

2004
revue de la société



le futur est simple^{MD}

 **TELUS**^{MD}

le futur est simple

Profil

TELUS Corporation est la plus grande entreprise de télécommunications dans l'Ouest canadien et la seconde en importance au pays. Elle offre un vaste éventail de produits et de services de télécommunications, dont des services données, voix et vidéo, protocole Internet (IP) et sans fil.

En 2004, nous avons réalisé des produits d'exploitation de 7,6 milliards de dollars et nous nous sommes hissés parmi les plus grandes entreprises de télécommunications mondiales en termes d'augmentation des produits d'exploitation, du bénéfice d'exploitation et des flux de trésorerie.

TELUS met au service de ses clients :

- deux réseaux sans fil numériques de pointe nationaux desservant 30 millions de personnes au Canada et fournissant des solutions sans fil à 3,9 millions d'abonnés
- sa solide position d'entreprise titulaire dans l'Ouest canadien et l'est du Québec, où elle compte 4,8 millions de lignes d'accès au réseau et 971 000 abonnés à Internet et présente des solutions technologiques novatrices comme les services de domotique TELUS Future Friendly^{MD} Home (Cyberlogis)
- un réseau filaire de nouvelle génération national, qui offre des applications réseau IP évoluées comme la gamme de produits TELUS IP-One^{MC} pour combler les besoins de sa clientèle d'affaires dans tout le Canada.

table des matières

pourquoi investir dans TELUS	1
points saillants des données	
financières et d'exploitation	2
survol des activités de TELUS	4
cibles pour 2005	8
lettre aux investisseurs	10
notre but : devenir	
l'entreprise canadienne	
la plus responsable	16
TELUS Mobilité	18
TELUS Communications	20
foire aux questions	22
renseignements à l'intention	
des investisseurs	27
carte des installations et de	
la couverture de TELUS	29

But stratégique

Notre stratégie est d'exploiter la puissance d'Internet afin d'apporter aux Canadiens les meilleures solutions au foyer, au travail et sur la route.

Responsabilité sociale

Nous sommes déterminés à nous démarquer des autres entreprises canadiennes par notre présence sociale assidue dans les collectivités dans lesquelles nous habitons et travaillons et que nous desservons.

Des renseignements financiers détaillés sont donnés dans le rapport annuel 2004 – revue financière. Ce rapport peut également être consulté en ligne en tout temps à l'adresse telus.com/annualreport.

Avis relatif aux énoncés prospectifs

Le présent rapport contient des déclarations au sujet d'événements et de résultats financiers et d'exploitation prévus de TELUS qui sont de nature prospective et qui sont assujetties à des risques et à des incertitudes. Par conséquent, le présent rapport est présenté sous réserve des risques et des incertitudes inhérents aux prévisions. Les facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont prévus comprennent, notamment, la concurrence, les ressources humaines (y compris le dénouement de certaines questions liées aux relations de travail), les faits nouveaux touchant la réglementation, les risques rattachés aux processus et les autres facteurs de risque examinés dans le présent document et relevés de temps à autre dans d'autres documents d'information déposés sur SEDAR (sedar.com) conformément aux lois sur les valeurs mobilières applicables du Canada et sur EDGAR (sec.gov) conformément aux lois sur les valeurs mobilières applicables des États-Unis. Pour consulter le texte intégral des énoncés prospectifs, veuillez vous reporter à la page 10 de la revue financière ci-jointe.

© TELUS Corporation, 2005. Tous droits réservés. Certaines appellations de produits et de services mentionnés dans le présent rapport sont des marques. Les mentions ^{MC} et ^{MD} désignent les marques appartenant à TELUS Corporation ou à ses filiales. Toutes les autres marques appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

pourquoi investir dans TELUS

TELUS offre la possibilité d'investir dans une entreprise d'exploitation des télécommunications spécialisée bénéficiant d'une présence appréciable dans le sans-fil et offrant un potentiel de rendement accru soutenu par un bénéfice croissant et de solides flux de trésorerie disponibles.

Le futur est simple pour nos investisseurs :

- nous déployons une stratégie de croissance constante et ciblée dans le secteur canadien des télécommunications
- notre direction s'est forgé une excellente réputation en fixant et en atteignant la majorité de nos objectifs financiers et d'exploitation
- nous détenons un intérêt consolidé important dans le marché en pleine expansion du sans-fil
- nous tirons parti de notre avantage concurrentiel en offrant une palette complète de services filaires et sans fil novateurs
- nous sommes un fournisseur de services sans fil des plus performants en Amérique du Nord et affichons une croissance vigoureuse et rentable
- nous tirons des produits d'exploitation et une rentabilité accrus de nos activités filaires dans le centre du Canada
- nos produits d'exploitation et notre bénéfice enregistrent une progression remarquable et nos flux de trésorerie sont vigoureux
- nous continuons d'afficher un bilan solide
- nous avons accru de 33 pour cent notre dividende trimestriel, qui atteint les 20 cents
- notre ratio dividendes/bénéfice visé, variant entre 45 pour cent et 55 pour cent du bénéfice net, comporte un potentiel de croissance future
- nous avons établi un programme de rachat d'actions sur le marché visant jusqu'à 25,5 millions d'actions
- nous nous efforçons d'exercer les meilleures pratiques de régie d'entreprise et la qualité de notre information, financière et autre, est reconnue depuis 10 ans



faits saillants de 2004



points saillants des données financières et d'exploitation

- Atteinte de tous les objectifs fixés pour 2004 en termes de produits d'exploitation, de rentabilité et de flux de trésorerie consolidés, grâce surtout à TELUS Mobilité, dont les résultats ont largement dépassé les attentes
- Annonce à la fin de 2004 par TELUS Communications de son troisième trimestre consécutif de résultats rehaussés
- Forte croissance du nombre d'abonnés au sans-fil et à Internet
- Hausse du bénéfice net de 75 pour cent et du bénéfice par action de 72 pour cent, attribuable au bénéfice d'exploitation accru et aux frais de financement réduits du sans-fil
- Augmentation des flux de trésorerie disponibles de 54 pour cent, due à la vigoureuse croissance du BAIIA et à la baisse des frais de restructuration
- Amélioration notable du niveau d'endettement, comme l'atteste le ratio dette nette/BAIIA de 2,1 enregistré en fin d'exercice

(en millions de dollars sauf les montants par action)	2004	2003	ventilation en %
Activités			
Produits d'exploitation	7 581 \$	7 146 \$	6,1
BAIIA ¹	3 091	2 816	9,8
Bénéfice d'exploitation	1 448	1 163	24,5
Bénéfice net	566	324	74,7
Bénéfice de base par action	1,58	0,92	71,7
Dividendes déclarés par action	0,65	0,60	8,3
Ratio dividendes/bénéfice (en %)	41	65	–
Rendement de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires (en %)	8,4	5,1	–
Marge brute d'autofinancement ²	2 538	2 134	18,9
Dépenses en immobilisations	1 319	1 253	5,3
Situation financière			
Total de l'actif	17 838 \$	17 478 \$	2,1
Dette nette ³	6 478	7 571	(14,4)
Ratio dette nette/BAIIA ⁴	2,1	2,7	(22,2)
Flux de trésorerie disponibles ⁵	1 297	845	53,5
Capitaux propres	7 026	6 521	7,7
Capitalisation boursière ⁶	12 751	8 845	44,2
Autres renseignements (au 31 décembre)			
Abonnés au service sans fil (en milliers)	3 936	3 424	15,0
Lignes d'accès au réseau (en milliers)	4 808	4 870	(1,3)
Total des abonnés à Internet (en milliers)	971	881	10,2
Abonnés à Internet haute vitesse (en milliers)	690	562	22,8

1 Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement.

2 Rentrées liées aux activités d'exploitation.

3 Dette à long terme plus obligations à court terme et chèques en circulation, déduction faite de l'encaisse et des placements temporaires, plus le passif représentant la couverture relative à des swaps de devises liés à des billets en dollars américains (moins l'actif représentant cette couverture).

4 Ratio dette nette/BAIIA, étant entendu que le BAIIA exclut les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif.

5 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.

6 Capitalisation boursière en fonction du cours de clôture des actions et du nombre d'actions en circulation en fin d'exercice.

bénéfice net

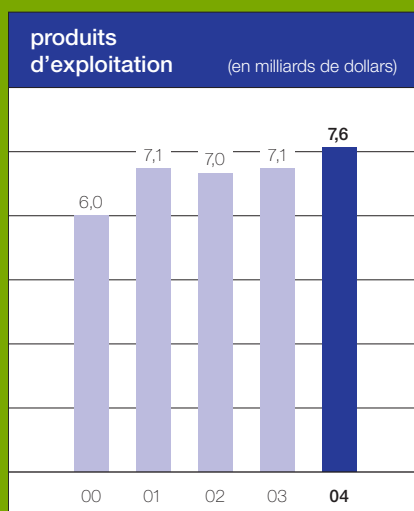
↑ **242** millions de dollars

flux de trésorerie disponibles

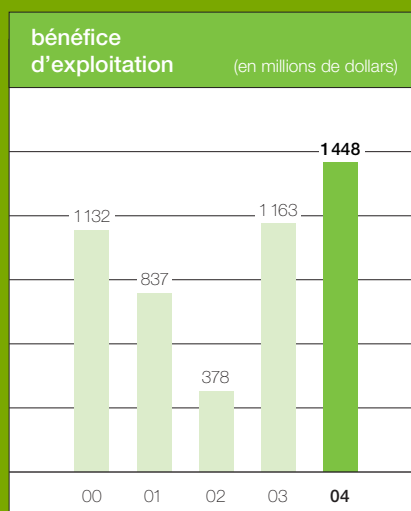
↑ **452** millions de dollars

dividende trimestriel

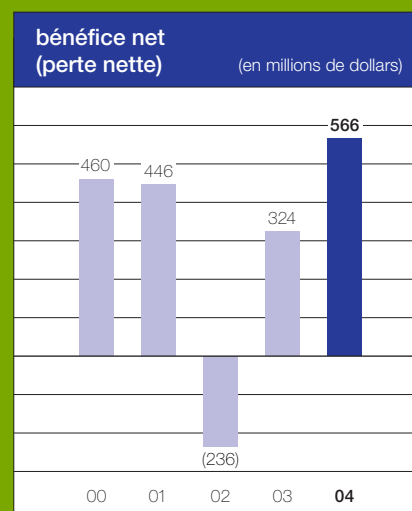
↑ **33** pour cent



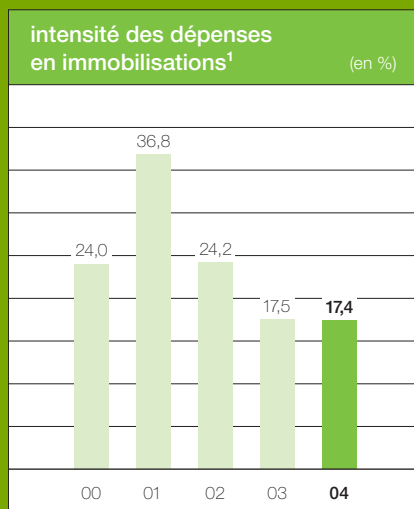
Augmentation des produits d'exploitation de 6 pour cent en 2004 en raison de la forte croissance des produits d'exploitation tirés du sans-fil



