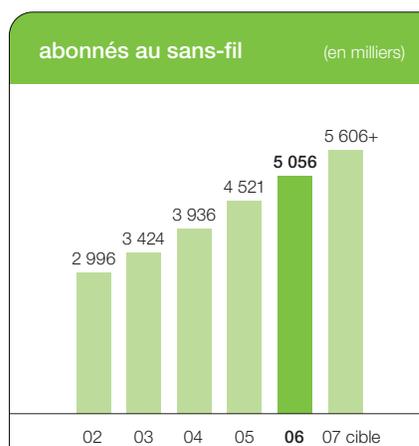
- une entreprise nationale de services sans fil comptant 5,1 millions d'abonnés personnels et d'affaires et une zone numérique étendue desservant 95 % de la population du Canada
- au premier rang de notre secteur d'activité en Amérique du Nord pour ce qui est de la croissance des flux de trésorerie et des marges d'exploitation, affichant le revenu moyen par appareil le plus élevé au Canada parmi les entreprises de télécommunications nationales
- un fournisseur national de services sans fil numériques intégrés voix, données et Internet, y compris la fonctionnalité novatrice de communication instantanée à bouton-poussoir Push To Talk^{MC} (PTT) avec Mike^{MD}, l'unique réseau iDEN du Canada, et un réseau SCP numérique (AMRC) national avec capacités de transmission de données 1X et haute vitesse (EVDO)

nos produits et services

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

Internet – services EUPHORIK^{MC} de TELUS, y compris le Web sans fil, la messagerie textuelle, image et vidéo, le téléchargement de musique, de sonneries, d'images et de vidéo, TELUS Musique sans fil^{MC}, TELUS Radio sans fil^{MC} et TELUS TV sans fil^{MC}, ainsi que les points d'accès Wi-Fi

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

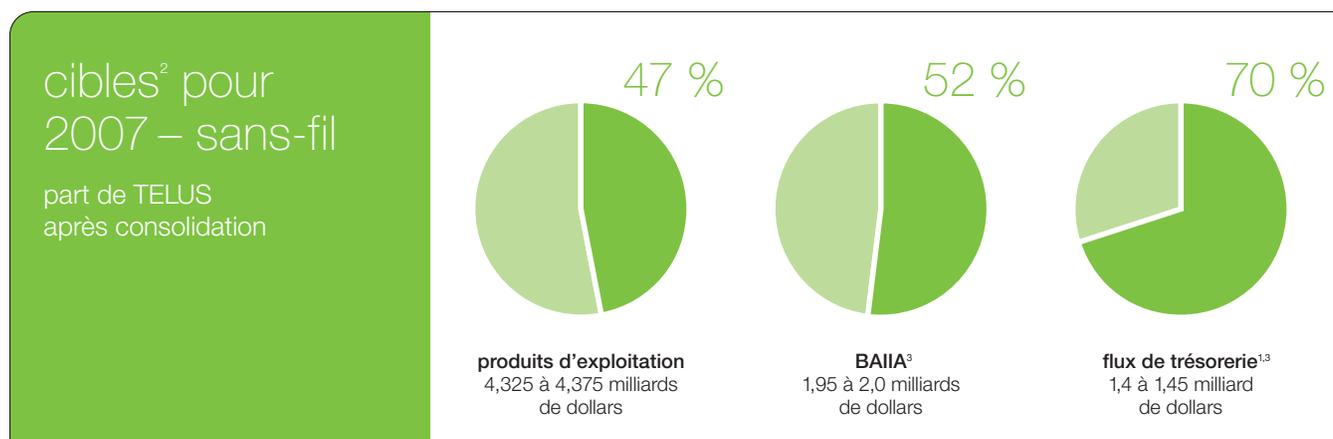
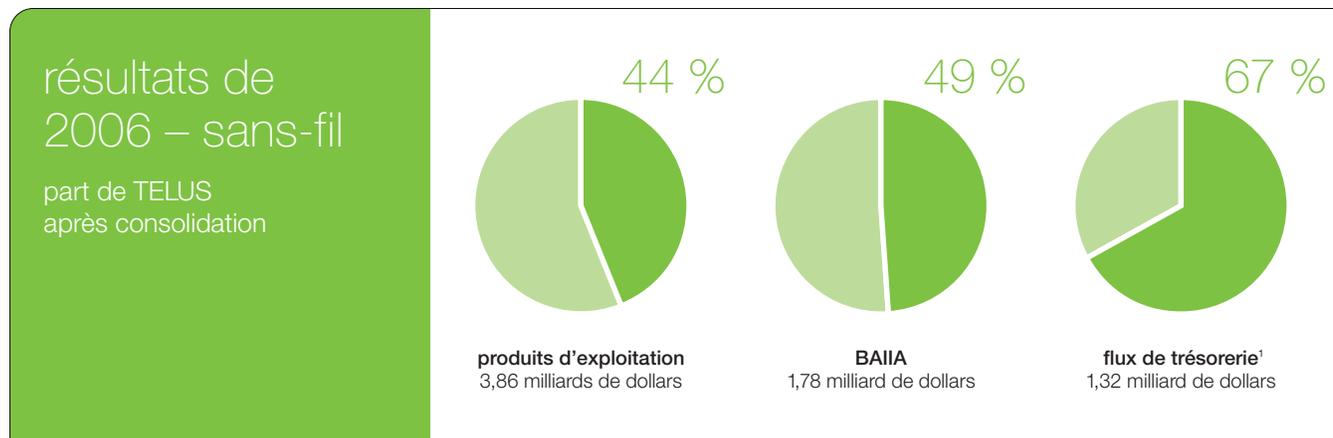


en 2006, nous avons accompli notre mission...

- en fournissant le meilleur service à la clientèle et la meilleure fidélisation de notre secteur, comme l'atteste notre taux de désabonnement de seulement 1,33 % par mois, qui se situe dans le premier quartile pour l'Amérique du Nord
- en étendant la couverture combinée améliorée de nos réseaux Mike et SCP numériques à 31 millions de POP ou 95 % de la population canadienne, et en étendant la couverture de notre réseau de données 1X à 92 % de la population
- en accroissant notre réseau de données haute vitesse sans fil national (EVDO), qui est maintenant offert aux deux tiers des Canadiens et offre des possibilités d'itinérance dans 230 villes américaines
- en lançant EUPHORIK, nouveau nom de notre portefeuille de services mobiles de divertissement, d'information et de messagerie destinés aux consommateurs, qui a contribué à la flambée de 114 % de nos produits d'exploitation liés à la transmission de données
- en lançant TELUS Radio sans fil, la première radio en continu et en temps réel au Canada, et TELUS Musique sans fil
- en offrant le Routeur de TELUS et le service Repère-Enfant de TELUS, deux services de repérage utilisant des cartes interactives accessibles par téléphone sans fil

en 2007, nous atteindrons ensemble de nouveaux sommets...

- en continuant de privilégier l'accroissement rentable du nombre de nos abonnés grâce à la croissance soutenue de notre BAIIA et à la génération de flux de trésorerie
- en nous attachant à fidéliser nos clients et à restreindre nos taux de désabonnement en assurant un service à la clientèle de première qualité soutenu par les Promesses de TELUS à l'égard de nos réseaux fiables, de notre service à la clientèle rapide et de nos nouveaux téléphones « cool »
- en offrant de nouveaux produits et services de transmission sans fil de données qui tirent parti de nos réseaux SCP et IDEN
- en lançant des services de données mobiles de premier ordre, hautement interactifs et personnalisés au moyen d'un partenariat exclusif avec Amp'd Mobile
- en accroissant notre couverture en Amérique du Nord et nos possibilités d'itinérance internationale avec d'autres entreprises de télécommunications
- en élargissant le plus grand groupe de services PTT au Canada grâce à Contact Direct^{MD} du service Mike et à Parlez Direct du service SCP
- en réalisant jusqu'à 1,45 milliard de dollars en flux de trésorerie liés à nos activités dans le sans-fil

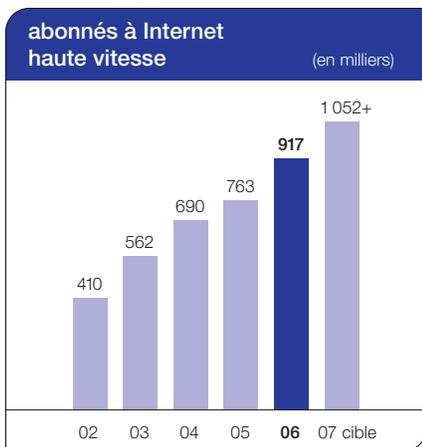


1 BAIIA moins dépenses en immobilisations.

2 Se reporter à l'avis relatif aux déclarations prospectives à la page 12 du rapport annuel de 2006 de TELUS – revue financière.

3 Rajustés pour exclure la charge estimative, de 30 millions de dollars à 50 millions de dollars afférente au règlement en espèces des options acquises.

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 aux consommateurs et aux entreprises de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de l'Est du Québec
- un fournisseur national de solutions données, IP et gérées axé sur le marché des entreprises, notamment en tant qu'entreprise non titulaire dans les centres urbains de l'Ontario et du Québec
- une entreprise de télécommunications qui fournit 4,5 millions de lignes d'accès au réseau à des résidences et à des entreprises
- le deuxième fournisseur de services Internet en importance dans l'Ouest canadien, avec 1,1 million d'abonnés à Internet, dont 83 % à Internet haute vitesse

nos produits et services

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

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

TELUS TV^{MD} – service de divertissement entièrement numérique offert dans certains quartiers avec Vidéo sur demande et 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 – services IP-One Innovation^{MD} et IP-One Evolution^{MD} de TELUS

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

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

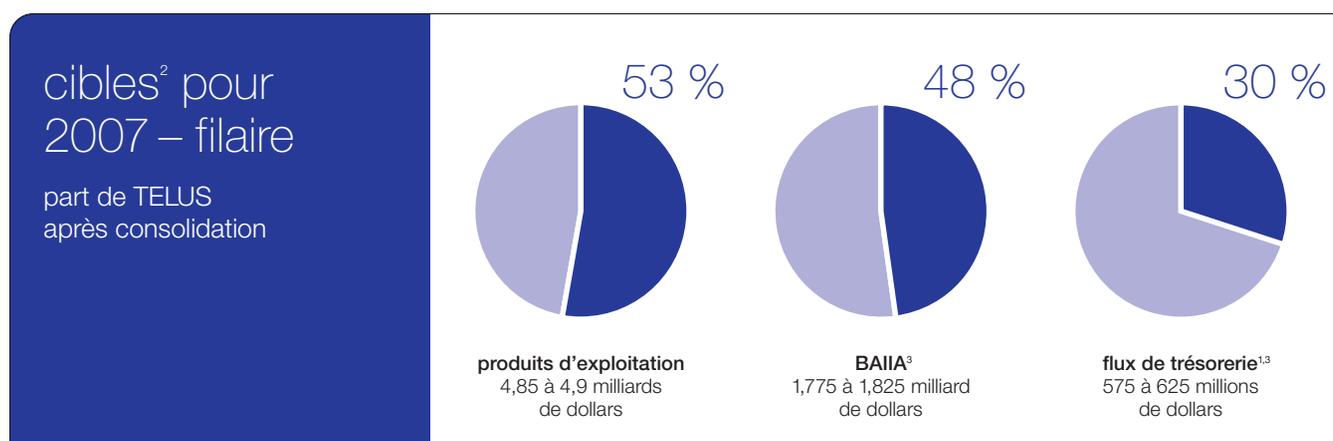
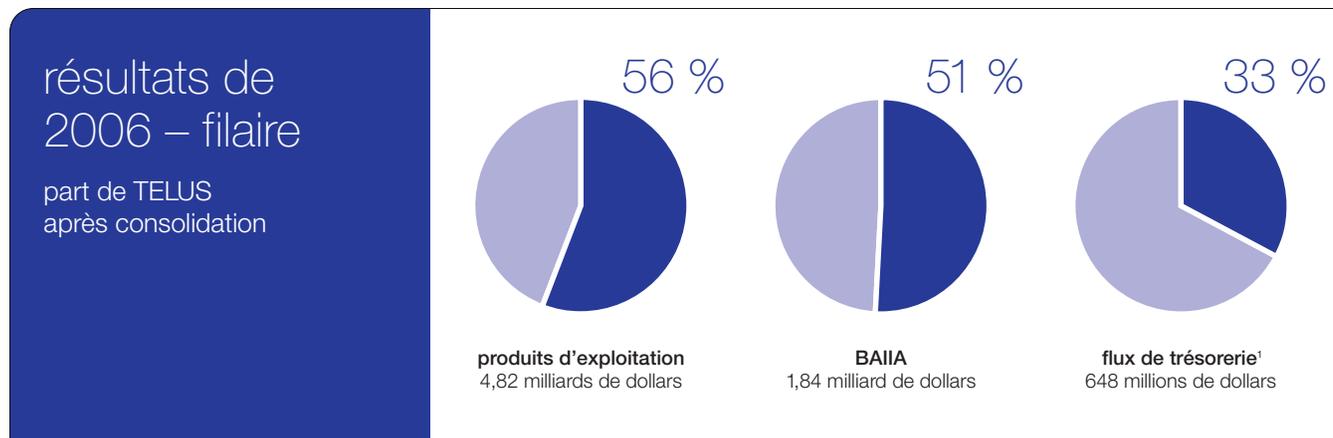
solutions personnalisées – services de centre de contact, y compris le service CentreContactUniversel^{MC}, les services de conférence (la diffusion sur Internet, les services audio, Web et vidéo) et les solutions d'impartition en ressources humaines et en santé et sécurité au travail

en 2006, nous avons accompli notre mission...