Accroissement du bénéfice d'exploitation de 25 pour cent en 2004, stimulé par la progression de 40 pour cent du BAIIA provenant du sans-fil

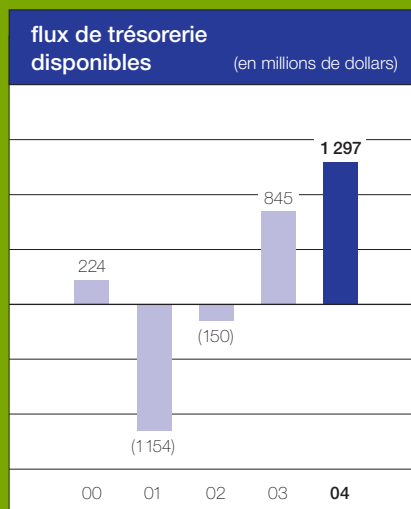


Poussée de 75 pour cent du bénéfice net en 2004, attribuable surtout à la forte hausse du bénéfice d'exploitation et à la baisse des coûts de financement

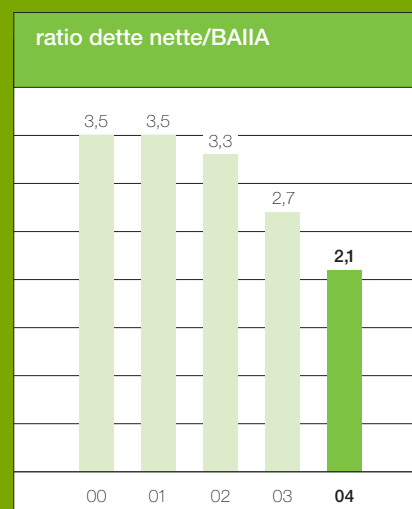


¹ Dépenses en immobilisations divisées par les produits d'exploitation

Stabilité de l'intensité des dépenses en immobilisations en 2004, l'augmentation des produits d'exploitation ayant été compensée par la hausse modeste des dépenses en immobilisations



Progression des flux de trésorerie disponibles de 452 millions de dollars en 2004, du fait de la montée du BAIIA et de la réduction des décaissements liés aux frais de restructuration



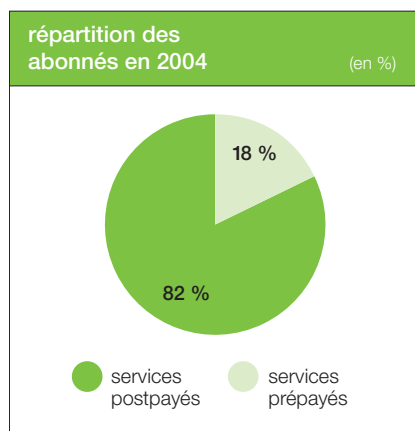
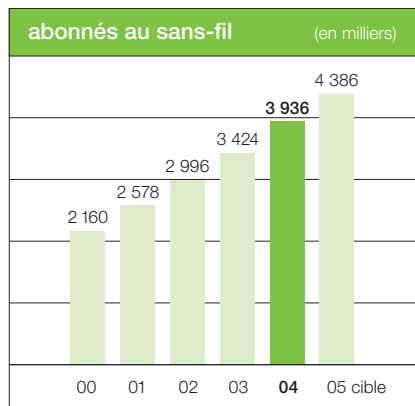
Baisse marquée du ratio dette nette/BAIIA en 2004, et atteinte anticipée de l'objectif à long terme d'un ratio inférieur ou égal à 2,2

← survol des activités de TELUS (tourner la page)

TELUS Mobilité

nous sommes

- une entreprise nationale de services sans fil disposant de ses propres installations, comptant 3,9 millions d'abonnés et 32 millions de POP (personnes couvertes) visés par une licence
- au premier rang de notre secteur d'activité en Amérique du Nord pour ce qui est de la croissance des flux de trésorerie, des marges d'exploitation et du taux de désabonnement, bénéficiant d'un revenu moyen par appareil dépassant d'environ 20 pour cent celui de nos concurrents canadiens
- un fournisseur national de services sans fil numériques incluant la transmission de la voix et de données, l'Internet et la fonctionnalité de communication instantanée à bouton-poussoir Push To Talk^{MC} (PTT^{MC})
- un fournisseur national de services SCP numériques (AMRC) fonctionnant à l'aide de la technologie de nouvelle génération 1X
- le chef de file dans le domaine des services PTT avec Mike^{MD}, l'unique réseau iDEN au Canada et le seul service qui regroupe le téléphone SCP numérique, le service Contact Direct^{MD} de Mike, la messagerie textuelle et l'accès à Internet



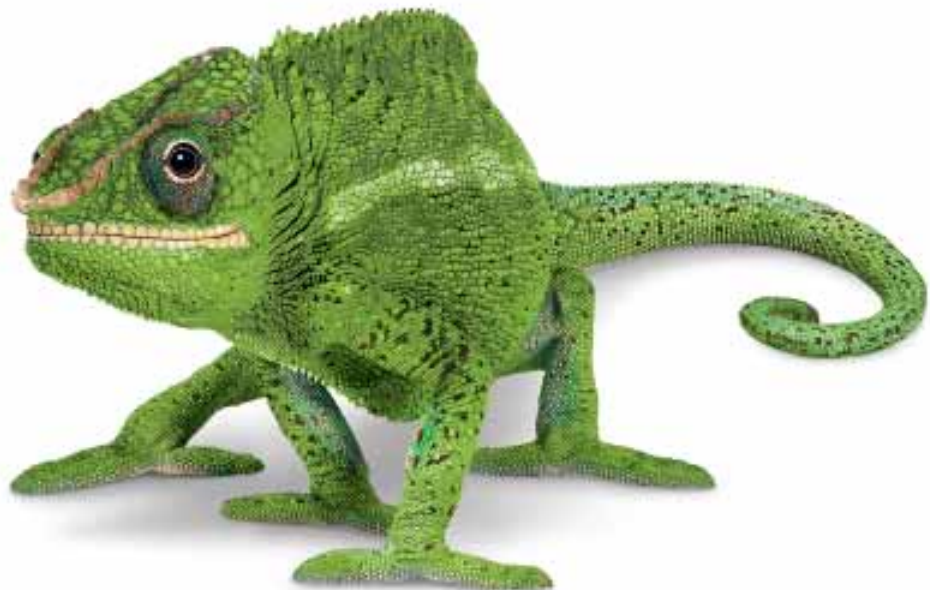
nos produits et services



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

Internet – Web sans fil, messagerie textuelle, image et vidéo, téléchargements de sonneries, d'images et de jeux, points d'accès Wi-Fi

données – services de transmission de données par paquets nouvelle génération 1X et Mike; service BlackBerry de RIM offert à la fois avec les SCP et avec Mike



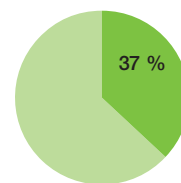
en 2004, nous avons accompli notre mission...

- en nous plaçant en tête du peloton des entreprises de services sans fil en Amérique du Nord, d'après nombre d'indicateurs d'exploitation mesurés dans un sondage indépendant de N. Moore Capital Limited
- en affichant un niveau record de croissance pour nos produits d'exploitation et notre BAIIA, tout en réduisant nos coûts d'acquisition de 10 pour cent
- en fournissant la meilleure couverture réseau et le meilleur service à la clientèle de notre secteur et en fidélisant nos clients, comme l'atteste notre taux de désabonnement de seulement 1,4 pour cent par mois, qui se situe dans le premier quartile
- en étendant la couverture combinée de nos réseaux Mike et SCP numériques à 30 millions de POP ou 94 pour cent de la population canadienne, y compris la couverture de notre réseau de données de prochaine génération 1X, qui rejoint 91 pour cent de la population
- en signant une entente d'itinérance à long terme améliorée pour les services sans fil avec Verizon Wireless
- en concluant une entente d'itinérance transfrontalière avec Nextel Communications permettant aux abonnés de Nextel et aux abonnés au service Mike de TELUS Mobilité de communiquer entre eux au moyen de la fonctionnalité de communication instantanée à bouton-poussoir PTT du service Contact Direct dans toute l'Amérique du Nord
- en lançant les premiers téléphones mobiles Fastap au monde, qui permettent l'entrée rapide de messages textuels
- en offrant la messagerie vidéo sans fil en plus de nos services très appréciés de messagerie textuelle et image

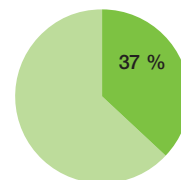
en 2005, nous faisons en sorte que le futur soit simple...

- en maintenant le cap sur le développement rentable de notre clientèle grâce à la croissance de notre BAIIA et à la génération de flux de trésorerie, et l'atteinte de résultats d'exploitation de premier ordre
- en prévoyant pour TELUS Mobilité la réalisation de flux de trésorerie (BAIIA moins dépenses en immobilisations) d'un milliard de dollars
- en nous attachant à fidéliser nos clients et à maintenir les meilleurs taux de désabonnement en Amérique du Nord grâce à un service à la clientèle de première qualité
- en faisant preuve d'initiative dans les services de transmission de données sans fil tirant parti de nos réseaux 1X et iDEN de Mike
- en élargissant toujours davantage notre réseau de distribution national
- en continuant d'exploiter nos alliances stratégiques avec Verizon Wireless pour les SCP (AMRC) et avec Nextel pour Mike (iDEN) afin d'accroître notre couverture en Amérique du Nord et, par l'entremise d'ententes d'itinérance, au Mexique, en Argentine, au Brésil et au Pérou
- en continuant d'ouvrir la voie dans le domaine des services PTT, tant avec Contact Direct du service Mike qu'avec Parlez Direct du service SCP

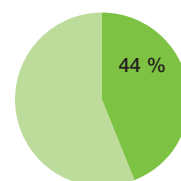
résultats consolidés de 2004 – part de TELUS



produits d'exploitation
2,8 milliards de dollars

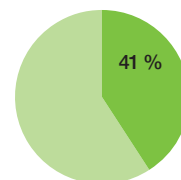


BAIIA 1,1 milliard de dollars

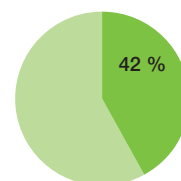


flux de trésorerie* 788 millions de dollars

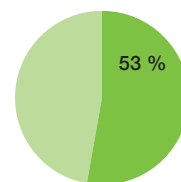
résultats consolidés estimatifs de 2005 – part de TELUS



produits d'exploitation
de 3,2 à 3,25 milliards de dollars



BAIIA de 1,35 à 1,4 milliard de dollars



flux de trésorerie* 1,0 milliard de dollars

*BAIIA moins dépenses en immobilisations

TELUS Communications

nos produits et services

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

données – lignes privées, services commutés, services réseaux de gros, gestion de réseaux (locaux et étendus) et hébergement Web

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

IP – service IP-One Innovation^{MC} de TELUS, offrant aux clients d'affaires une gamme complète d'applications IP évoluées intégrant la messagerie vocale, le courriel et la transmission de données et de vidéos par l'entremise d'un portail Web convivial

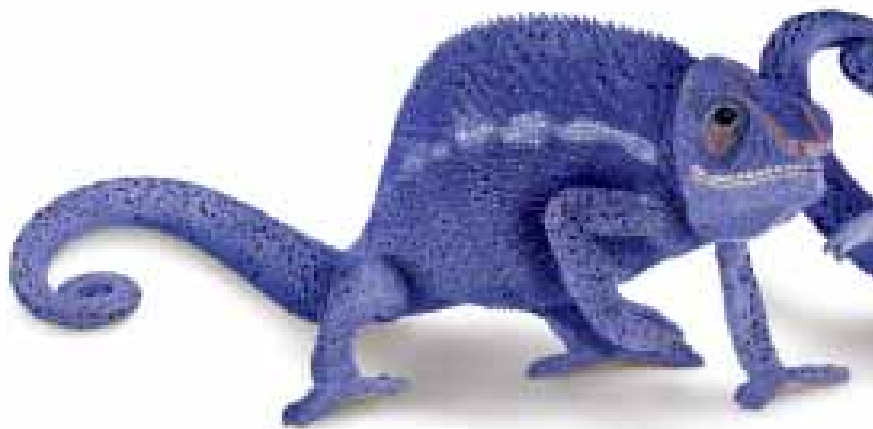
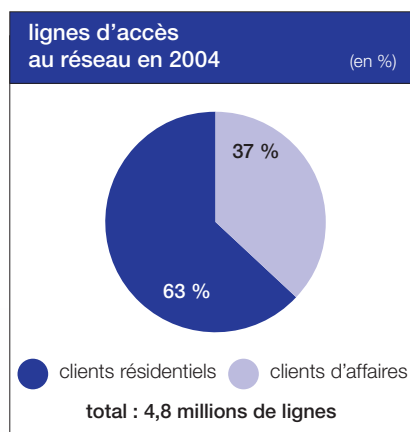
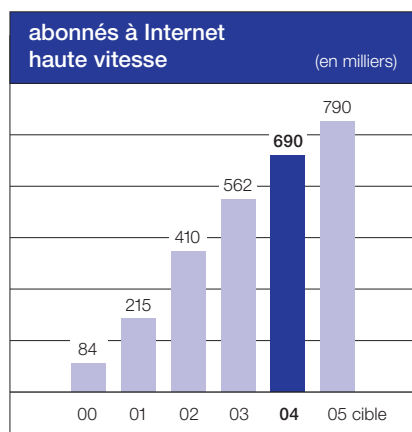
domotique TELUS – une stratégie de pointe en matière d'automatisation numérique de services pour la maison, incluant un service de réseautage et le service Télésurveillant de TELUS^{MD} (ou Cybercam) et d'autres produits Cyberlogis (appelés TELUS Future Friendly Home dans les provinces autres que le Québec) qui seront lancés en 2005



the Future Friendly[®] Home

nous sommes

- une entreprise de services locaux titulaire (ESLT) offrant des services locaux, interurbains, de transmission de données, Internet et autres aux consommateurs et aux entreprises de l'Ouest canadien et de l'est du Québec
- un fournisseur national de solutions données, IP et voix axé sur le marché des affaires, offrant notamment des services en tant qu'entreprise non titulaire dans le centre du Canada
- un télécommunicateur qui compte 4,8 millions de lignes d'accès au réseau
- le deuxième fournisseur de services Internet (FSI) en importance dans l'Ouest canadien et le troisième en importance au Canada, avec 971 000 abonnés à Internet, dont 71 pour cent à Internet haute vitesse



en 2004, nous avons accompli notre mission...

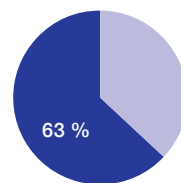
- en offrant aux consommateurs des solutions de domotique numériques novatrices Cyberlogis de TELUS
- en élargissant la gamme de nos solutions téléphoniques IP en y ajoutant de nouveaux produits destinés aux entreprises de l'ensemble du pays
- en augmentant de 128 000 le nombre de nos abonnés à Internet haute vitesse
- en poursuivant notre avancée dans le centre du Canada axée avant tout sur le marché des entreprises
- en mettant à exécution notre contrat de 160 millions de dollars avec IBM pour le Groupe Financier Banque TD
- en concluant des ententes d'envergure nationale, y compris un contrat de six ans de 66 millions de dollars avec Les Coopérateurs, le plus grand assureur multi-produits au Canada, fournissant des applications données, IP et voix à plus de 600 établissements

en 2005, nous faisons en sorte que le futur soit simple...

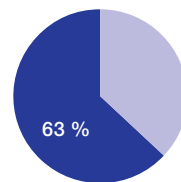
- en maintenant notre position dominante sur le marché d'Internet haute vitesse avec notre nouvelle offre de services de domotique novateurs Cyberlogis
- en offrant un service à la clientèle amélioré qui nous distingue de nos concurrents sur le marché
- en misant sur des économies et des efficacités opérationnelles améliorées
- en continuant d'ouvrir la marche dans le domaine de l'IP et de tirer parti de notre avance dans la commercialisation des solutions IP avec notre réseau de nouvelle génération
- en rehaussant toujours davantage notre chiffre d'affaires et notre rentabilité en tant qu'entreprise non titulaire dans le centre du Canada
- en nous attachant à conclure avec les membres syndiqués de notre équipe une convention collective qui tienne compte des réalités de la concurrence dans le secteur des télécommunications



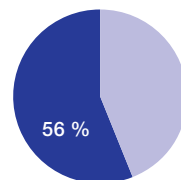
résultats consolidés de 2004 – part de TELUS



produits d'exploitation
4,8 milliards de dollars

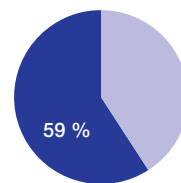


BAIIA 1,9 milliard de dollars

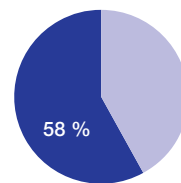


flux de trésorerie* 984 millions de dollars

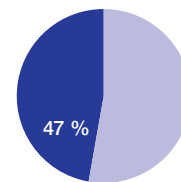
résultats consolidés estimatifs de 2005 – part de TELUS



produits d'exploitation
de 4,7 à 4,75 milliards de dollars



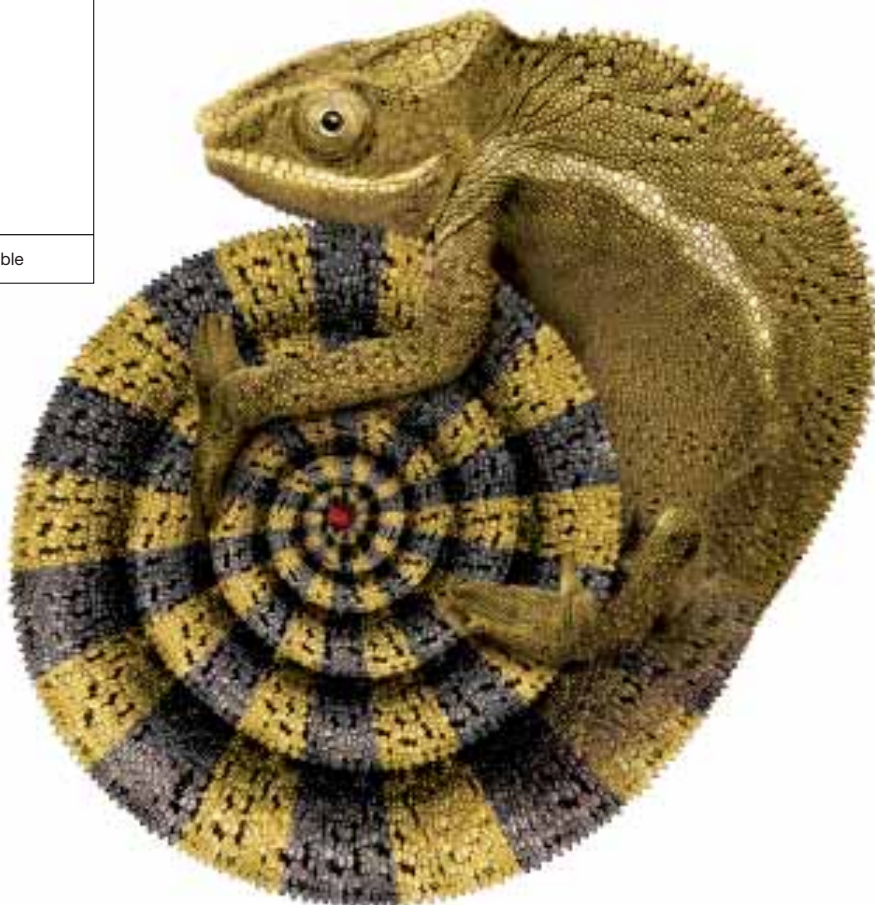
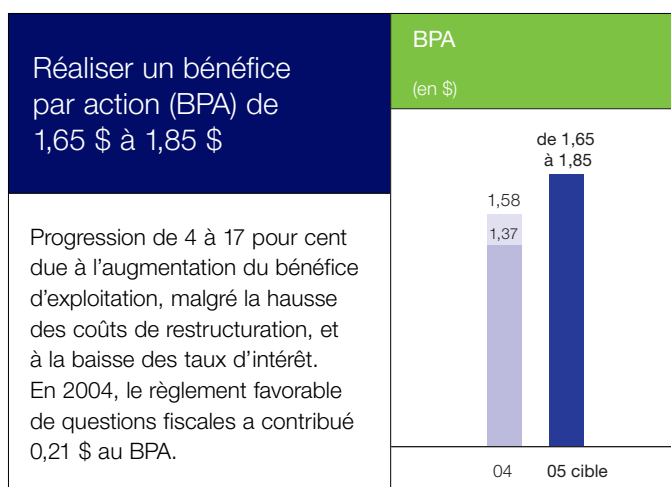
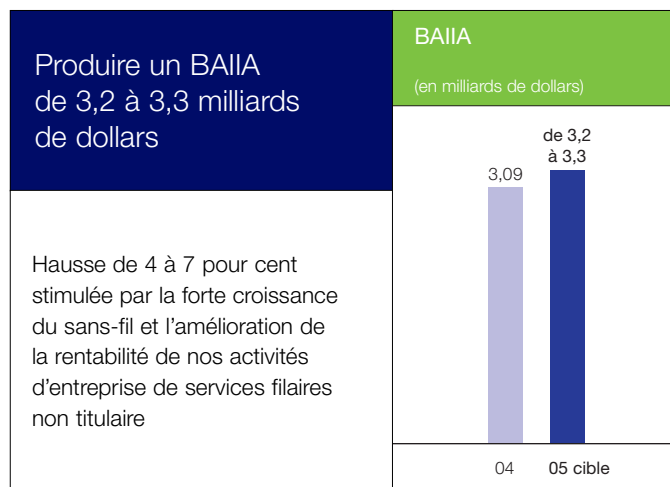
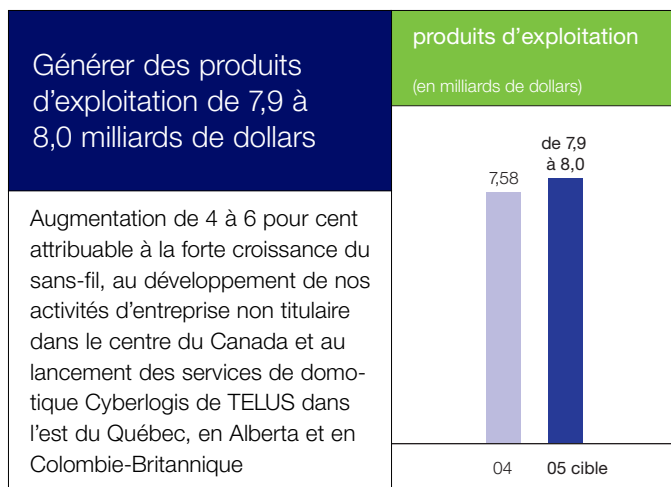
BAIIA de 1,85 à 1,9 milliard de dollars