- en concluant d'importants contrats représentant plusieurs millions de dollars avec, notamment, le gouvernement de l'Ontario, l'Alberta Treasury Branches Financial (ATB), la ville de Toronto et Finning International
- en accroissant de 20 % le nombre de nos abonnés à Internet haute vitesse
- en lançant le service Internet haute vitesse Supérieur de TELUS, permettant des vitesses de téléchargement allant jusqu'à six mégabits par seconde
- en poursuivant le déploiement géographique de TELUS TV et en y ajoutant Télé à la carte au service
- en lançant des solutions d'affaires novatrices comme Priorité PME TELUS, des services personnalisés téléphoniques et Internet haute vitesse destinés aux petites entreprises, et les services sécurNet de TELUS destinés au secteur public
- en dirigeant nos efforts vers les marchés commerciaux verticaux comme le secteur des soins de santé, et en annonçant la conclusion de contrats avec les établissements Peterborough Regional Health Centre et Saint Elizabeth Health Care, en Ontario
- en étant nommés par The Paisley Group meilleur fournisseur d'assistance annuelle au Canada, pour la quatrième fois de suite, et deuxième meilleur aux États-Unis

en 2007, nous atteindrons ensemble de nouveaux sommets...

- en nous engageant à investir 600 millions de dollars au cours des trois prochaines années dans l'amélioration de notre réseau large bande
- en visant une forte hausse du nombre de nos abonnés à Internet haute vitesse
- en continuant d'améliorer notre productivité et notre service à la clientèle, grâce à des investissements dans les nouvelles techniques et à la rationalisation de nos systèmes et processus d'exploitation
- en poursuivant le déploiement géographique de TELUS TV et en lançant de nouveaux services de divertissement comme la télévision haute définition
- en mettant à profit notre solide portefeuille de services classiques pour offrir de nouveaux produits sans fil et filaires intégrés
- en générant jusqu'à 625 millions de dollars en flux de trésorerie liés à nos activités filaires



1 BAIIA moins dépenses en immobilisations.

2 Se reporter à l'avis relatif aux déclarations prospectives à la page 12 du rapport annuel de 2006 de TELUS – revue financière.

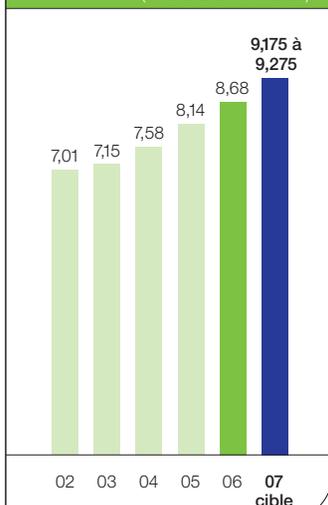
3 Rajustés pour exclure la charge relative aux options avant impôts estimative, de 120 millions de dollars à 150 millions de dollars afférente au règlement en espèces des options acquises.

cibles pour 2007

Générer des produits d'exploitation de 9,175 à 9,275 milliards de dollars

Augmentation de 494 à 594 millions de dollars ou 6 à 7 % attribuable à la forte croissance du sans-fil et au développement continu de nos services de données découlant en partie du service Internet haute vitesse

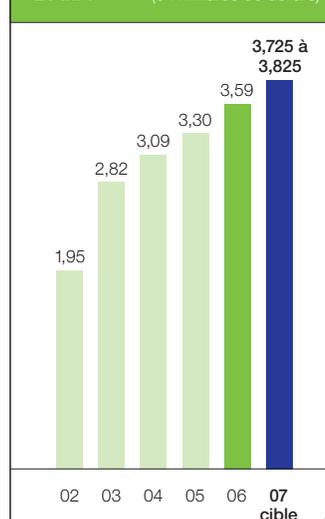
produits d'exploitation (en milliards de dollars)



Produire un BAIIA¹ de 3,725 à 3,825 milliards de dollars

Hausse de 4 à 7 % stimulée par la croissance du bénéfice d'exploitation tiré du sans-fil

BAIIA (en milliards de dollars)

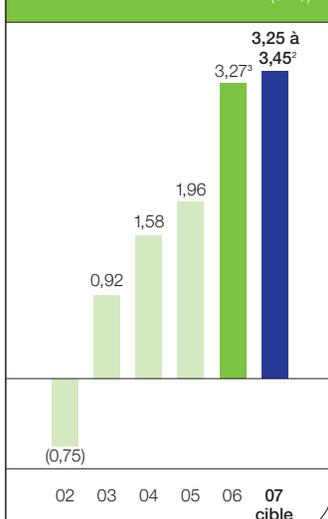


Réaliser un bénéfice par action (BPA) rajusté de 3,25 \$ à 3,45 \$²

Progression allant jusqu'à 6 % due à l'augmentation continue du BAIIA, aux coûts de financement réduits et à la diminution du nombre moyen d'actions en circulation

La croissance du BPA sous-jacente se chiffre entre 16 et 24 % une fois rajustée pour tenir compte du règlement favorable de questions fiscales en 2006 et de la charge relative au règlement en espèces d'options en 2007

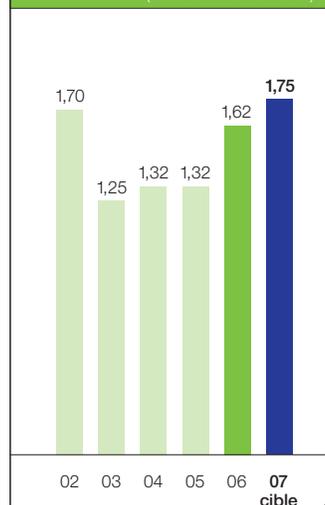
BPA (en \$)



Investir 1,75 milliard de dollars dans la croissance à long terme

Majoration de 132 millions de dollars ou 8 % pour développer et améliorer l'infrastructure et les services sans fil

dépenses en immobilisations (en milliards de dollars)



Les douze objectifs financiers et d'exploitation de 2007 sont décrits en détail à la page 46 du rapport annuel 2006 – revue financière.

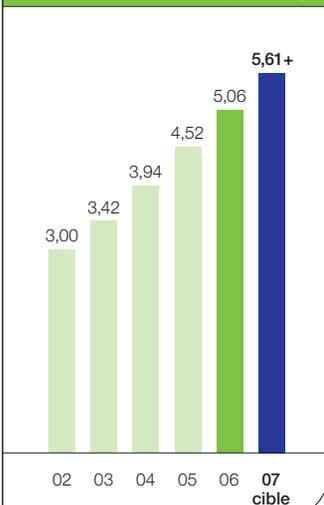
- 1 Le BAIIA a été rajusté pour exclure la charge relative aux options avant impôts prévue de 2007, de 150 millions de dollars à 200 millions de dollars, pour le règlement en espèces d'options en 2007.
- 2 Le BPA cible pour 2007 exclut l'incidence négative du règlement en espèces d'options, de 0,30 \$ à 0,40 \$.
- 3 Le BPA de 2006 inclut l'incidence positive du règlement de questions fiscales, représentant 0,48 \$.

L'ensemble des cibles, des projets et des estimations constituent des déclarations prospectives et sont donnés sous réserve des déclarations prospectives figurant à la page 12 du rapport annuel 2006 – revue financière de TELUS. En raison de leur nature, les déclarations prospectives exigent de TELUS qu'elle pose des hypothèses, sont assujetties à des risques et à des incertitudes inhérents et comportent le risque majeur de ne pas être exactes. TELUS a l'habitude de réaffirmer ou de rectifier ses indications annuelles tous les trimestres.

Acquérir plus de 550 000 nouveaux abonnés au sans-fil de TELUS

Accroissement de 11 % du nombre d'abonnés au sans-fil, pour le porter à 5,6 millions, suscité par l'essor continu que connaît le secteur au Canada

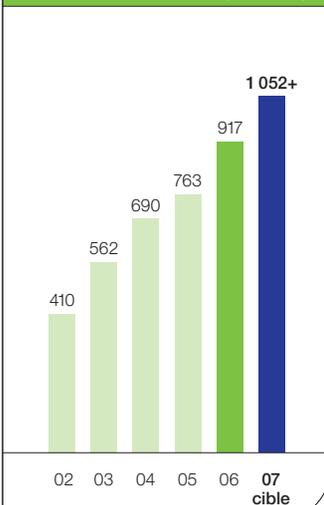
abonnés au sans-fil
(en millions)



Attirer plus de 135 000 nouveaux abonnés au service Internet haute vitesse de TELUS

Hausse de 15 % du nombre de nos abonnés, pour dépasser le million

abonnés à Internet haute vitesse
(en milliers)



ensemble vers de nouveaux sommets



Chers investisseurs

En 2006, nous avons connu une année de croissance et de possibilités stimulantes pour TELUS. Grâce à de solides assises financières et commerciales, ainsi qu'à des bénéfices en hausse provenant de l'intégration et d'offres de services novateurs, nous nous élançons ensemble vers de nouveaux sommets... dans l'intérêt de nos investisseurs, de nos clients, des membres de notre équipe et des collectivités que nous desservons.

Un avancement de notre stratégie de croissance nationale qui porte fruit

Grâce au fervent dévouement de l'équipe TELUS et au maintien de notre activité de base au cœur de notre attention, nous avons réussi à faire progresser notre stratégie de croissance nationale en 2006, de sorte que nous avons généré un rendement financier de premier plan parmi nos homologues mondiaux du monde des télécommunications.

Nous avons réussi à nous imposer comme société nationale tel que le démontre la croissance de l'équipe TELUS en Ontario et au Québec depuis 2000. Notre équipe d'environ 300 personnes s'est enrichie pour passer à presque 10 000 membres.

Notre stratégie gagnante, notre composition d'actifs de qualité, notre excellence opérationnelle et notre profil de croissance exceptionnel sont demeurés intacts au cours des six dernières années et nous avons l'intention de continuer à offrir un rendement hors pair au cours des années à venir.

La croissance au rendez-vous pour les investisseurs

La stratégie constante de TELUS, associée à son exécution à la lettre, a permis à notre société de générer une solide croissance des bénéfices en 2006. Au cours des quatre dernières années, TELUS a généré des résultats qui se sont maintenus dans le quartile supérieur parmi nos homologues mondiaux du monde des télécommunications au chapitre de la hausse des produits, du bénéfice d'exploitation et du bénéfice par action (BPA). Voilà comment le cours de l'action de TELUS a surclassé ceux des entreprises titulaires de télécommunications à l'échelle mondiale pendant ce cycle de quatre ans.