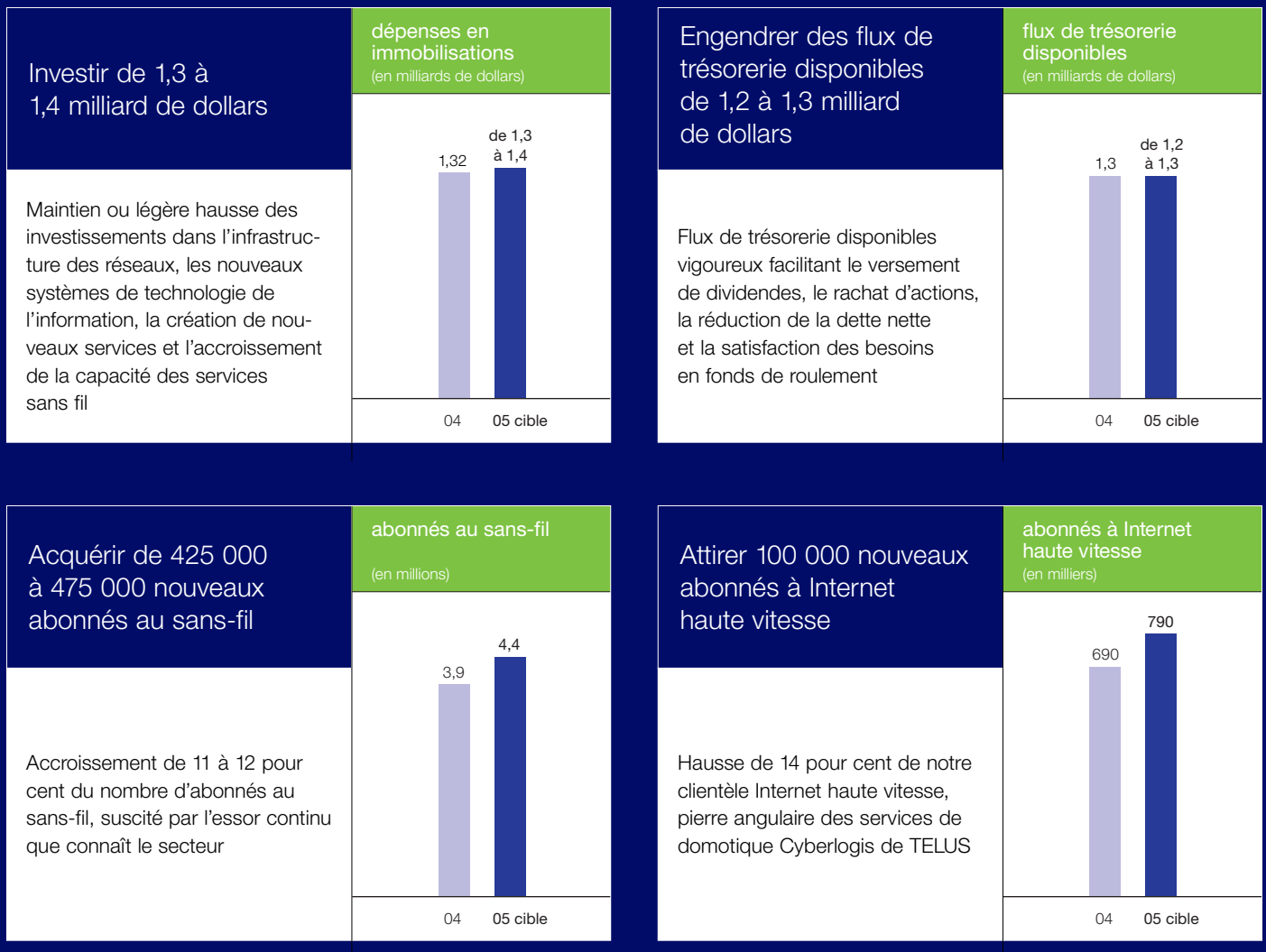


flux de trésorerie* 900 millions de dollars

*BAIIA moins dépenses en immobilisations

cibles pour 2005





Les objectifs financiers et d'exploitation de 2005 sont décrits en détail à la page 40 du rapport annuel 2004 – revue financière.

le futur est simple

Chers investisseurs

En 2004, nous avons
continué de tirer parti de

la stratégie claire et cohérente que nous avons élaborée et déployée en 2000. Nous nous étions alors engagés à faire fructifier notre stratégie de croissance nationale axée sur la transmission de données, les services IP et le sans-fil. En poursuivant inlassablement cette stratégie, nous avons créé des bases solides pour nos réalisations actuelles et nous nous sommes placés en position favorable pour continuer de marquer des points en 2005 et au cours des années à venir.



2004 : une année mémorable pour TELUS

Notre détermination à nous concentrer rigoureusement sur nos activités principales sur le marché canadien des télécommunications et à exécuter scrupuleusement nos plans porte ses fruits. Nous tenons à tenir la promesse que comporte notre marque en veillant à ce que le futur soit simple pour nos nombreux partenaires.

Nous avons continué tout au long de l'année sur notre lancée dans le sans-fil et le transfert de données. Nos investisseurs sont favorables à notre participation considérable dans le sans-fil, comme l'atteste le classement de TELUS Mobilité en tant qu'entreprise de télécommunications sans fil la plus performante en Amérique du Nord. Nos activités dans le domaine des produits de gestion de données sur le marché des affaires dans le centre du pays ont enregistré des progrès notables qui se sont traduits par des résultats rehaussés pour le second semestre de 2004.

Pour la deuxième année de suite, TELUS a déclaré des résultats financiers et d'exploitation qui la placent au premier rang ou dans le quartile supérieur des entreprises mondiales de télécommunications dans nombre de catégories. Un taux de croissance sans pareil dans le sans-fil et des résultats solides dans le secteur filaire ont permis à TELUS de relever de six pour cent ses résultats d'exploitation, de dix pour cent son bénéfice d'exploitation, de 75 pour cent son bénéfice net et de 54 pour cent ses flux de trésorerie disponibles, ces derniers, si importants, ayant été portés à 1,3 milliard de dollars. De plus, TELUS a réussi à atteindre ou à dépasser cinq des six objectifs fixés pour ses résultats consolidés en 2004.

Notre approche disciplinée et notre sens des responsabilités face à nos investisseurs se sont également manifestés par certaines décisions que nous avons prises en 2004. Ainsi, nous avons choisi de ne pas surenchérir lorsque l'offre que nous avons présentée pour l'achat du télécommunicateur sans fil Microcell a été dépassée par Rogers Wireless. De même, même si nous étions déçus de ne pas être sélectionnés en tant que télécommunicateur commanditaire des Jeux olympiques et paralympiques d'hiver de Vancouver et de Whistler de 2010, nous estimons que notre soumission reflétait étroitement notre sens des responsabilités fiduciaires et restons fiers d'avoir largement contribué à la tenue des Jeux de 2010 au Canada.

TELUS a continué en 2004 de s'attacher à concilier les intérêts de ses actionnaires et de ses créanciers. Nous avons pour priorité de rembourser la dette contractée pour étendre à l'échelle nationale l'infrastructure de nos services filaires et sans fil. À cette fin, nous avons en 2004 réduit notre dette nette de 1,1 milliard de dollars, après en avoir retranché une somme de 839 millions de dollars en 2003. En 2004, soit plus d'un an d'avance, TELUS a atteint deux de ses objectifs à long terme concernant la diminution de son endettement : enregistrer un ratio dette nette/BAIIA de 2,2 fois ou moins et un ratio dette nette/capital total de 45 à 50 pour cent.

Forts de l'allègement de notre endettement et de l'accroissement de nos flux de trésorerie disponibles, nous avons annoncé en octobre une série de mesures visant à apporter une plus-value à nos actionnaires, dont les suivantes :



Darren Entwistle

Membre de
l'équipe TELUS

- l'augmentation de notre dividende trimestriel de 33 pour cent, pour le porter à 20 cents l'action, en réponse aux souhaits des actionnaires privilégiant le revenu
- l'adoption de normes prévoyant un ratio dividendes/bénéfice variant entre 45 et 55 pour cent du bénéfice net et permettant aux investisseurs d'évaluer la possibilité de hausses futures des dividendes
- le lancement d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités visant jusqu'à 25,5 millions d'actions de TELUS, en réponse aux souhaits des actionnaires privilégiant la croissance et en vue d'accroître la valeur des actions restantes. Entre le lancement de l'offre à la fin de décembre et la fin de 2004, TELUS a ainsi racheté 2,2 millions d'actions pour 78 millions de dollars
- la décision de restreindre la dilution du bénéfice en limitant les émissions futures d'actions de TELUS afin de contribuer à soutenir la valeur des actions existantes.

Nombre de nos investisseurs nous ont fait part de leur appui et de leur reconnaissance à l'égard de cette série de mesures prises dans leur intérêt.

L'un des faits saillants de 2004 a été la vente par Verizon Communications de ses actions de TELUS dans le cadre d'un placement d'actions qui a été le quatrième en importance de l'histoire canadienne. Verizon a ainsi vendu la totalité de ses 73,5 millions d'actions de TELUS en contrepartie d'un produit de 2,2 milliards de dollars. Cette vente était conforme à la stratégie de Verizon de se concentrer sur son principal marché américain en se départissant de ses biens internationaux. Les avantages tirés par les actionnaires de TELUS de la vente de la participation de 20,5 pour cent de Verizon comprennent la réception d'un paiement en espèces de 148 millions de dollars de la part de Verizon, la réduction des paiements futurs de 97 millions de dollars qui devaient être versés à Verizon, et le maintien d'une entente d'itinérance à long terme rehaussée et très avantageuse pour les services sans fil avec Verizon Wireless. Ce placement d'actions, qui a d'ailleurs été insuffisant pour répondre à toutes les demandes d'achat reçues, a accru de 26 pour cent notre flottant et a permis à TELUS de diversifier sa base mondiale d'actionnaires tout en majorant les intérêts canadiens dans TELUS.

Nos actionnaires ont pour la deuxième année de suite profité d'une forte montée de la valeur de leurs actions. En 2004, le cours de nos actions ordinaires a grimpé de 40 pour cent et celui de nos actions sans droit de vote, de 44 pour cent, comparativement à la hausse moyenne de 12 pour cent enregistrée sur le marché canadien des valeurs mobilières. La valeur de marché de TELUS est passée de 8,8 milliards de dollars à la fin de 2003 à 12,7 milliards à la fin de 2004. La valeur d'entreprise de TELUS, pour sa part, a été portée de 10,5 milliards de dollars au début de 2000 à 18,2 milliards de dollars à la fin de 2004, preuve de la réussite de la stratégie que nous déployons depuis cinq ans.

Défis à relever

Malgré nos réalisations de 2004, je souhaite vous assurer que TELUS se garde d'agir avec un excès d'optimisme. Tous les membres de l'équipe TELUS sont très conscients de l'existence de défis au sein de notre secteur d'activité et de notre société et sont déterminés à les affronter afin que nous puissions réaliser nos objectifs. L'équipe de direction compte en 2005 continuer de relever les principaux défis de TELUS, dont :

- continuer sur notre lancée dans le sans-fil tout en surveillant la concurrence
- affronter la concurrence des câblodistributeurs sur le marché des services téléphoniques locaux
- rehausser nos résultats financiers sur le marché compétitif des affaires dans le centre du Canada
- prendre les devants en termes d'amélioration de la productivité à tous les niveaux de TELUS en réponse à l'évolution de la technologie, aux concurrents et aux changements à la réglementation
- conclure une nouvelle convention collective avantageuse à la fois pour TELUS et pour les membres syndiqués de notre équipe.

Orientation stratégique constante et efficace

TELUS maintient le cap sur son objectif de devenir le premier fournisseur canadien de solutions de télécommunications intégrées. Nous ne dévions pas des six impératifs stratégiques que nous nous sommes donnés en 2000 et qui guident toujours nos décisions d'investissement :

- se doter de moyens nationaux en données, IP, voix et sans-fil
- cibler inlassablement les marchés en croissance de la transmission de données, de l'IP et du sans-fil
- offrir des solutions intégrées qui différencient TELUS de ses concurrents
- créer des partenariats et procéder à des acquisitions et à des désinvestissements pour accélérer la mise en œuvre de notre stratégie et concentrer nos ressources sur nos activités principales
- prendre d'assaut le marché en équipe unie, sous une seule marque et en mettant en œuvre une stratégie unique

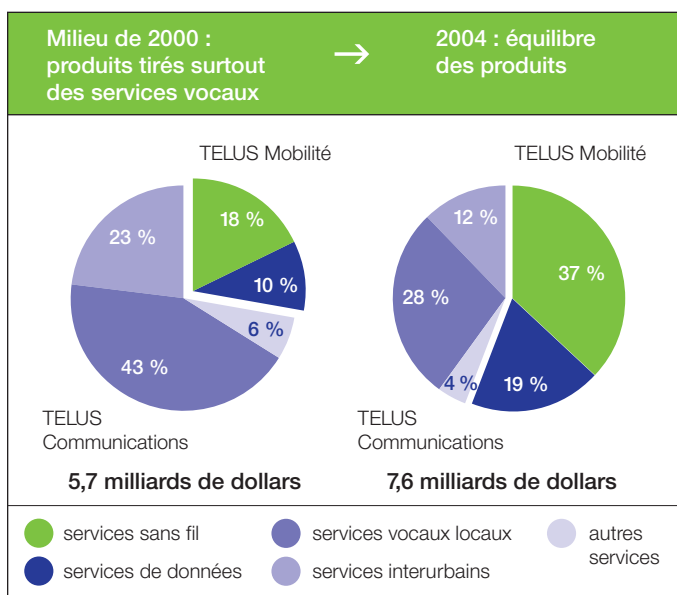
- investir dans les ressources internes en vue de créer une culture valorisant le rendement et de garantir l'efficacité de l'entreprise.

C'est en mettant en œuvre ces impératifs tout au long de l'année 2004 que nous avons pu obtenir des résultats remarquables. Les mesures qui nous ont permis d'étendre considérablement nos activités dans le sans-fil et la transmission filaire de données et d'offrir des solutions intégrées à nos clients ont été particulièrement réussies.

Cibler inlassablement les marchés en croissance de la transmission de données et du sans-fil

Il est évident que l'investissement stratégique effectué en 2000 pour faire l'acquisition de Clearnet, allié aux dépenses en capital considérables engagées pour étendre la couverture de notre réseau sans fil numérique à trente millions de Canadiens, a donné de bons résultats en termes de croissance et de création de plus-value pour les investisseurs de TELUS. En 2004, nous avons recruté un nombre record de 512 000 nouveaux abonnés au sans-fil et accru les produits d'exploitation et le bénéfice d'exploitation tirés du sans-fil de 19 pour cent et de 40 pour cent, respectivement.

TELUS a effectué des investissements semblables dans ses réseaux filaires de transfert de données, en vue d'accroître l'étendue de ses services Internet haute vitesse dans les territoires de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de l'est du Québec où elle est l'entreprise titulaire. De plus, nous avons construit et mis en service un réseau IP de nouvelle génération de pointe à l'intention de nos clients d'affaires de l'ensemble du Canada et établi de nouvelles relations d'affaires sur les marchés urbains de l'Ontario et du Québec. Ces investissements dans les principales technologies offertes aux entreprises nous confèrent un avantage concurrentiel et bénéficient également à nos actionnaires, car ils se traduisent par une différenciation non fondée sur les prix que nos clients jugent intéressante.



avec la domotique, le futur est simple

Les produits de domotique Cyberlogis (Future Friendly Home) de TELUS sont des solutions de communications amusantes, pratiques et informatives permettant à nos clients de mettre une touche futuriste dans leurs maisons. Les services Cyberzone (Home Networking) et Cybercam (HomeSitter) de TELUS en sont les tout premiers exemples.



Cette insistance stratégique sur les marchés en croissance a provoqué une transition marquée dans les sources de nos produits d'exploitation, bénéfiques et flux de trésorerie consolidés. Il en résulte un meilleur équilibre entre nos activités de téléphonie traditionnelles, qui connaissent un développement plus lent, et nos activités liées au sans-fil, au transfert de données et à l'IP, qui croissent plus rapidement. Comme l'illustrent les graphiques, les produits d'exploitation générés par les services sans fil et de transmission de données ont doublé depuis quatre ans, passant de 28 pour cent à 56 pour cent. Nous avons clairement réalisé notre impératif stratégique de cibler inlassablement ces marchés.

Offrir des solutions intégrées qui différencient TELUS

TELUS s'attache à contrebalancer la pression causée par la concurrence sur ses produits d'exploitation et ses marges dans le domaine des services filaires et qui est d'ailleurs généralisée dans le secteur mondial des télécommunications. Nous avons à cette fin adopté une approche tripartite : développer nos activités sur les marchés des entreprises en Ontario et au Québec, lancer de nouvelles solutions intégrées à l'intention de nos clients d'affaires et résidentiels et voir à ce que tous les membres de notre équipe aient comme principe de veiller à la maîtrise des coûts.

Nos efforts portent leurs fruits. TELUS est de plus en plus souvent reconnue en tant que chef de file dans la fourniture de solutions IP aux clients de toutes tailles. Nous avons mis en œuvre sans heurts avec IBM un réseau de gestion de données à la fine pointe de la technologie pour le Groupe financier Banque TD, et veillé à la migration de plus de 1000 succursales au réseau IP de TELUS. Ce contrat clé de sept ans et de 160 millions de dollars met à la disposition des succursales de la Banque TD et de TD Waterhouse et également, sous peu, d'un grand nombre de guichets bancaires automatiques répartis dans le pays, un réseau entièrement géré.

Nous avons continué de chercher à conclure des contrats pluriannuels avec de grandes entreprises et en avons obtenu plusieurs au cours de l'année, dont une entente de six ans de 66 millions de dollars avec Les Coopérateurs et un contrat de sept ans de dix millions de dollars avec la Banque Laurentienne.