En 2006, les produits d'exploitation et le bénéfice d'exploitation (BAIIA) ont été en hausse de sept et de neuf pour cent, respectivement. Quant au bénéfice net, il a augmenté de 422 millions de dollars pour passer à 1,1 milliard de dollars ou à 3,27 \$ selon le BPA. Les flux de trésorerie disponibles ont également augmenté de neuf pour cent pour passer à 1,6 milliard de dollars.

Fidèles à notre engagement de maintenir l'équilibre entre les intérêts de nos porteurs de titres de créance et de nos actionnaires, nous continuons à donner aux investisseurs un rendement du capital. TELUS a majoré son dividende de 36 pour cent, ce qui constitue la troisième majoration notable consécutive, pour atteindre un nouveau sommet annualisé de tous les temps de 1,50 \$. Nous avons également poursuivi nos programmes de rachat d'actions dans le cadre de notre initiative permanente visant à réduire notre base d'actions et à accroître la valeur des actions restantes. Depuis décembre 2004, nous avons racheté un total de 39,4 millions d'actions pour 1,77 milliard de dollars.

Darren Entwistle, membre de l'équipe TELUS, en compagnie de Shaniece et Gerald Angus, deux ados du programme HEROS, *Hockey Education Reaching Out Society*, qui enseigne l'estime de soi et la dynamique de la vie par le jeu de hockey. En parrainant des programmes comme HEROS, TELUS contribue à bâtir un avenir meilleur pour les jeunes du Canada.

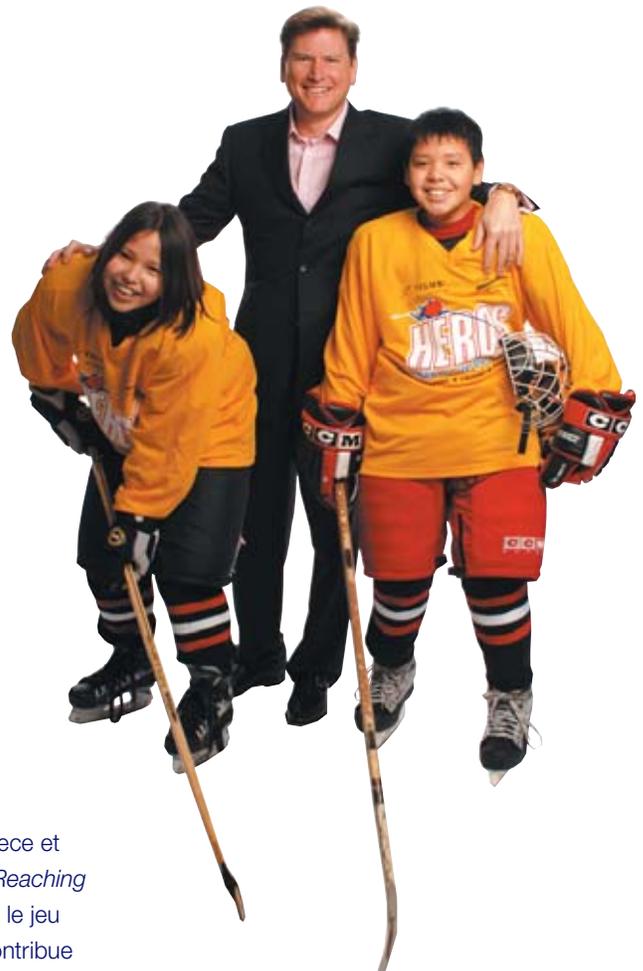
Miser sur nos impératifs stratégiques

Depuis 2000, six impératifs stratégiques guident notre stratégie gagnante et notre rendement. Le texte suivant passe en revue nos réalisations clés et nos projets à l'avenir.

Le cap sur les données et le sans-fil

L'exécution de la stratégie de croissance nationale de TELUS a donné lieu à une nette réorientation de nos sources de revenu vers nos activités liées au sans-fil et à la transmission des données à croissance plus élevée, délaissant nos activités de transmission de la voix arrivées à maturité. Notamment, les produits tirés du sans-fil et de la transmission des données de 1,6 milliard de dollars ont augmenté pour passer à 5,5 milliards de dollars aujourd'hui. Ces services représentent maintenant 63 pour cent du total des produits d'exploitation de TELUS, alors qu'ils ne constituaient que 28 pour cent il y a six ans.

En 2006, les produits d'exploitation tirés du secteur sans fil et le BAIIA ont progressé de 17 et de 21 pour cent respectivement, en raison d'une hausse de l'abonnement de 12 pour cent, comme le confirment les 535 000 clients que nous avons attirés dans ce secteur. Il s'agit de la deuxième plus haute augmentation de nouveaux abonnés au réseau depuis 2000 et de produits d'exploitation moyens par client plus élevés. La composante des données sans fil de ces produits moyens a augmenté de 89 pour cent. Nous



ensemble vers de nouveaux sommets

63 %

du total des produits d'exploitation provient du sans-fil et de la transmission des données

desservons maintenant 5,1 millions d'abonnés au sans-fil d'un océan à l'autre et prévoyons dépasser les 5,6 millions d'ici la fin de 2007.

Le volet filaire de ces activités s'est très bien comporté face à la dynamique concurrentielle particulière de l'industrie en raison d'une croissance de sept pour cent de nos produits d'exploitation tirés de la transmission des données. Les abonnés à Internet haute vitesse représentent la clientèle de TELUS qui connaît la plus forte croissance; leur nombre s'est enrichi de 154 000 abonnés, soit de 20 pour cent, en 2006 pour dépasser les 900 000 et, selon nos prévisions, dépassera facilement le million en 2007.

Les perspectives de croissance de l'industrie canadienne du sans-fil demeurent prometteuses puisque nous prévoyons que la pénétration de ce secteur, établie aujourd'hui à 56 pour cent, devrait passer à environ 70 pour cent en 2009. La perspective d'une vigoureuse croissance de l'industrie se confirme avec nos prévisions d'environ cinq millions de nouveaux abonnés au réseau au cours des trois prochaines années. En raison du taux de désabonnement parmi les plus bas de l'industrie, établi à 1,33 pour cent, TELUS est bien placée pour s'accaparer d'une bonne part de ce secteur en expansion grâce à l'excellence de ses programmes de fidélisation de la clientèle et aux solutions novatrices du sans-fil.

Nous avons considérablement étendu notre réseau sans fil haute vitesse (EVDO) en 2006. EVDO offre aux clients du marché consommateurs autant que du marché des entreprises un accès mobile à Internet, au courriel et à d'autres données à des vitesses analogues à l'accès Internet à large bande de base. TELUS offre maintenant un service sans fil haute vitesse dans environ 50 régions partout au Canada, englobant les deux tiers de la population ainsi qu'une itinérance à plus de 230 villes américaines.

TELUS est avantageusement positionnée pour la mise en place de la transférabilité des numéros sans fil au Canada au printemps 2007, qui permettra aux clients de conserver leur numéro de téléphone s'ils changent de fournisseur. Si cela représente un défi pour TELUS, c'est également une occasion intéressante au Canada central où notre part de marché des entreprises est relativement faible.

S'associer, acquérir et se départir

En misant sur la plate-forme du réseau sans fil haute vitesse de TELUS, nous lancerons au cours du deuxième trimestre de 2007 notre partenariat exclusif avec Amp'd Mobile. Cette association permettra aux abonnés canadiens d'avoir accès à un contenu

personnalisé sur leurs téléphones cellulaires, notamment des jeux en trois dimensions, du sport en direct et la transmission vidéo de concerts en continu, ainsi que d'autres caractéristiques inégalées. Dans le cadre de ce partenariat, TELUS prendra en charge la gestion des ventes et de la distribution, la facturation, le soutien à la clientèle, l'exploitation du réseau et l'établissement des prix.

Nous avons également renforcé nos capacités en technologie de l'information (TI) en avril en faisant l'acquisition de Assurent Secure Technologies, chef de file canadien de classe mondiale dans les services de sécurité et de recherche informatiques. Les menaces à la sécurité en ligne étant en hausse dans les entreprises, TELUS mise sur la réputation d'Assurent et sur son savoir-faire pour offrir des solutions qui aident les clients à protéger leurs avoirs, leurs identités et leurs renseignements.

Fournir des solutions intégrées

La féroce concurrence de la part des entreprises de câblodistribution, des fournisseurs de programmes Voix sur IP et des multiples marques du sans-fil nous pousse à nous surpasser. Nous améliorons sans cesse le service à la clientèle, élaborons de nouvelles solutions novatrices et mettons en place des efficacités opérationnelles.

TELUS continue à augmenter l'accès Internet haute vitesse dans nos marchés consommateurs. Nous avons également implanté TELUS TV dans des régions supplémentaires de la Colombie-Britannique et de l'Alberta en offrant un service de télévision entièrement numérique. En outre, nous avons étendu notre service Internet haute vitesse à plus de 100 régions rurales du Québec, augmentant ainsi l'accès à environ 75 pour cent du marché. Nous assurons ainsi une plus grande croissance et le lancement de TELUS TV en 2007.

Reconnaissant que notre réseau à large bande représente une plate-forme propice à la croissance durable, nous avons investi en 2006 environ 190 millions de dollars dans des améliorations et des mises à niveau de ce réseau. En fait, depuis que nous avons lancé le service Internet haute vitesse en 1997, nous avons investi environ 1 milliard de dollars dans nos programmes à large bande.

La possibilité d'offrir plus de larges bandes et plus de vitesse à nos clients Internet continue à être autant un défi qu'une occasion à saisir. Nous devons donc porter une attention particulière à la technologie à large bande évolutive, aux dépenses en immobilisations, à la dotation de personnel et à la vitesse de déploiement. En investissant dans la nouvelle technologie à large bande, TELUS améliorera sa plate-forme et pourra fournir des services plus intéressants, comme la télévision haute définition et une étendue

ensemble vers de nouveaux sommets

1 million

de nouveaux clients branchés au cours des deux dernières années

espace plus que suffisant pour la croissance

Puisque seuls 56 pour cent de Canadiens possèdent un appareil sans fil, l'industrie a considérablement d'espace pour prendre de l'expansion. Avec des prévisions de jusqu'à cinq millions de nouveaux clients pour 2009, le taux de pénétration atteindra environ 70 pour cent.



accrue du marché. Nous avons donc annoncé un investissement supplémentaire de 600 millions de dollars pour améliorer davantage notre infrastructure à large bande et étendre la zone de couverture du réseau en Colombie-Britannique, en Alberta et dans l'est du Québec entre 2007 et 2009.

Dans le secteur du sans-fil, TELUS a lancé EUPHORIK sur le marché en 2006. EUPHORIK est la nouvelle marque de commerce de notre portefeuille de services mobiles de divertissement et d'information. TELUS a été la première à mettre en marché au Canada TELUS Radio sans fil et TELUS Routeur et à offrir des services novateurs comme TELUS TV sans fil, TELUS Musique sans fil et Apna Des[™], service de contenu mobile de l'Asie du Sud. Alimentés par une forte croissance de la messagerie instantanée, de l'informatique mobile, du courrier électronique sans fil et du téléchargement de musique, les produits d'exploitation tirés de la transmission des données sans fil ont plus que doublé en 2006 pour passer à 280 millions de dollars.

Dans le marché des entreprises, nous avons confirmé notre excellent dossier en innovation IP par le lancement couronné de succès de bon nombre de solutions intégrées axées sur l'industrie sur nos marchés verticaux clés, notamment le secteur de l'énergie, le secteur des finances, le secteur public et le secteur des soins de santé.

Nous doter d'assises nationales

TELUS a une longueur d'avance dans l'offre des meilleures solutions en transmission de données de leur catégorie destinées à des marchés choisis des secteurs publics et des entreprises au Canada, ce qui lui a permis de générer des produits d'exploitation soutenus et une croissance profitable. Par conséquent, nous avons acquis une envergure importante dans le marché filaire des entreprises en Ontario et au Québec, compte tenu de produits d'exploitation de 657 millions de dollars et d'un bénéfice d'exploitation de 32 millions de dollars en 2006. Nous avons atteint un jalon en 2006 par l'adhésion de notre 200^e entreprise cliente à notre réseau IP.