Nous avons rehaussé les capacités de notre service IP-One Innovation, en continuant de mettre au point des fonctions personnalisées et évoluées à l'intention de nos clients d'affaires. À son lancement en 2003, IP-One Innovation était le premier service voix sur IP hébergé et géré de niveau commercial au Canada. Nous comptons conserver notre avance dans le domaine en lançant IP-One Evolution^{MC} en 2005, notre tout dernier service voix sur IP hébergé et géré, permettant aux entreprises de réaliser une migration de Centrex à la téléphonie IP.

De plus, nous veillons à ce que le futur soit simple pour nos clients en leur offrant les premiers éléments de notre gamme de produits de domotique numériques. Les produits Cyberlogis de TELUS offrent une liaison sécurisée avec le monde entier au moyen de notre service Internet haute vitesse et de connexions sans fil, et des services novateurs pouvant enrichir la vie de nos clients. Les services Cyberzone (Home Networking) et Cybercam (HomeSitter) de TELUS, lancés en 2004, sont les premiers produits de cette gamme. Nous sommes la première grande entreprise de télécommunications en Amérique du Nord à offrir un service de télésurveillance résidentielle.

Suivi de nos priorités de 2004

Les priorités établies pour 2004, dont je vous avais fait part l'an dernier, ont eu un effet rassembleur sur les membres de notre équipe, qui se sont employés ensemble à les réaliser.

1 Solidifier notre position dominante dans le segment du service sans fil TELUS Mobilité a connu une année exceptionnelle. C'est grâce à nos résultats dans le sans-fil que la valeur de vos actions de TELUS a enregistré une plus-value. Nous avons dépassé les attentes à presque tous les égards imaginables en mettant au premier plan l'accroissement rentable du nombre de nos abonnés et l'offre d'un service à la clientèle incomparable. Nos produits d'exploitation ont progressé de 19 pour cent (nous avons annoncé comme objectif une hausse de 12 à 14 pour cent), notre BAIIA a grimpé de 40 pour cent (alors que nous avions annoncé une augmentation de 20 à 26 pour cent) et nos flux de trésorerie simples, c'est-à-dire notre BAIIA moins nos dépenses en capital,

se sont élevés à 788 millions de dollars, soit 21 pour cent de plus que l'année précédente (comparativement à l'objectif de 650 millions de dollars que nous avons annoncé).

De plus, TELUS Mobilité a affiché des résultats inégalés en termes de flux de trésorerie produits (correspondant au pourcentage que représentent les flux de trésorerie simples par rapport aux produits d'exploitation tirés des réseaux), qui se sont élevés à 30 pour cent. Nous sommes encouragés de constater que les possibilités de croissance du secteur canadien du sans-fil demeurent très intéressantes, le taux de pénétration du marché à la fin de 2004 s'élevant à seulement 47 pour cent de la population totale du pays, soit bien au-dessous du taux de pénétration enregistré aux États-Unis, en Europe et en Asie.

TELUS Mobilité a été classée pendant trois trimestres consécutifs à la tête des télécommunicateurs sans fil en Amérique du Nord par N. Moore Capital, société indépendante qui effectue des analyses du secteur portant sur nombre de mesures financières et d'exploitation.

2 Accroître la valeur de la marque en offrant un service à la clientèle exceptionnel En tant qu'entreprise de services, nous savons que la qualité du service à la clientèle, à la fois dans le domaine filaire et dans le sans-fil, doit être pour nous une préoccupation constante. Nous avons à cet égard réalisé des progrès notables en 2004.

TELUS Mobilité continue de fournir un service à la clientèle exceptionnel, tant pour ce qui est de la performance de ses réseaux que pour ce qui est de l'attention portée à ses abonnés. Son taux de désabonnement, l'un des plus bas en Amérique du Nord, le prouve d'ailleurs : s'élevant à seulement 1,4 pour cent, il signifie que nos abonnés au sans-fil demeurent chez TELUS pendant presque six ans en moyenne.

Les membres de l'équipe de TELUS Communications ont également continué de veiller à l'amélioration du service à la clientèle en 2004 et ont atteint des niveaux sans précédent dans bien des domaines où la qualité du service est mesurée. Le perfectionnement de nos portails telus.com et montelusmobilite.com a permis à nos clients de gérer eux-mêmes leurs comptes encore plus qu'auparavant. De plus, les améliorations continues apportées à notre système interactif de reconnaissance de la voix facilitent la gestion efficace des appels de nos clients. En octobre, nous avons mis en service

deux programmes de technologie de l'information destinés à transformer et à simplifier les processus et les outils qu'emploient les membres de notre équipe qui sont en contact direct avec nos clients afin d'améliorer le déroulement du travail et le service à la clientèle.

3 Revitaliser le segment du service filaire en étendant nos activités et en innovant Résolus à trouver une solution à la baisse des produits d'exploitation tirés des services filaires, qui touche d'ailleurs tout le secteur des télécommunications, nous nous étions donnés pour but d'atteindre à cet égard le seuil de rentabilité ou une hausse de un pour cent en 2004. Après avoir accusé au milieu de l'année une baisse de plus de deux pour cent, les produits d'exploitation de TELUS dans ce segment ont progressé aux troisième et quatrième trimestres par rapport à l'année 2003, pour revenir en fin d'année à leur point de départ.

Nous attribuons ces résultats à notre approche distincte dans l'interurbain, à notre décision d'éviter le bradage et à la croissance sous-jacente de cinq pour cent des produits d'exploitation tirés des services de transmission de données attribuable en partie à notre avancée sur le marché des entreprises dans le centre du Canada.

4 Viser le premier rang dans le segment d'Internet haute vitesse En 2004, nous avons réussi à accroître notre part du marché d'Internet haute vitesse de deux points comparativement à celle du câblodistributeur qui est notre principal concurrent, pour la porter à 40 pour cent. Nous avons acquis 128 000 nouveaux abonnés, atteignant ainsi notre objectif pour l'année.

Notre investissement de 800 millions de dollars dans l'Internet haute vitesse a servi de fondement au lancement de divers nouveaux services à l'intention de notre clientèle résidentielle et d'affaires. En novembre, nous avons lancé le premier anti-logiciel espion offert par un fournisseur de services Internet (FSI) dans l'Ouest canadien, qui s'ajoute à une gamme de services de sécurité Internet d'avant-garde protégeant les connexions Internet de nos clients.

5 S'employer à réduire les coûts Nous avons achevé au début de 2004 les trois premières étapes de notre important programme triennal d'efficacité opérationnelle, amorcé en 2001, réalisant des économies annuelles cumulatives de 538 millions de dollars. De plus, nous avons rehaussé notre efficacité sur le plan des coûts en regroupant en deux emplacements principaux nos

numéro un

Grâce à sa croissance vigoureuse et rentable et à son taux de satisfaction de la clientèle exceptionnel, TELUS Mobilité a pris la tête du secteur du sans-fil. En décembre, elle a été classée au premier rang de tous les télécommunicateurs sans fil de l'Amérique du Nord à la suite d'un sondage indépendant réalisé par N. Moore Capital.



quinze services de technologie de l'information et en intégrant nos deux centres de services de détail à la clientèle d'affaires. Dans le domaine du sans-fil, nous avons continué de bénéficier des économies d'échelle qu'il nous est possible de réaliser en tant qu'entreprise nationale et notre rentabilité s'est accrue à un taux deux fois plus élevé que le taux de croissance de nos produits d'exploitation.

6 Conclure une nouvelle convention collective

Malheureusement, nous n'avons pas pu atteindre notre objectif de conclure une convention collective pour les membres syndiqués de notre équipe. Notre stratégie à cet égard a été entravée par la nécessité d'attendre la décision du Conseil canadien des relations industrielles (CCRI) quant à notre demande de révision de sa décision d'imposer l'arbitrage exécutoire plutôt que de permettre aux parties de tenter de parvenir à un règlement en suivant le processus de négociation établi. Le CCRI a décidé en février 2005 d'annuler sa décision d'imposer l'arbitrage obligatoire et nous souhaitons que cette décision imprime un élan au processus et mène à la conclusion d'une nouvelle convention collective reflétant les besoins des membres de notre équipe, de nos actionnaires et de nos clients.

Nous continuons sur notre lancée en 2005

Nos résultats passés démontrent que c'est notre détermination à suivre une stratégie efficace accordant une place importante aux priorités claires qui nous a conduit au succès malgré l'évolution continue du secteur des télécommunications. Notre approche demeure inchangée, et nous nous sommes donnés pour 2005 des priorités qui poussent plus loin les efforts déployés en 2004 :

- 1 **Accroître notre avance dans le sans-fil** et continuer de produire des résultats financiers et d'exploitation et d'afficher un taux de satisfaction de la clientèle de premier ordre tout en profitant pleinement du potentiel de croissance du secteur canadien du sans-fil.
- 2 **Tirer parti de nos investissements dans l'Internet haute vitesse avec la gamme des produits de domotique Cyberlogis** en Colombie-Britannique, en Alberta et dans l'est du Québec.
- 3 **Relever nos résultats dans les services filaires aux entreprises en Ontario et au Québec** en poursuivant notre expansion et en en tirant pour la première fois un bénéfice d'exploitation annuel.
- 4 **Rehausser la valeur de notre marque en offrant à nos clients une expérience exceptionnelle** grâce à des produits IP de pointe et à un service à la clientèle sans pareil.
- 5 **Continuer d'améliorer la productivité** dans l'ensemble de notre entreprise en vue de tempérer la pression exercée sur nos marges dans le secteur filaire par la concurrence, l'évolution technologique et la réglementation.
- 6 **Conclure une nouvelle convention collective** tenant compte de la dynamique dans le secteur des télécommunications et des besoins de tous nos partenaires.

Responsabilité sociale

Les membres de l'équipe TELUS ont démontré tout au long de l'année leur attachement passionné à leur rôle social. Nous sommes tous déterminés à apporter une contribution positive aux collectivités dans lesquelles nous habitons et travaillons et que nous desservons. TELUS est résolue à devenir l'entreprise canadienne la plus responsable et, avec son équipe, a fait la preuve de sa conscience sociale à bien des occasions en 2004.

TELUS a été reconnue en 2004, pour la quatrième année de suite, pour l'excellence de ses efforts de développement durable en étant la seule entreprise de télécommunications nord-américaine sélectionnée pour faire partie du Dow Jones Sustainability Index. En outre, TELUS a mérité pour son engagement en matière de responsabilité environnementale le titre de « Best Environmental Corporate Citizen » de l'année 2004 décerné par l'organisme Corporate Knights dans le cadre de son classement annuel des cinquante entreprises canadiennes les plus responsables sur le plan social. De plus amples renseignements au sujet de ces distinctions sont donnés à la page 16 du présent rapport et sur le site telus.com/socialresponsibility.