En concentrant fermement notre attention sur nos marchés verticaux clés, nous démontrons un leadership éclairé et une innovation technologique dans le monde de la technologie IP, qui distinguent TELUS de ses concurrents. Voilà pourquoi nous décrochons bon nombre de nouveaux contrats étalés sur plusieurs années auprès des grandes entreprises et des administrations publiques.

En 2006, nous avons conclu un contrat de 140 millions de dollars échelonné sur cinq ans avec le gouvernement de l'Ontario,

à qui nous fournirons des services entièrement gérés d'accès au réseau pour l'ensemble de son réseau, consolidant par la même occasion notre présence en Ontario. Nous avons également obtenu plusieurs contrats multimillionnaires pour la mise en place des meilleures solutions dans leur catégorie auprès de clients comme Best Buy Canada, Ville de Toronto, Finning International, les Services financiers Canadian Tire, le centre de santé régional de Peterborough et Alberta Treasury Branches (ATB) Financial.

Prendre d'assaut le marché par un travail d'équipe dans nos collectivités

Au cours de 2006, l'intégration de nos activités filaires et sans fil en une seule structure opérationnelle s'est poursuivie à l'échelle de la société. De plus en plus, nous unissons nos efforts pour offrir à nos clients un guichet unique d'achat.

L'intégration nous permet de nous différencier nettement sur le marché, parce que nous misons sur la convergence de la technologie à laquelle nos clients doivent réagir et répondons de plus en plus à leur souhait d'avoir un seul point de contact. Nous croyons que cette approche fournira un avantage concurrentiel à TELUS en 2007 et par la suite.

Au cours de 2006, nous avons continué à mettre sur orbite la marque TELUS au moyen d'événements prestigieux dans l'intérêt de TELUS, de nos clients et de nos collectivités, notamment le tournoi de golf Skins Games de TELUS, le festival mondial de ski et de planche à neige TELUS et la journée nationale du bénévolat de TELUS. La renommée de la marque TELUS en fait l'une des dix marques les plus cotées au Canada.

Investir dans les ressources internes

À mesure que nous appliquons notre nouvelle convention collective conclue à la fin de 2005, nous récoltons de plus en plus les fruits de notre culture d'optimisation. La simplification des systèmes, la réingénierie des processus et l'avancement des efficacités sont demeurés nos priorités tout au long de l'année et nous avons mis à profit le savoir-faire que nous avons acquis par le déploiement de notre équipe de direction au cours de l'interruption du travail de 2005.

Nous avons continué à nous investir dans la mise en œuvre d'un système de facturation consolidé des services filaires. Il s'agit d'une initiative à l'échelle nationale visant à remplacer les multiples anciens systèmes qui nous permettraient de mieux servir nos clients.

Un programme pilote visant plus de 20 000 clients en Alberta a été mis en place avec succès en 2006 et la conversion graduelle se poursuivra tout au long de 2007.

Au cours de 2006, nous nous sommes donnés comme priorité d'offrir aux membres de notre équipe des occasions de croissance personnelle et de développement professionnel sous forme de nouveaux programmes de perfectionnement au leadership et d'affectations successives. Nous avons continué à mettre en valeur une culture d'appartenance à l'entreprise en favorisant une philosophie privilégiant « nos clients, notre entreprise, notre équipe, ma responsabilité ».

La pénurie de main-d'œuvre partout au Canada, et particulièrement dans l'ouest du Canada, est un défi pour de nombreuses sociétés. Nous continuons à renforcer l'équipe TELUS au moyen d'orientations, de cours de formation et de programmes novateurs dans l'embauche et le maintien en emploi de l'effectif. En 2006, TELUS a tenu plus de 150 rencontres d'embauche externes notamment, des salons de l'emploi, des séances d'information et du parrainage universitaire. Nous continuerons ces activités d'embauche et de maintien en emploi du personnel en 2007.

Pendant que nous avons continué à enrichir notre équipe de haut calibre, nous avons appris avec fierté que trois membres de notre équipe de la haute direction, Karen Radford, Judy Shuttleworth et Janet Yale, figurent parmi les 100 femmes les plus puissantes au Canada selon le Réseau des femmes exécutives. Mentionnons également que Karen fait partie du palmarès « Top 40 Under 40 » (les 40 Canadiens de moins de 40 ans les plus prometteurs) du Canada et a été nommée femme de l'année de 2006 par l'Association canadienne des femmes en communications. Janet a aussi été reconnue comme la femme d'affaires de l'année par le Réseau des femmes d'affaires d'Ottawa.

Perspectives d'avenir : défis à relever, occasions à saisir

Le contexte réglementaire des télécommunications a été soumis à des changements considérables et à un examen approfondi de la part des investisseurs au cours de 2006. La révision de la politique gouvernementale fédérale en matière de télécommunications, la décision concernant l'abstention de réglementation des services locaux et les instructions de déréglementation adressées au CRTC sont des mesures qui accordent aux consommateurs un choix accru et plus de liberté pour déterminer les résultats concurrentiels. Simultanément, TELUS entend bénéficier de la déréglementation en gagnant plus de liberté sur le plan de la concurrence en 2007.

Notre excellent rendement en 2006 assure à TELUS de solides assises pour une réussite durable. Malgré tout, nous reconnaissons que nous avons des défis à relever et des occasions à saisir chaque année. Par conséquent, nous établissons chaque année des priorités d'entreprise clés à l'appui de notre stratégie de croissance nationale. Pour comparer nos nouvelles priorités à celles de 2006, veuillez consulter les pages 20 et 21 du rapport de gestion dans le rapport annuel de 2006 de TELUS – Revue financière.

Les priorités de TELUS pour 2007 sont les suivantes :

1 Améliorer la position de chef de file de TELUS sur le marché des consommateurs :

- en alliant notre suite d'applications de données à nos services traditionnels déréglementés
- en optimisant la fidélisation de la clientèle grâce à des expériences inégalées offertes aux clients
- en atteignant nos cibles au chapitre des nouveaux abonnements par l'expansion de nos canaux de distribution et par l'offre de nouveaux services dans des segments de marchés clés

2 Améliorer la position dominante de TELUS sur le marché des entreprises :

- en prenant encore plus d'expansion dans les marchés verticaux clés par des applications spécifiques à l'industrie qui offrent une différenciation non fondée sur les prix
- en misant sur la transférabilité des numéros sans fil pour accroître notre part sur le marché des entreprises au Canada central
- en mettant l'accent sur la croissance et la fidélisation de notre clientèle de petites entreprises au moyen de solutions novatrices

3 Améliorer la position dominante de TELUS sur le marché de gros :

- en prenant de l'expansion sur les marchés local et international grâce à la réputation que s'est taillée TELUS comme chef de file des réseaux IP au Canada
- en offrant un excellent service à la clientèle favorisant l'abstention de réglementation des services locaux sur les marchés clés que nous desservons à titre de titulaire
- en étendant nos marchés, canaux et produits grâce à l'intérêt particulier apporté aux relations stratégiques avec nos partenaires

4 Stimuler l'évolution technologique de TELUS et les améliorations en productivité et excellence du service :

- en mettant en œuvre des cartes routières technologiques pour Ma Maison TELUS et des offres de service sans fil qui simplifient notre portefeuille de produits et améliorent l'élaboration et l'exécution du service
- en généralisant des systèmes consolidés de services clients en vue de remplacer les multiples anciens services en Colombie-Britannique et en Alberta
- en accélérant les dates de livraison du service à la clientèle

ensemble vers de nouveaux sommets

contribution de

76 millions de dollars

aux œuvres caritatives canadiennes
au cours des six dernières années

retrouvons nos manches

Le 30 septembre, plus de 5 000 membres et retraités de l'équipe TELUS ainsi que leur famille se sont portés bénévoles dans 1 400 projets et activités qui ont fait une différence auprès de douzaines de collectivités de partout au Canada dans le cadre de la première journée nationale annuelle du bénévolat de TELUS.



5 Cultiver l'esprit d'équipe et la marque TELUS et exploiter les plus grands talents de l'industrie mondiale des communications :

- en développant notre culture d'appartenance à l'entreprise fondée sur le principe collectif privilégiant « notre entreprise, nos clients, notre équipe, ma responsabilité », ce qui nous permet d'attirer, de perfectionner et de retenir le grand talent
- en gardant une longueur d'avance en responsabilité sociale des entreprises par la poursuite de notre objectif : nous imposer comme l'entreprise citoyenne numéro un du Canada

Bâtir un avenir meilleur ensemble

Résolus à faire avancer notre engagement à devenir l'entreprise citoyenne numéro un du Canada, nous avons lancé plusieurs initiatives nationales et élargi bon nombre de programmes, ce qui accroît notre capacité d'atteindre de nouveaux sommets ensemble au profit de toutes les collectivités où nous vivons et travaillons, et que nous desservons.

Afin d'augmenter les dons considérables et le bénévolat tous azimuts que TELUS et les membres de notre équipe fournissent chaque année, nous avons formé sept comités d'investissement communautaire TELUS partout au Canada. Ces comités sont responsables de la distribution d'un total de 3,5 millions de dollars par année à des organismes de bienfaisance locaux méritants. Les comités, composés de représentants clés de la collectivité, recherchent des projets et des organismes caritatifs locaux qui assurent un futur durable à leurs collectivités.

La première journée nationale annuelle du bénévolat de TELUS tenue en septembre s'est avérée un succès sans précédent. Les membres de l'équipe TELUS ont manifesté leur passion et leur dévouement pour changer la vie de ceux qui sont moins fortunés. Nous avons également lancé le programme des Ambassadeurs communautaires de TELUS qui offre aux membres de l'équipe et à ses retraités le soutien et le financement pour leur permettre d'offrir des programmes et des services de bénévolat si nécessaires dans leurs collectivités locales.

TELUS tire parti de l'excellente réputation qu'elle s'est forgée dans le domaine de la responsabilité sociale des entreprises. Pour la sixième année consécutive, TELUS a été sélectionnée pour l'indice Dow Jones de viabilité économique. TELUS est la seule entreprise de télécommunications nord-américaine incluse dans cet indice mondial.

Pour en apprendre plus sur nos activités d'investissement communautaire, veuillez lire les pages 16 et 17 du présent rapport annuel de 2006 – revue de la société.

Ensemble vers de nouveaux sommets

Votre société est bien placée pour continuer sur sa lancée au chapitre de la réussite financière et opérationnelle et de la création de la valeur au profit de nos investisseurs. TELUS affiche un palmarès enviable en ce qui a trait à l'atteinte de ses objectifs financiers et opérationnels. En fait, depuis 2001, nous avons atteint ou dépassé 88 pour cent de nos 32 objectifs financiers consolidés. Au cours des six dernières années, le cours de l'action de TELUS a augmenté de 58 pour cent, ce qui constitue le meilleur rendement parmi nos homologues mondiaux titulaires du monde des télécommunications.

Nous comptons travailler dur pour maintenir ces tendances et pour continuer à accroître la valeur dans les années à venir. L'équipe TELUS persistera à mettre l'accent inlassablement sur notre stratégie qui a fait ses preuves, et je suis convaincu que nous conserverons notre longueur d'avance grâce à l'innovation et à l'excellence opérationnelle. Nous nous réjouissons à l'idée d'atteindre de nouveaux sommets ensemble avec nos nombreux intervenants en 2007.

Merci de votre soutien indéfectible,

Darren Entwistle

Président et chef de la direction

Le 23 février 2007

vers de nouveaux sommets avec les collectivités



TELUS tient à devenir une entreprise citoyenne de premier plan au Canada. Pour ce faire, nous appuyons les Canadiens en mettant des ressources financières et technologiques ainsi qu'un savoir-faire à leur disposition afin qu'ils puissent innover. En 2006, TELUS a jeté les bases de bon nombre de projets philanthropiques visant à assurer un meilleur avenir aux collectivités où nous vivons et travaillons, et que nous desservons. Ensemble, nous atteindrons de nouveaux sommets...

...en contribuant à l'essor des communautés locales

En 2006, TELUS a continué à former des comités d'investissement communautaire partout au Canada. Nous comptons maintenant sept comités d'investissement communautaire en pleine activité qui répondent aux besoins des collectivités de Vancouver, d'Edmonton, de Calgary, de Toronto, d'Ottawa, de Montréal et de Rimouski.

Composés de représentants clés de la communauté et de membres de l'équipe de direction locale de TELUS, ces comités d'investissement communautaire sont à la recherche de projets caritatifs locaux et font des dons de 500 000 \$ annuellement dans chacune de leur collectivité. Depuis 2005, nous avons ainsi versé 7 millions de dollars à 480 organismes de bienfaisance partout au Canada.

Les membres des comités d'investissement communautaire, par leurs commentaires constructifs et leur connaissance du milieu, facilitent le processus de décision, ce qui constitue un net avantage pour les collectivités. En plus de fournir un appui financier, TELUS met également son savoir-faire et son image de marque à la disposition des organismes de bienfaisance afin qu'ils puissent sensibiliser la population à leur cause et obtenir l'appui d'autres organismes, assurant ainsi leur pérennité. Pour toute demande

de financement, les organismes de bienfaisance peuvent consulter telus.com/rapportannuel.

Afin de miser sur le maintien de pratiques de bonne gouvernance et sur le leadership de grand calibre au sein des comités, TELUS a, en 2006, lancé le programme Principes essentiels de gouvernance : un programme conçu pour les administrateurs d'organismes sans but lucratif. L'objectif de ce programme, mis sur pied avec l'aide de l'Institut des administrateurs de sociétés et de la Rotman School of Management, est d'enseigner aux administrateurs d'organismes sans but lucratif les compétences essentielles dont ils ont besoin dans le cadre de leurs fonctions et de les renseigner quant aux responsabilités associées à leur rôle. TELUS offre également des bourses à des administrateurs d'organismes sans but lucratif admissibles afin de réitérer son engagement envers l'accès à l'éducation.

...en joignant nos efforts

Le samedi 30 septembre, dans le cadre de la première journée nationale du bénévolat de TELUS, des membres de l'équipe TELUS et de ses retraités, ainsi que des membres de leur famille et des amis, soit plus de 5 000 personnes, ont consacré temps

et efforts à la tenue d'environ 1 400 activités et projets de bénévolat partout au Canada. Ensemble, ils ont donné environ 15 000 heures de leur temps et participé à de nombreuses activités caritatives, dont la préparation et la distribution de repas à la Mission Bon Accueil de Montréal, des travaux de construction dans le cadre du projet Habitat for Humanity à Edmonton, l'entretien du jardin de Canuck Place à Vancouver et la solidification des berges au Zoo de Toronto.

La Journée nationale du bénévolat de TELUS vise à célébrer l'engagement résolu des membres de l'équipe à la création d'un avenir meilleur pour les collectivités partout au Canada. Elle vise également à souligner l'impact retentissant que peuvent avoir les membres de l'équipe TELUS, ensemble, au sein de leurs collectivités.

...en étant généreux

L'esprit de générosité est intimement lié à l'histoire de TELUS. Au cours des six dernières années, TELUS et les membres de son équipe ont fait des dons de plus de 76 millions de dollars à des organismes de bienfaisance et sans but lucratif partout au Canada. Seulement en 2006, les dons ont atteint 13,5 millions de dollars.

Dans le cadre du programme Équidollars de TELUS, notre campagne annuelle de dons de charité des employés nouvellement améliorée, les membres de notre équipe et nos retraités font des dons à des organismes de bienfaisance canadiens et TELUS verse alors un dollar pour chaque dollar versé. D'après les résultats de la dernière campagne, TELUS et les membres de son équipe feront des dons de 5,5 millions de dollars à plus de 2 800 organismes de bienfaisance canadiens en 2007.

De plus, dans le cadre du programme Gens d'action de TELUS, les membres de l'équipe et ses retraités sont récompensés pour leur bénévolat, que ce soit à titre individuel ou en équipe, par la remise d'un don à l'organisme de bienfaisance de leur choix. En 2006, TELUS a ainsi donné 441 800 \$ à des organismes de bienfaisance canadiens afin de récompenser les 2 209 membres de son équipe et retraités qui ont, chacun, effectué plus de 60 heures de bénévolat dans leur temps libre. Ensemble, les membres de notre équipe et nos retraités ont cumulé plus de 390 000 heures de leur temps en bénévolat en 2006.

...en mettant sur pied un programme de bénévolat de premier plan

En juin, nous avons lancé le programme des Ambassadeurs communautaires de TELUS qui offre à chaque membre de l'équipe et à ses retraités le financement et le soutien organisationnel nécessaires

responsabilité sociale

Tout en misant sur les arts, la culture, l'éducation et les sports, ainsi que la santé et le mieux-être, TELUS cherche des débouchés où la technologie novatrice est à l'honneur afin de permettre aux jeunes Canadiens d'innover.



pour plus d'info

Rendez-vous sur le site
telus.com/socialresponsibility.

leur permettant de continuer à s'occuper de projets bénévoles dans leurs collectivités partout au Canada. Dans le cadre de ce nouveau programme, les membres de notre équipe et nos retraités continuent à participer à des programmes communautaires comme Les Trousses Entr'Amis, qui vise à fournir des sacs à dos contenant des fournitures scolaires aux enfants dans le besoin, et le programme Comfort Bears, qui offre des ours en peluche aux enfants vivant des situations de crise.

...en mettant l'accent sur notre responsabilité sociale

TELUS honore depuis longtemps son engagement envers la responsabilité sociale des entreprises et le développement durable des collectivités. En adoptant l'approche du triple résultat net, nous déployons tous nos efforts en vue de trouver le juste milieu entre notre croissance économique et l'atteinte de nos objectifs tant sur le plan environnemental que social.

Cet engagement ne cesse d'être souligné dans la communauté. En septembre, pour la sixième année consécutive, l'indice Dow Jones de viabilité économique, classement mondial de sociétés dont l'exploitation est fondée sur le développement durable, a sélectionné TELUS à titre de chef de file économique mondial en matière d'environnement et d'engagement social. Une fois de plus, TELUS était la seule entreprise de télécommunications nord-américaine à figurer dans cet indice.

En janvier, pour la deuxième année consécutive, TELUS a été sélectionnée pour faire partie du classement des 25 sociétés canadiennes les plus respectées dans le cadre d'un sondage annuel commandité par KPMG et mené par Ipsos Reid. En mai, TELUS a été sélectionnée par la revue *Alberta Venture* comme l'une des sociétés les plus respectées en Alberta dans deux catégories, soit la culture de l'innovation et l'engagement communautaire.



vers de nouveaux sommets avec notre clientèle



En 2006, les avantages associés à nos efforts d'intégration et à notre nouvelle culture d'appartenance à l'entreprise sont devenus de plus en plus clairs, en même temps que notre équipe unifiée se recentrait sur nos clients. Pour ce qui est de 2007, nous faisons avancer la position de leader de TELUS en tant que fournisseur de solutions intégrées qui améliorent l'atout concurrentiel des clients d'affaires et rehaussent le mode de vie des consommateurs.

Vers de nouveaux sommets pour les entreprises

Dans le secteur des entreprises, nous offrons des solutions à la fine pointe de la technologie et un service à la clientèle supérieur de bout en bout, ce qui aide à distinguer TELUS de ses concurrents. Nous concentrons notre attention sur les marchés verticaux clés, nous créons des solutions novatrices et démontrons que nous sommes à même de répondre aux besoins des entreprises canadiennes.

- Dans le secteur de l'énergie, nous offrons une gamme complète de communications et de solutions TI qui étayent les installations liées à l'extraction des sables bitumineux, garantissent la sécurité des travailleurs des champs de pétrole et celle des collectivités environnantes, améliorent l'efficacité grâce à la collecte intégrée sans fil de données sur le terrain et permettent de suivre le déplacement des véhicules nécessaires à la construction et au transport.
- Dans le secteur des finances, notre solution de réseau IP géré est devenue le modèle de communication pour les grandes sociétés du Canada et affiche d'excellents résultats au titre de la mise en œuvre.
- Pour les organismes gouvernementaux, nous sommes un collaborateur de choix en ce que nous facilitons la prestation améliorée de services publics grâce à la technologie IP. Ainsi, nous avons signé récemment un contrat de 140 millions de

dollars échelonné sur cinq ans avec le gouvernement de l'Ontario à qui nous fournirons des services entièrement gérés pour l'ensemble de son réseau.

- Dans le secteur des soins de santé, la technologie de TELUS permet aux prestataires de soins de santé d'offrir un accès amélioré aux soins, d'accroître la productivité et de rendre l'expérience du patient plus agréable. Ainsi, nous avons mis au point le Gestionnaire médical sans fil, une base de données médicales sans fil destinée aux professionnels de la santé, et le Système d'information intégré à la chambre, une solution qui permet au patient de profiter de services de communication et de divertissement dans sa chambre et qui offre au médecin l'accès à l'information sur son patient.

Pour les clients d'affaires qui se déplacent constamment, le développement continu de notre réseau sans fil haute vitesse (EVDO) ouvre la voie à des applications qui sont gages d'une productivité et d'une efficacité accrues. À l'heure actuelle, notre réseau sans fil haute vitesse dessert environ 50 régions au Canada et offre des services d'itinérance dans 230 villes des États-Unis.

Les clients d'affaires peuvent se connecter au réseau à leur lieu de travail, aux emplacements clients ou sur la route et avoir accès à l'intranet de l'entreprise, aux serveurs de courrier électronique et à d'autres services en ligne, à des vitesses de téléchargement

comparables à celles qui sont possibles pour un service filaire haute vitesse.

Notre portefeuille de solutions sans fil s'est développé au cours de 2006 par l'ajout de services telle la Boîte de réception commerciale, un service de courrier électronique sûr et interactif qui offre aux clients un accès instantané à de l'information cruciale sur la société à partir de leurs appareils mobiles. Nous avons également été les premiers à lancer l'appareil Motorola Q au Canada, qui comprend un mince clavier QWERTY, une touche de navigation à molette, un écran à haute résolution et l'accès à la Boîte de réception commerciale.

Nous avons lancé PrioritéPME TELUS^{MC}, qui associe le service voix et Internet à haute vitesse à des outils puissants fondés sur IP et créés sur mesure à l'intention exclusive des petites entreprises.

Nous avons également lancé solutions sécurNet de TELUS, une série complète de services de communication et de technologie axés sur l'intervention en cas d'urgence qui viennent en aide au gouvernement, au personnel de la sécurité et à d'autres intervenants en leur permettant de communiquer et de coordonner leurs efforts en cas d'urgence.

Vers de nouveaux sommets pour les consommateurs

En mars, nous avons lancé EUPHORI^K, la nouvelle appellation pour le portefeuille de services de messagerie, d'information et de divertissement sans fil et avons ajouté un certain nombre d'options tout au long de l'année. Voici quelques-uns de nos nouveaux services de données sans fil qui donnent aux consommateurs l'information qu'ils veulent, directement sur leur téléphone portatif :

- TELUS Radio sans fil, alimentée par XM Canada, est le premier service à offrir aux Canadiens un accès sans fil à des émissions de radio par satellite en transmission continue.
- TELUS Musique sans fil permet aux clients de choisir une piste parmi des centaines de milliers de pistes enregistrées sous les plus grandes étiquettes du monde. TELUS a été le premier transmetteur sans fil d'Amérique du Nord à offrir à ses clients un service d'abonnement mensuel pour des téléchargements illimités, en plus d'un service à la carte payable par écoute.
- Le service Routeur de TELUS et le service Repère-enfant sont deux services faciles à utiliser qui aident les clients à se rendre à destination ou à savoir où se trouvent leurs enfants, au moyen de cartes et de plans interactifs s'affichant sur le téléphone sans fil.
- My Email offre aux clients un service amélioré MSN Hotmail, qui leur permet de lire leurs courriers électroniques, d'y répondre et de les transmettre et également d'être informé de l'arrivée de nouveaux messages.

nous sommes prêts à venir en aide aux sinistrés

Pour établir rapidement un service radiophonique, de téléphonie sans fil et de transmission de données à l'intention des intervenants en cas d'urgence, les sites cellulaires montés sur camionnette (SATCOLT) de TELUS sont utilisés en cas de sinistre afin de fournir des services de communication cruciaux à un millier d'usagers. En cas de besoin, TELUS est prête à aider à protéger nos collectivités.



pour plus d'info

Rendez-vous sur le site telus.com
pour la liste de nos produits et services.