Nous prenons au sérieux nos responsabilités en matière d'information financière et de régie d'entreprise. La société Corporate Essentials a classé notre rapport annuel 2003 neuvième sur mille rapports évalués à l'échelle mondiale, et au premier rang dans le volet essentiel « stratégie, objectifs et perspectives ». L'Institut Canadien des Comptables Agréés, pour sa part, a jugé notre rapport 2003 le meilleur rapport annuel produit au Canada.

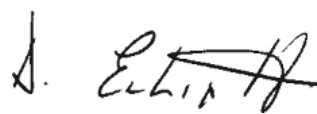
Le futur est simple

Nous comptons en 2005 et au cours des années suivantes continuer de déployer notre stratégie en réalisant nos six priorités et en tentant d'atteindre les quinze objectifs financiers et d'exploitation que nous avons annoncés en décembre dernier pour 2005.

J'entrevois pour TELUS d'énormes possibilités sur les marchés canadiens des services Internet, de transmission de données et sans fil, qui devraient profiter à la fois à nos investisseurs, à nos clients et aux membres de notre équipe. TELUS se lance dans l'année 2005 avec une stratégie claire, une situation financière solide et un élan indéniable, déterminée à être fidèle à sa marque en faisant en sorte que le futur soit simple pour tous ses partenaires.

Nous vous remercions de votre soutien continu.

Cordialement,



Darren Entwistle

Président et chef de la direction

Le 25 février 2005

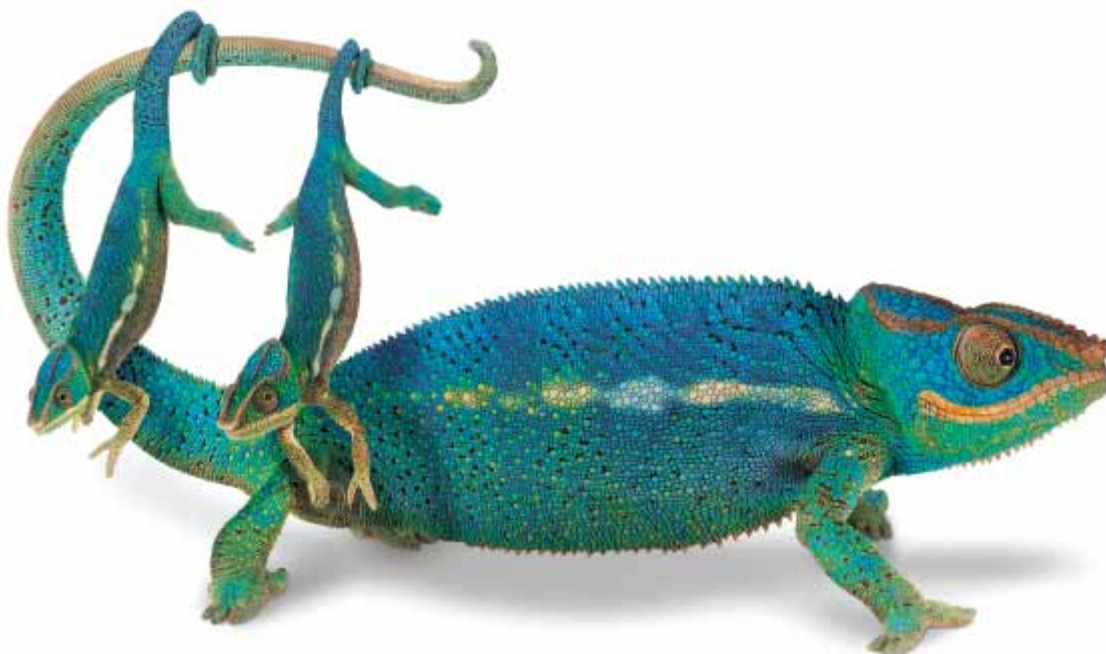
notre but : devenir l'entreprise canadienne la plus responsable

Chez TELUS, nous sommes déterminés à apporter une contribution positive et durable aux collectivités dans lesquelles nous habitons et travaillons et que nous desservons. Nous avons pour but de nous démarquer des autres entreprises canadiennes par notre présence sociale assidue, et nous nous préoccupons du bien-être social, économique, environnemental et physique de nos collectivités. Nous prenons les devants pour appuyer les jeunes en tirant parti de nos ressources financières, de nos technologies et de notre expertise. Avec TELUS, le futur est simple :

nous appuyons nos collectivités

Afin que notre soutien ait le plus d'effet possible, nous avons décidé de nous concentrer stratégiquement sur la santé et le mieux-être, l'éducation et les sports, et les arts et la culture. Nous nous attachons avant tout à appuyer les jeunes et à les faire profiter des nouvelles technologies. En 2004, nous avons participé aux projets suivants, notamment :

- **Science World British Columbia** – Nous soutenons l'innovation technique et investissons dans l'avenir des leaders de demain en appuyant le centre de sciences de Vancouver. Cet effort représente un investissement de neuf millions de dollars, étalé sur quinze ans et prendra la forme d'un partenariat à multiples facettes proposant des programmes d'éducation et de vulgarisation, ainsi que des projets d'amélioration des installations.
- **TELUS CybertalesSM** – Par l'entremise de ce projet d'écriture collectif novateur reposant sur l'utilisation de techniques Internet, TELUS aide les enfants albertains à développer leurs compétences dans les domaines de la création littéraire et des nouvelles technologies. Les classes d'enfants participantes contribuent en ligne leurs idées à un conte dont la version définitive est interprétée à l'occasion du festival international des enfants de St. Albert.
- **Opération Enfant Soleil** – Cet organisme a pour mission d'aider les enfants malades du Québec en leur apportant des soins de santé supplémentaires. TELUS contribue généreusement à Opération Enfant Soleil depuis six ans et, en 2004, a joué un rôle important dans son téléthon annuel, qui a permis d'amasser plus de 12,5 millions de dollars.



- **Royal Conservatory of Music** – TELUS s'est engagée à verser dix millions de dollars sur cinq ans à la campagne Building National Dreams du Royal Conservatory of Music de Toronto. Le TELUS Centre for Performance and Learning[™], un nouvel établissement d'enseignement exploitant les techniques électroniques et multi-médias, ouvrira ses portes en 2006. Au moyen des techniques Internet novatrices de TELUS, le centre mettra à la disposition des jeunes musiciens de l'ensemble du Canada des occasions et des outils évolués de formation et de perfectionnement par voie électronique.
- **Sports amateurs** – TELUS appuie des programmes et organismes de sports amateurs dans tout le Canada et offre son soutien aux athlètes amateurs, du terrain de jeux au podium. En 2004, nous avons annoncé notre décision de commanditer à long terme nombre d'associations sportives nationales et régionales, dont Hockey Canada, Alpine Canada Alpin, l'Association canadienne de soccer et la Fédération de surf des neiges du Canada.

nous maintenons notre tradition d'assistance

TELUS, ainsi que ses employés actuels et retraités, soutiennent depuis longtemps leurs collectivités, démontrant qu'ensemble, nous pouvons réussir à apporter des changements positifs.

Imagine  A Caring Company
Une entreprise généreuse

TELUS est reconnue depuis 1995 par le programme Imagine

Canada du Centre canadien de philanthropie comme une entreprise généreuse, qui verse tous les ans au moins un pour cent de ses bénéfices avant impôts à des œuvres de bienfaisance. En fait, au cours des cinq dernières années, TELUS et les membres de son équipe ont accordé 54 millions de dollars en aide financière et autre à nombre d'organismes de bienfaisance du Canada. En 2004, leurs contributions se sont chiffrées à dix millions de dollars.

TELUS appuie l'engagement social individuel de ses employés en doublant chaque dollar qu'ils versent à l'occasion de sa Campagne nationale de dons de charité. La campagne de 2004 nous permettra d'offrir plus de deux millions de dollars à des œuvres de charité canadiennes en 2005. De plus, par l'entremise du fonds de charité

TELUS, nous avons versé 362 800 \$ à des organismes de bienfaisance au Canada en 2004, en reconnaissance des 1814 employés qui ont fait chacun plus de 60 heures de bénévolat au cours de l'année.

À la fin de 2004 et au début de 2005, TELUS et les membres de son équipe ont largement contribué aux efforts de secours des victimes du tsunami qui a déferlé sur l'Asie du Sud. TELUS s'était engagée à verser un dollar pour chaque dollar offert par les membres de son équipe, jusqu'à concurrence de 250 000 \$, de sorte que plus de 575 000 \$ ont été amassés au total.

nous ouvrons la marche sur les plans économique, social et environnemental

Nous reconnaissons que pour être socialement responsables, il importe que nous exerçons nos activités de manière viable sur les plans économique, social et environnemental. Ainsi, notre conduite soutient à la fois nos projets d'expansion durable à long terme et notre volonté de protéger l'environnement et d'améliorer la qualité de vie dans les collectivités que nous desservons.



En 2004, pour la quatrième année de suite, TELUS a été reconnue pour l'excellence de ses efforts de développement durable en étant sélectionnée pour faire partie du Dow Jones Sustainability Index, un classement mondial de sociétés dont l'exploitation

est fondée sur la durabilité. De nouveau, TELUS était la seule entreprise de télécommunications nord-américaine et l'une de seulement treize entreprises canadiennes reconnues.



En outre, TELUS a été de nouveau reconnue pour sa longueur d'avance et son engagement en matière de responsabilité environnementale, ayant été nommée « Best Environmental Corporate Citizen » de l'année 2004 par les Corporate Knights

dans le cadre de leur classement annuel des cinquante entreprises canadiennes les plus responsables sur le plan social.

D'autres renseignements sur les prix et distinctions qu'a obtenus TELUS sont donnés sur le site telus.com/awards.

responsabilité sociale

Chez TELUS, le slogan *le futur est simple* illustre notre détermination à agir de manière responsable sur les plans économique, social et environnemental. Vous trouverez de plus amples renseignements à ce sujet sur le site telus.com/socialresponsibility.



TELUS Mobilité

Avec ses deux services sans fil numériques nationaux, son taux de satisfaction de la clientèle incomparable, son réseau des plus performants et ses produits et services novateurs, TELUS Mobilité est parfaitement positionnée pour offrir une solution sans fil inégalée à ses clients. Avec TELUS Mobilité, le futur est simple :

nous sommes au premier rang du sans-fil

En 2004, chez TELUS Mobilité, la convergence de toutes les composantes de nos activités a produit des résultats exceptionnels. En continuant de concentrer nos efforts sur le développement rentable de notre clientèle d'abonnés et sur l'entière satisfaction de nos clients, nous avons réussi à dégager d'excellents résultats financiers et d'exploitation et à nous positionner en tête du secteur nord-américain du sans-fil.