« Les promesses de TELUS, c'est le bonheur » a été lancé en août et la campagne nous a permis de réaffirmer à nos clients que nous nous engageons à leur offrir un excellent service. Les promesses mettent en valeur nos réseaux fiables, notre service à la clientèle rapide et nos nouveaux téléphones « cool ».

Nous avons investi 10 millions de dollars pour accroître notre couverture de réseau numérique 1X afin de joindre des collectivités additionnelles du Québec. À l'échelle nationale, notre réseau sans fil numérique 1X joint maintenant environ 92 pour cent de la population canadienne. Nous avons également continué, tout au long de 2006, à accroître notre réseau sans fil haute vitesse (EVDO) en donnant accès aux deux tiers des Canadiens à nos solutions de données et de divertissement sans fil de grande envergure, à des vitesses de téléchargement comparables à celles qui sont possibles pour un service filaire haute vitesse.

Au cours de 2006, notre base de clients Internet à haute vitesse s'est accrue d'environ 20 pour cent de sorte que, à la fin de l'année, nous comptons 917 000 abonnés. Dans le but d'accroître les choix offerts aux clients et d'améliorer leur expérience, nous avons lancé le service TELUS Internet haute vitesse extrême, qui permet d'atteindre des vitesses de téléchargement de jusqu'à six Mbit/s.

Nous avons annoncé un investissement de 600 millions de dollars échelonné sur trois ans visant à améliorer notre réseau à large bande en Colombie-Britannique, en Alberta et dans l'est du Québec, ce qui facilitera l'accroissement des ventes d'Internet à haute vitesse et ouvrira la voie à des services additionnels Ma Maison TELUS dont TELUS TV à haute définition. Nous avons également continué à introduire TELUS TV sur des marchés choisis de l'Alberta et de la Colombie-Britannique et avons offert aux clients un service à la carte payable par écoute afin de leur donner accès à une variété d'événements sportifs et d'émissions de divertissement.



foire aux questions



Q TELUS vise des dépenses en immobilisations pour 2007 dépassant d'environ 1,75 milliard de dollars celles de 2006. Qu'est-ce qui cause cette augmentation et quels sont les futurs avantages auxquels on peut s'attendre?

R Depuis 2000, TELUS s'impose comme société axée sur la croissance. En 2006, les produits d'exploitation se sont accrus de plus de 500 millions de dollars. Cette année, nous visons un même ordre de croissance, pour passer à environ 9,2 milliards de dollars. En tant que société en pleine croissance, la direction investit en vue de garantir l'avenir à long terme pour nos clients et nos investisseurs, comme nous le faisons fidèlement depuis six ans.

La totalité des dépenses en immobilisations en 2007 sera affectée à notre activité de base et à l'avancement de notre stratégie de croissance nationale avec comme objectif le maintien de notre longueur d'avance au chapitre de la croissance dans l'industrie mondiale des télécommunications.

Dans le sans-fil, là où les produits d'exploitation devraient augmenter de 12 à 13 % en 2007, nous prévoyons investir 550 millions de dollars dans notre infrastructure, soit une augmentation de 123 millions de dollars par rapport à 2006. Cela comprend des investissements stratégiques continus dans notre réseau sans fil haute vitesse (EVDO), l'expansion vers d'autres marchés et l'amélioration de notre capacité numérique sans fil. Nous allons également procéder à la mise à niveau de segments du réseau, pour les faire passer à la prochaine génération de la technologie AMRC, EVDO Rev A. Les avantages se traduiront par des vitesses

de transfert encore plus rapides, une capacité de réseau supérieure et une meilleure qualité de service pour les applications fondées sur les données. Bien que plus élevé qu'en 2006, l'investissement de 550 millions de dollars, qui représente moins de 13 % des produits d'exploitation, s'avère conforme à la fourchette des prévisions, et faible comparativement aux entreprises de services sans fil à l'échelle mondiale.

Nous prévoyons investir 1,2 milliard de dollars dans notre infrastructure filaire, comme en 2006. Bien qu'il s'agisse actuellement d'un pourcentage des produits d'exploitation tirés des services filaires plus élevé que celui de bon nombre d'entreprises de télécommunications, nous croyons qu'il s'agit là d'un investissement judicieux à long terme. Un élément central de cet investissement consiste à augmenter la vitesse, la capacité et la zone de couverture de notre réseau à large bande. Cela comprend un projet triennal visant à installer du matériel Internet d'avant-garde dans plus de 7 000 sites et à faire passer des câbles de fibre optique à moins de 1 500 mètres des foyers de nos clients. Rapprocher la fibre des foyers de nos clients devrait faire passer les vitesses d'accès Internet de 15 à au moins 30 Mbit/s, permettant ainsi à TELUS d'offrir de nouveaux services, notamment un service Internet à plus haute vitesse et TELUS TV haute définition. Nous pourrions ainsi mieux concurrencer les offres de nos concurrents et faire progresser notre stratégie d'accroître la part de 40 % que nous détenons sur le marché d'Internet haute vitesse dans la région de l'Ouest que nous desservons à titre de titulaires.

De plus, nous profitons de la croissance forte et soutenue de l'habitation dans l'ouest du Canada grâce à la conjoncture de la Colombie-Britannique et de l'Alberta qui continue à distancer la moyenne nationale. Cet état de choses réclame un investissement accru dans l'infrastructure d'accès au réseau, notamment par fibre, des nouvelles maisons et des habitations multifamiliales.

Parmi d'autres initiatives en cours, mentionnons un programme d'investissement en technologie de l'information (TI) axé sur la consolidation et la mise à niveau des multiples systèmes d'entrée des commandes, de facturation et des clients. Ces deux initiatives devraient améliorer considérablement les niveaux d'efficacité et de service à la clientèle et offrir également une souplesse au chapitre du marketing en vue d'offrir des services intégrés qui distinguent TELUS de la concurrence.

Le budget d'immobilisations de 2007 affecté aux services filaires comporte également des dépenses en immobilisations fondées sur le succès au Canada central, où nous continuons à obtenir de nouveaux contrats, comme notre contrat quinquennal avec le gouvernement de l'Ontario aux termes duquel nous fournissons des services d'accès au réseau entièrement gérés. Ce contrat comprend également l'établissement d'une nouvelle infrastructure au cours des premières années.

Grâce à notre excellente composition d'actifs et à des dépenses en capital relativement faibles dans le domaine du sans-fil, jumelées aux solides marges bénéficiaires et flux de trésorerie que nous générons en comparaison aux autres entreprises de télécommunications, TELUS s'est dotée d'une capacité avérée pour investir dans l'avenir tout en assurant à nos actionnaires un rendement du capital accru au moyen de hausses des dividendes. Une grande partie de notre succès des dernières années est fondée sur les investissements importants que nous avons effectués entre 2000 et 2002. Fidèle à notre stratégie de croissance nationale, TELUS continuera d'investir dans les dépenses en immobilisations en 2007, dans l'intérêt durable de nos investisseurs, de nos clients et des membres de l'équipe.



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



Quelle est l'approche de TELUS face au marché des services téléphoniques et de télévision résidentiels de plus en plus concurrentiel?

Quand il s'agit de concurrence, l'équipe TELUS Solutions consommateurs, qui dessert le marché des services mobilité et résidentiels, se trouve en terrain connu. Pour nous, l'enjeu principal n'est pas l'intensification de la concurrence, mais plutôt les contraintes réglementaires qui freinent notre équipe dans les mesures qu'elle désire prendre pour faire face à l'évolution de la dynamique du marché. Cela dit, un certain progrès a été accompli au cours de la seconde moitié de 2006 et nous croyons que le contexte réglementaire devrait s'améliorer au cours de 2007.

L'intégration de nos activités filaires et sans fil ayant débuté vers la fin de 2005, nous nous axons de plus en plus sur les besoins de nos clients et accentuons notre productivité. Ainsi, bon nombre d'améliorations ont été apportées aux ressources stratégiques et aux capacités d'exécution de notre portefeuille Ma Maison TELUS. Tout au long de 2006, les résultats des services Internet haute vitesse et des services téléphoniques résidentiels et interurbains se sont améliorés et s'avèrent un élément gratifiant, compte tenu de la hausse des pressions concurrentielles au cours de la même période.

Voici un bref aperçu des faits saillants de 2006 :

- Nous avons lancé deux générations d'ensembles solutions maison, qui ont considérablement contribué à réduire le taux de désabonnement, à gagner de nouveaux clients et à regagner de plus en plus de clients.
- Nous avons augmenté les activités liées au marketing direct et aux réseaux de distribution afin d'offrir aux clients le plan le mieux adapté à leurs besoins et, dans la mesure du possible, la gamme complète des services TELUS.
- Nous avons mis sur le marché de nouveaux services Internet à plus haute vitesse, intégré le réseau sans fil dans notre offre standard et doublé la vitesse de notre service Internet haute vitesse intermédiaire TELUS. Ces modifications sont à l'origine du plus haut taux d'abonnement au réseau depuis 2002 et du plus faible taux de désabonnement jamais connu dans ce service.
- Nous avons étendu la zone de couverture de TELUS TV à certaines régions de Vancouver et à de nouveaux territoires à proximité de Calgary et d'Edmonton. Nous avons assuré une gestion de la croissance qui permet d'offrir aux clients une expérience de haute qualité tout en optimisant la productivité de nos équipes sur le terrain.
- Nous avons augmenté de 25 % notre pointage au chapitre de la qualité des transactions du service à la clientèle, ce qui témoigne du partage des meilleures pratiques et de la gestion entre les activités filaires et sans fil qui étaient séparées auparavant.

Même si le niveau des pertes de revenu éprouvées dans les services téléphoniques local et interurbain au cours de 2006 nous préoccupe, nous sommes encouragés par notre rendement par rapport à nos homologues du secteur des télécommunications et par le succès de nos activités de commercialisation et de ventes au cours du deuxième semestre de 2006. Notre démarche est axée sur la livraison de services et de fonctions de niveau supérieur et sur l'excellence de la mise en œuvre, qui empêchent bien plus nos concurrents de rivaliser avec nous que les simples réductions de prix ou offres de prix comparables.

Nous avons beaucoup appris des succès et des échecs de l'année dernière. Ces leçons nous servent à évoluer et à miser dorénavant sur notre stratégie. Nous avons de nombreuses idées à mettre en marché en vue d'accroître l'essor que nous avons pris l'année dernière.

Au cours de 2007, nous comptons :

- pousser la barre plus haut au chapitre du service à la clientèle en nous concentrant, à l'échelle de l'organisation, sur la qualité et l'exécution des processus de bout en bout
- investir progressivement dans des ressources techniques sur le terrain pour assurer l'harmonisation entre l'offre et la demande pendant les périodes de pointe

- appuyer toute réforme réglementaire qui accorderait plus de flexibilité de sorte qu'il nous soit plus facile de réagir rapidement aux mesures prises par nos concurrents
- miser sur l'expérience de notre équipe pour stimuler une meilleure perception des clients et repérer de meilleures occasions d'affaires
- mettre en œuvre de nouveaux systèmes de facturation et de service à la clientèle afin d'accélérer les améliorations de la qualité et de la productivité
- poursuivre l'expansion de TELUS TV dans un plus grand nombre de régions de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de l'est du Québec et mettre en marché de nouveaux services comme la télévision haute définition
- augmenter notre part de marché dans le secteur multimilliardaire du divertissement Ma Maison TELUS et mobile, secteur de croissance clé des plus stimulants pour TELUS dans les années à venir.

TELUS est en bonne position pour tirer parti du potentiel des services filaires évolués, alliés aux offres sans fil destinées aux consommateurs. Grâce aux investissements constants dans nos réseaux, à la force de notre marque et de notre marketing et à la consolidation soutenue de nos systèmes de service à la clientèle, TELUS peut offrir de plus en plus de services différenciés et intégrés à nos clients. Soyez à l'écoute!



John

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

Q TELUS envisage-t-elle d'affecter un montant plus important de son flux de trésorerie à la hausse des dividendes plutôt qu'aux rachats d'actions?

R TELUS affiche un excellent bilan en ce qui concerne le rendement du capital pour ses investisseurs et verse un dividende depuis 1916. Afin de donner aux investisseurs l'heure juste sur les perspectives de notre dividende, TELUS s'est dotée depuis 2004 d'une fourchette de dividendes, approuvée par le conseil, selon laquelle les dividendes versés doivent représenter 45 % à 55 % du bénéfice net prévisible.

Bien que nous n'ayons aucune intention à l'heure actuelle de modifier l'objectif de la politique financière en place sur les dividendes, les politiques financières de TELUS sont régulièrement passées en revue et approuvées par le conseil d'administration. Les taux d'imposition sur le revenu et toute modification à la fiscalité fédérale et provinciale sont des facteurs qui sont pris en compte dans le processus de détermination du dividende. Les modifications

actuelles et proposées visant à réduire considérablement l'impôt sur les dividendes à l'égard des Canadiens en 2006 et 2007 pourraient théoriquement être un facteur dans l'affectation d'une plus grande proportion de l'encaisse au versement de dividendes plutôt qu'au rachat d'actions, particulièrement pour les investisseurs plus axés sur le revenu. Par contre, TELUS a également de nombreux investisseurs axés sur la croissance qui privilégient la plus-value du capital à l'augmentation du dividende. Comme nous l'avons prouvé par le passé, toute modification à nos politiques en matière de dividendes devrait refléter une approche plus équilibrée entre nos porteurs de titres de participation et nos porteurs de titres de créance.

TELUS a comme objectif une croissance marquée et durable du dividende, et nos perspectives demeurent positives, se traduisant par une croissance permanente du bénéfice. Ainsi, nous avons annoncé une majoration de 36 % du dividende trimestriel qui passe à 37,5 cents l'action, à compter du 1^{er} janvier 2007, ce qui constitue la troisième majoration notable au cours des trois dernières années. Le dividende annualisé de 1,50 \$ qui en découle est maintenant le plus élevé de l'histoire de la société.

Nous avons également en place un programme de rachat d'actions actif aux termes duquel nous avons racheté sur une base cumulative 39,4 millions d'actions pour un total de 1,77 milliard de dollars entre décembre 2004 et la fin de 2006. Ce rachat comprend environ 16,5 millions d'actions rachetées pour 800 millions de dollars en 2006. TELUS est d'avis que ces rachats constituent des occasions de placement intéressantes et un emploi indiqué des fonds de la société qui sont susceptibles d'accroître la valeur des actions restantes.

Notons que, grâce à l'augmentation du dividende et aux rachats d'actions qui se poursuivront en 2007, TELUS distribuera ainsi à ses actionnaires la majeure partie de son flux de trésorerie disponible, déduction faite des dépenses en immobilisations.

Bob

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



Q Compte tenu des nombreuses innovations gouvernementales et en matière de réglementation qui ont eu lieu en 2006, à quoi les investisseurs devraient-ils s'attendre en 2007?

R Les services de télécommunications et de radio-diffusion de TELUS sont réglementés en vertu des lois fédérales par Industrie Canada ainsi que par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), qui présente ses rapports au Parlement par l'entremise du ministre du Patrimoine canadien.

Les investisseurs de TELUS devraient surveiller les points suivants :

■ **Projet de modification des règles d'abstention locale –**

En décembre 2006, le ministre de l'Industrie a publié un projet de décret en conseil qui apporterait d'importantes modifications au cadre établi par le CRTC en avril 2006 concernant l'abstention de réglementation des services résidentiels et d'affaires locaux.

Le projet éliminerait les restrictions de commercialisation actuelles relatives aux reconquêtes et à la plupart des autres promotions. Le projet remplacerait les seuils de perte de part de marché du CRTC par un seuil de présence concurrentielle bien plus simple. En outre, il réduirait le critère de qualité du service applicable aux services offerts aux concurrents qui doit être respecté à titre de condition *sine qua non* à l'abstention.

Le projet fait actuellement l'objet d'une consultation publique, à la suite de quoi le Cabinet fédéral peut mettre le cadre proposé en application, sous sa forme actuelle ou révisée. Ce décret doit être émis au plus tard le 6 avril 2007. S'il devait entrer en vigueur, essentiellement sous sa version proposée, nous sommes d'avis que TELUS sera en mesure de mener à bien la déréglementation dans la plupart de ses services locaux urbains en 2007.

■ **Instructions enjoignant au CRTC de s'en remettre aux forces du marché –** Également en décembre 2006, le gouvernement fédéral a adressé des instructions sans précédent au CRTC lui enjoignant de faire ce qui suit :

- se fier, le plus possible, au libre jeu du marché
- garantir des régimes neutres sur le plan de la technologie et de la concurrence et permettre aux nouvelles technologies d'y faire concurrence
- utiliser les mécanismes d'approbation tarifaires les moins intrusifs possibles
- mener à terme l'examen du cadre d'accès obligatoire aux services de gros
- publier et tenir à jour des normes de rendement pour ses divers processus
- continuer d'explorer et de mettre en œuvre de nouvelles façons de simplifier ses processus.

TELUS s'est déjà prononcée en faveur de ces mesures par le passé et croit fermement que leur mise en œuvre par le CRTC mènera à une réglementation plus efficace et efficace tout en rehaussant la compétitivité du secteur.

■ **Compte de report en suspens –** Les entreprises de service local titulaires (ESLT) attendent le dénouement de deux appels concernant la décision rendue par le CRTC en février 2006 sur les comptes de report.

Les décisions de la Cour fédérale concernant les deux appels sont prévues pour la fin de l'année. La décision pourrait changer la façon dont les fonds dans les comptes de report sont utilisés.

■ **Révision du régime de plafonnement des tarifs –** En mai 2006, le CRTC a amorcé la révision du régime actuel de la réglementation des tarifs locaux afin d'établir les paramètres du prochain cycle de plafonnement des tarifs, à compter du 1^{er} juin 2007. TELUS a proposé un seul plafonnement des tarifs pour ses activités ESLT en Colombie-Britannique, en Alberta et au Québec et le prochain régime de plafonnement des tarifs ne prévoit aucune réduction obligatoire des tarifs sur les services réglementés. Le CRTC devrait rendre sa décision dans ce dossier vers la fin d'avril 2007.

■ **Encan sur le spectre du sans fil –** En février 2007, Industrie Canada a publié un document de travail pour l'encan à venir du spectre des services sans fil évolués. Les commentaires sur le document de consultation doivent être soumis en mai 2007, et les réponses additionnelles, en juin 2007. On s'attend actuellement à ce que les règles définitives de l'encan soient publiées cet automne et que l'encan ait lieu probablement au début de 2008. Les entreprises de télécommunications, les câblodistributeurs et d'autres personnes peuvent se montrer intéressés à acquérir le spectre des services sans fil évolués. TELUS est en faveur d'un encan ouvert et équitable où les mêmes règles s'appliquent à tous les participants.

TELUS est en faveur de la recommandation du gouvernement du Canada de se fier autant que possible aux forces du marché. Bien que nous soyons stratégiquement axés sur les services de données et le sans-fil qui, dans une large mesure, sont déréglementés, nous accueillons favorablement toute déréglementation sur nos marchés filaires titulaires, si elle peut améliorer notre compétitivité.



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



conseil d'administration



Dick Auchinleck

Charles Baillie

Micheline Bouchard

John Butler

Brian Canfield

Pierre Ducros

R.H. (Dick) Auchinleck

Domicile : Calgary (Alberta)

Occupation principale : Administrateur

Administrateur depuis : 2003

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

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

Comités de TELUS : Gouvernance d'entreprise et rémunération et ressources humaines

Titres de TELUS : 26 342¹

A. Charles Baillie

Domicile : Toronto (Ontario)

Occupation principale : Administrateur

Administrateur depuis : 2003

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

Autres conseils et affiliations : Dana Corporation, Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada et George Weston Limitée; président du Musée des beaux-arts de l'Ontario; chancelier de la Queen's University; officier de l'Ordre du Canada

Comité de TELUS : Vérification

Titres de TELUS : 80 454¹

Micheline Bouchard

Domicile : Montréal (Québec)

Occupation principale : Administratrice

Administratrice depuis : 2004

Éducation : Baccalauréat ès sciences appliquées (génie physique) et maîtrise ès sciences appliquées (génie électrique), École polytechnique;

doctorat honorifique, Université de Montréal (HEC), University of Waterloo, Université d'Ottawa, Ryerson Polytechnic University et McMaster University

Autres conseils et affiliations : Groupe de fonds Citadel et la IWF Leadership Foundation; membre de l'Ordre du Canada

Comité de TELUS : Vérification

Titres de TELUS : 14 604¹

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 retraite

Titres de TELUS : 20 045¹

Options de TELUS : 5 750²

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

Comité de TELUS : Retraite

Titres de TELUS : 46 973¹

Options de TELUS : 79 400²

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; baccalauréat en génie (communications), Université McGill

Autres conseils et affiliations : L'Institut canadien de recherches avancées, Société Financière Manuvie, Cognos Incorporated, Emergis Inc. et RONA Inc.; membre de l'Ordre du Canada; officier de l'Ordre de Belgique

Comité de TELUS : Vérification

Titres de TELUS : 8 160¹



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



Darren Entwistle

Rusty Goepel

John Lacey

Brian MacNeill

Ronald Triffo

Donald Woodley

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; diplôme en technologie des réseaux, University of Toronto

Autres conseils : Groupe Financier Banque TD et l'Université McGill; président de la campagne de mobilisation de fonds du Royal Conservatory of Music

Titres de TELUS : 397 870³

Options de TELUS : 180 200²

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 d'organisation des jeux olympiques de Vancouver 2010 et Vancouver Airport Authority; ancien président du conseil du Business Council of British Columbia

Comité de TELUS : Vérification

Titres de TELUS : 27 418¹

John S. Lacey

Domicile : Thornhill (Ontario)

Occupation principale : Administrateur

Administrateur depuis : 2000

Éducation : Programme de perfectionnement en gestion, Harvard Business School
Autres conseils : Banque Canadienne Impériale de Commerce, Action Cancer Ontario et Stelco Inc.; président du conseil consultatif de Tricap, de Doncaster Racing Inc. et de Doncaster Consolidated Ltd.

Comités de TELUS : Gouvernance d'entreprise et président, rémunération et ressources humaines

Titres de TELUS : 28 563¹

Options de TELUS : 2 700²

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); comptable agréé (Canada)

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

Comité de TELUS : Président, vérification

Titres de TELUS : 35 862¹

Options de TELUS : 2 700²

Ronald P. Triffo

Domicile : Edmonton (Alberta)

Occupation principale : Président du conseil, Stantec Inc.

Administrateur depuis : 1995

Éducation : Baccalauréat ès sciences appliquées (génie civil), University of Manitoba; maîtrise ès sciences (génie), University of Illinois; School of Advanced Management (Banff)

Autres conseils : Alberta's Promise; membre du conseil des gouverneurs de Junior Achievement of Northern Alberta; membre du conseil consultatif de la faculté de médecine et de dentisterie de la University of Alberta; président du Alberta Ingenuity Fund; ancien président de Alberta Economic Development Authority et de ATB Financial

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

Titres de TELUS : 37 336¹

Options de TELUS : 6 800²

Donald Woodley

Domicile : Mono Township (Ontario)

Occupation principale : Président, The Fifth Line Enterprise

Administrateur depuis : 1998

Éducation : Baccalauréat en commerce, University of Saskatchewan; M.B.A., Richard Ivey School of Business, University of Western Ontario

Autres conseils : La Société canadienne des postes, DataMirror Corporation, Genum Corporation, Steam Whistle Brewing Inc. et The Hospital for Sick Children Foundation

Comités de TELUS : Rémunération et ressources humaines et président, retraite

Titres de TELUS : 21 340¹

Options de TELUS : 5 750²

1 Représente la totalité des actions ordinaires, des actions sans droit de vote et des droits différés à la valeur d'actions détenus au 1^{er} janvier 2007.

2 Représente la totalité des options d'achat d'actions ordinaires ou d'actions sans droit de vote détenues au 1^{er} janvier 2007.

3 Représente la totalité des actions ordinaires, des actions sans droit de vote et des droits à la valeur d'actions temporairement inaccessibles détenus au 1^{er} janvier 2007.

équipe de direction



Darren Entwistle

Joe Grech

Robert McFarlane

Joe Natale

Karen Radford

Kevin Salvadori

Darren Entwistle

Président et chef de la direction

Lieu : Vancouver (Colombie-Britannique)

Au service de TELUS depuis : 2000

Membre de la direction depuis : 2000

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

Conseils et comités : Groupe Financier Banque TD et l'Université McGill; président de la campagne de mobilisation de fonds du Royal Conservatory of Music

Titres de TELUS : 397 870¹

Options de TELUS : 180 200²

Joe Grech

Vice-président directeur, Exploitation des réseaux

Lieu : Vancouver (Colombie-Britannique)

Au service de TELUS depuis : 2000

Membre de la direction depuis : 2000

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

Conseils et comités : Vancouver Board of Trade

Titres de TELUS : 64 332¹

Options de TELUS : 105 883²

Robert McFarlane

Vice-président directeur et chef des finances

Lieu : Vancouver (Colombie-Britannique)

Au service de TELUS depuis : 2000

Membre de la direction depuis : 2000

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

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

Titres de TELUS : 150 588¹

Options de TELUS : 352 647²

Joe Natale

Vice-président directeur 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., Canadian Health Industries Partnership; conseil d'administration de Sunnybrook et du Women's Health Science Centre (Toronto)

Titres de TELUS : 54 041¹

Options de TELUS : 200 370²

Karen Radford

Vice-présidente directrice et présidente,

TELUS Québec et TELUS, Solutions partenariats

Lieu : Montréal (Québec)

Au service de TELUS depuis : 1998

Membre de la direction depuis : 2004

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

Conseils et comités : membre du conseil de l'Alberta Children's Hospital Foundation et du 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 : 35 024¹

Options de TELUS : 93 130²

Kevin Salvadori

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

Lieu : Vancouver (Colombie-Britannique)

Au service de TELUS depuis : 2000

Membre de la direction depuis : 2003

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

Conseils et comités : BC Technology Industries Association

Titres de TELUS : 76 524¹

Options de TELUS : 213 552²



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



Judy Shuttleworth

Eros Spadotto

John Watson

Janet Yale

Judy Shuttleworth

Vice-présidente directrice, Ressources humaines

Lieu : Vancouver (Colombie-Britannique)

Au service de TELUS depuis : 1965

Membre de la direction depuis : 1999

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

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

Titres de TELUS : 32 359¹

Options de TELUS : 93 328²

Eros Spadotto

Vice-président directeur, Stratégie de technologie

Lieu : Toronto (Ontario)

Au service de TELUS depuis : 2000

Membre de la direction depuis : 2005

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

Titres de TELUS : 27 972¹

Options de TELUS : 237 895²

John Watson

Vice-président directeur et président,

Solutions consommateurs

Lieu : Toronto (Ontario)

Au service de TELUS depuis : 2000

Membre de la direction depuis : 2005

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

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

Titres de TELUS : 41 145¹

Options de TELUS : 132 634²

Janet Yale

Vice-présidente directrice, Affaires de l'entreprise

Lieu : Ottawa (Ontario)

Au service de TELUS depuis : 2003

Membre de la direction depuis : 2003

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

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

Titres de TELUS : 22 410¹

Options de TELUS : 52 400²

organisation de notre entreprise

groupes qui traitent directement avec les consommateurs

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

groupes stratégiques

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

groupes de soutien

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

¹ Représente la totalité des actions ordinaires, des actions sans droit de vote et des droits à la valeur d'actions temporairement incessibles détenus au 1^{er} janvier 2007.

² Représente la totalité des options d'achat d'actions ordinaires ou d'actions sans droit de vote détenues au 1^{er} janvier 2007.

renseignements à l'intention des investisseurs

Bourses et symboles des actions de TELUS

Bourse de Toronto

actions ordinaires T
actions sans droit de vote T.A

Bourse de New York

actions sans droit de vote TU

agent des transferts et agent comptable des registres

Société de fiducie Computershare du Canada

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

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

courriel telus@computershare.com

site Web computershare.com

Service des relations avec les investisseurs de TELUS

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

télécopieur 604-434-6764

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
Quebec 514-788-8050

Assemblée générale annuelle des actionnaires

le mercredi 2 mai 2007
à 11 h (heure avancée de l'Est)
au Château Champlain de Montréal
1, Place du Canada
Montréal (Québec)



Reportez-vous à la revue financière du rapport annuel 2006 pour de plus amples renseignements à l'intention des investisseurs, y compris les dates et les événements clés liés aux investissements, ainsi qu'un aperçu de notre engagement vis-à-vis de l'éthique et de la gouvernance d'entreprise.

Dates prévues de publication des résultats et de versement des dividendes¹ en 2007

	Dates ex-dividende ²	Dates de clôture des registres pour les dividendes	Dates de versement des dividendes	Dates de publication des résultats
Premier trimestre	7 mars	9 mars	1 ^{er} avril	2 mai
Deuxième trimestre	6 juin	8 juin	1 ^{er} juillet	3 août
Troisième trimestre	6 septembre	10 septembre	1 ^{er} octobre	2 novembre
Quatrième trimestre	7 décembre	11 décembre	1 ^{er} janvier 2008	15 février 2008

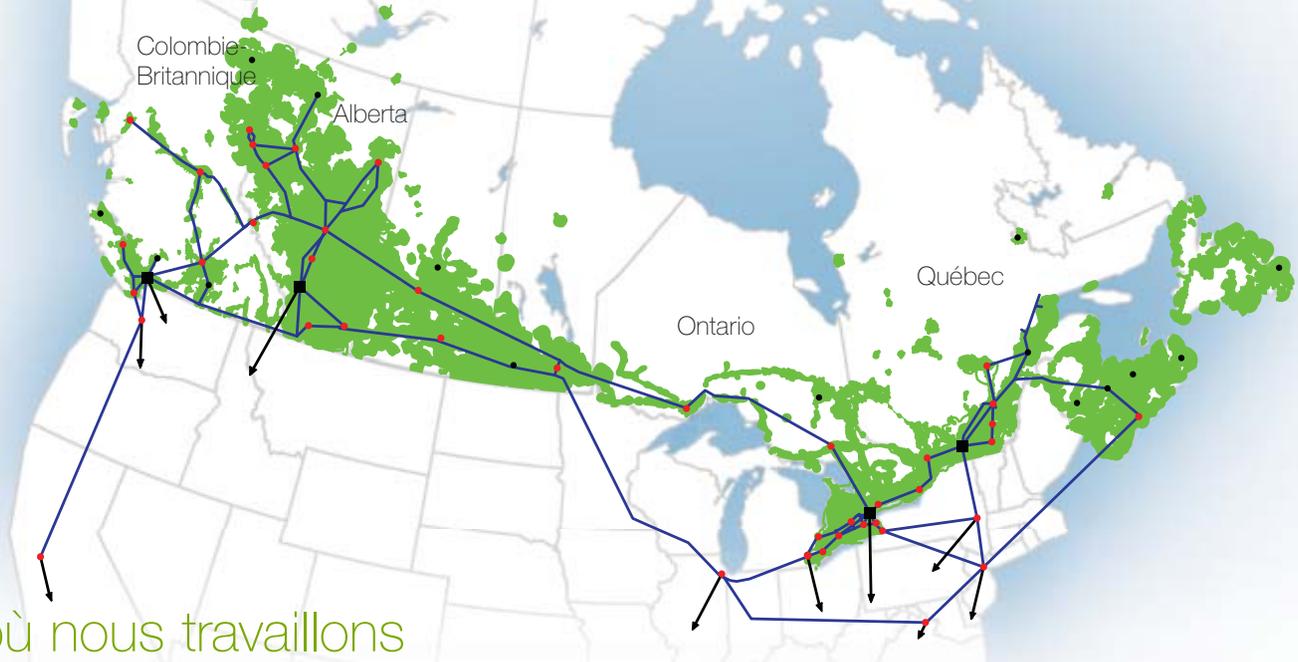
¹ Les dividendes doivent être approuvés par le conseil d'administration.

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

la livraison électronique

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

ensemble vers de nouveaux sommets...



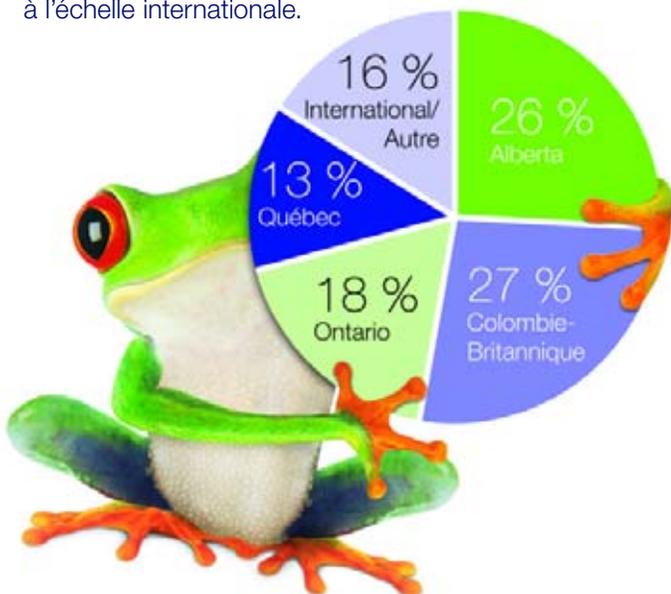
où nous travaillons

Les réseaux sans fil et de fibres optiques de TELUS offrent aux Canadiens une gamme complète de services de communications, d'un océan à l'autre. Notre réseau national d'interconnexion de fibres optiques offre des services de transmission de données et de téléphonie traditionnels ainsi que des solutions intégrées IP. Ensemble, nos deux réseaux sans fil créent une couverture numérique qui est accessible à 95 % de la population du Canada. Nous comptons plus de 2 700 magasins de détail et concessions partout au Canada.

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

où nous habitons

Aujourd'hui, l'équipe TELUS, forte de ses 32 000 membres, peut compter sur une présence qui ne cesse de croître partout au Canada et à l'échelle internationale.



où nous desservons

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

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

telus.com



le futur est simple™

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

Notre engagement en matière d'environnement

TELUS est déterminée à agir de manière écologique et à faire sa part pour favoriser le développement durable des collectivités. Le papier utilisé dans le présent rapport est certifié par le Forest Stewardship Council (FSC), ce qui signifie qu'il provient de forêts bien gérées et de sources connues, où les intérêts des collectivités sont protégés de même que les zones sensibles. Toute la chaîne d'approvisionnement menant à la production de ce papier – de la forêt au consommateur – est certifiée FSC, reflet de notre engagement envers des pratiques forestières efficaces et durables.

Le papier utilisé contient 50 % de fibres recyclées et 25 % de fibres recyclées après consommation. Il ne contient ni acide ni chlore et seules des encres végétales ont été utilisées. Veuillez recycler ce rapport annuel.

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

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

  (là où les installations existent)
Imprimé au Canada.