Notre clientèle d'abonnés au sans-fil a augmenté en 2004 de 15 pour cent, pour s'élever en fin d'année à plus de 3,9 millions d'abonnés. Nous avons continué à nous appliquer à attirer et à conserver une clientèle de grande valeur, tactique qui nous a permis de réaliser les meilleurs produits d'exploitation moyens par appareil d'abonné (PMPA) au Canada, soit de 60 \$ par mois, par comparaison à 57 \$ par mois en 2003. Les PMPA de TELUS Mobilité continuent de dépasser d'environ 20 pour cent celui de nos concurrents canadiens. Les taux d'utilisation ont continué de grimper en 2004, se traduisant par une hausse de 10 pour cent du nombre moyen de minutes d'utilisation par mois et soulignant l'intérêt grandissant des Canadiens pour les téléphones sans fil.

En travaillant intensément à la satisfaction de notre clientèle et en créant des programmes de fidélisation et de rétention efficaces, nous avons réussi à enregistrer l'un des taux de désabonnement les plus faibles du secteur mondial des services sans fil. En 2004, notre taux de désabonnement s'est chiffré à 1,4 pour cent seulement.

nous sommes à même de suivre l'accélération de la demande de services de données sans fil

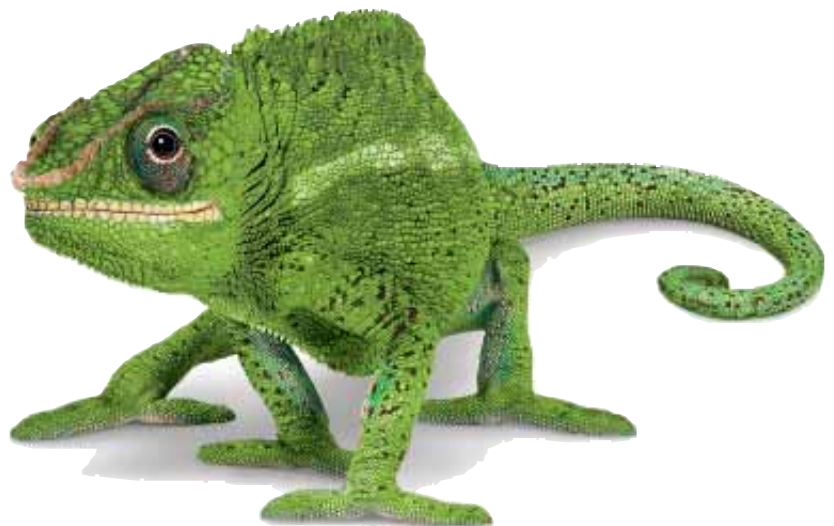
Les téléphones sans fil ne servent pas seulement aux appels téléphoniques. Nous procurons également des services et des produits de transmission de données à notre clientèle d'affaires, principalement sous forme de services à valeur ajoutée, d'appareils de transmission de données uniques et du réseau Mike. Les consommateurs s'intéressent toujours davantage à la messagerie textuelle, image et vidéo, au téléchargement des derniers jeux interactifs, sonneries et images et à la navigation sur le Web.

La messagerie image est de plus en plus populaire auprès de nos clients en raison des albums de photos électroniques personnalisés dans lesquels ils peuvent sauvegarder les photos prises avec leur appareil sans fil pour les transmettre à leur gré. Nos abonnés transmettaient, fin 2004, des centaines de milliers de photos par mois, souvent en y joignant un message sonore, vocal et textuel. Nous avons lancé en 2004 la messagerie vidéo, qui permet à nos clients de partager instantanément leurs vidéos d'affaires ou personnelles avec leurs collègues, amis et familles.

TELUS Mobilité offre également au Canada l'accès Internet mobile rapide aux voyageurs d'affaires. Outre notre réseau 1X, qui permet le transfert de données dans l'ensemble du pays, nous exploitons actuellement environ 200 points d'accès Wi-Fi dans des endroits publics très fréquentés comme des immeubles de bureaux, des hôtels, des centres de congrès et certains aéroports internationaux.

nos téléphones sont polyvalents

En offrant la puissante fonctionnalité de communication instantanée à bouton-poussoir Push To Talk (PTT) avec le service Contact Direct, le réseau Mike iDEN de TELUS Mobilité est devenu le service sans fil différencié de choix des entreprises canadiennes, qu'il s'agisse de PME, de grandes sociétés ou d'organismes publics.



Nous avons continué d'ouvrir la voie sur le marché des services PTT en lançant en janvier 2005 Parlez Direct, service qui offre les avantages de la communication instantanée aux utilisateurs de notre réseau AMRC national.

Nous demeurons au rang des principales entreprises pour ce qui est de la transmission de données sans fil en mettant à la disposition de nos clients des appareils téléphoniques novateurs dotés d'une forte capacité pour les données et l'infrastructure leur permettant d'utiliser pleinement ces appareils. TELUS Mobilité offre actuellement une vaste gamme de téléphones pouvant transmettre des données, allant des premiers téléphones avec appareil photo mégapixels au Canada et des visophones dernier cri aux appareils permettant l'accès mobile aux jeux les plus récents au moyen de la technologie Java.

Nous offrons maintenant aux utilisateurs de nos deux réseaux numériques les imposants appareils BlackBerry de Research in Motion (RIM), dont le BlackBerry 7510, le premier appareil de ce type au Canada pouvant être employé par les entreprises sur le puissant réseau intégral Mike iDEN et le premier BlackBerry doté d'un haut-parleur.

La personnalisation des téléphones sans fil est une tendance de plus en plus populaire, particulièrement chez les jeunes. Les clients de TELUS Mobilité peuvent choisir parmi des milliers de sonneries mélodiques et vocales et d'économiseurs d'écran offerts pour personnaliser à leur goût leurs téléphones.

TELUS Mobilité porte la personnalisation à un autre niveau en offrant un large éventail de téléphones de couleurs vibrantes et d'appareils pouvant être modifiés au moyen de façades interchangeableables et accompagnés de pochettes, d'étuis et de supports de ceinture de couleurs variées.

nous offrons un service de qualité incomparable

En réponse à la demande croissante d'options de libre-service, nous avons apporté des améliorations à notre portail montelusmobilite.com.

messaging facile et rapide

TELUS Mobilité a été la première entreprise au monde à offrir le téléphone Fastap LG 6190. Doté d'un clavier qui intègre des touches de lettres placées autour des touches numériques, le Fastap facilite et accélère l'envoi de messages textuels, de photos et de courriels et l'entrée de données. Plus de 710 millions de messages textuels ont été transmis d'un téléphone à un autre en 2004 au Canada, une augmentation de plus de 100 pour cent par rapport à 2003.

Nos clients bénéficient ainsi d'une plus grande souplesse pour gérer leurs comptes et personnaliser leurs produits sans fil, et peuvent même acheter, activer et personnaliser leurs téléphones sans fil en ligne 24 heures par jour.

TELUS Mobilité, pour qui le service à la clientèle est une priorité, exploite des centres d'appel à l'intention de ses clients dans tout le Canada, dont celui de Barrie, ville ontarienne en pleine croissance, qui a été mis en marche récemment. En 2004, nous avons ouvert quinze nouveaux magasins phares TELUS Mobilité, portant le total à plus de cent. Nos points de détail, répartis entre l'Île de Vancouver et Terre-Neuve, sont maintenant au nombre de 2500.

notre couverture s'étend à un nombre toujours grandissant de Canadiens

En 2004, nous avons poursuivi le développement et l'amélioration de notre réseau sans fil numérique 1X national. Au Québec, par exemple, nous avons accru notre couverture au coût de 4,5 millions de dollars dans des régions à forte croissance. De plus, nous avons poursuivi notre programme d'expansion dans le centre de la Colombie-Britannique, pour rejoindre dix communautés de taille restreinte et éloignées de cette province.

Le réseau Mike s'est également étendu, pour atteindre la Nouvelle-Écosse, de sorte que nos clients peuvent maintenant utiliser le service Contact Direct de Mike d'un océan à l'autre.

En mai, nous avons annoncé avec Nextel Communications le lancement d'un nouveau service de radio bidirectionnelle qui permet à nos clients d'employer le service Contact Direct de Mike dans l'ensemble du Canada et des États-Unis au moyen des réseaux entièrement numériques de TELUS et de Nextel. Au premier trimestre de 2005, nous avons annoncé les services Mike et PTT au Mexique et dans divers pays de l'Amérique du Sud. Ainsi, il suffit aux utilisateurs de Mike d'appuyer sur un bouton pour communiquer avec n'importe lequel des utilisateurs du réseau iDEN en Amérique du Nord ou en Amérique du Sud, au nombre de presque vingt millions.



TELUS Communications

2004 a été pour TELUS Communications une année de progrès réguliers, marquée par notre avance concurrentielle dans le domaine des applications d'affaires IP, notre lancement de solutions de domotique novatrices et l'amélioration de notre service à la clientèle. Chez TELUS, le futur est simple :

nous visons le sommet au chapitre des services Internet

Nous avons continué en 2004 de briger le premier rang pour ce qui est des services Internet, et desservons maintenant près d'un million d'abonnés, dont 71 pour cent ont choisi le service haute vitesse. Notre investissement de 800 millions de dollars sert de fondement à nos nouveaux services et applications IP.

Nous avons ajouté en mars aux services en ligne offerts à nos clients slacheRADIO de TELUS (appelé Pureradio dans les provinces autres que le Québec), un nouveau service de musique permettant aux abonnés à Internet haute vitesse d'écouter de la musique de qualité en continu et de télécharger légalement et rapidement des pièces.

En novembre, nous avons lancé Anti-Spyware, le premier anti-logiciel espion offert par un fournisseur de services Internet (FSI) dans l'Ouest canadien. Ainsi, nos clients d'affaires et résidentiels peuvent protéger leurs ordinateurs avec le groupement de services de sécurité de TELUS, qui comprend un anti-logiciel espion, un antivirus incluant l'anti-publipostage Ad Block, un pare-feu, un logiciel de contrôle d'accès et un antipourriel.

Le service Internet Turbo GT (appelé TELUS Fast Dial-up dans les provinces autres que le Québec), également lancé en 2004, permet à nos clients du Québec, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique de naviguer sur le Web et de télécharger cinq fois plus rapidement et leur procure une capacité accrue pour le courriel.

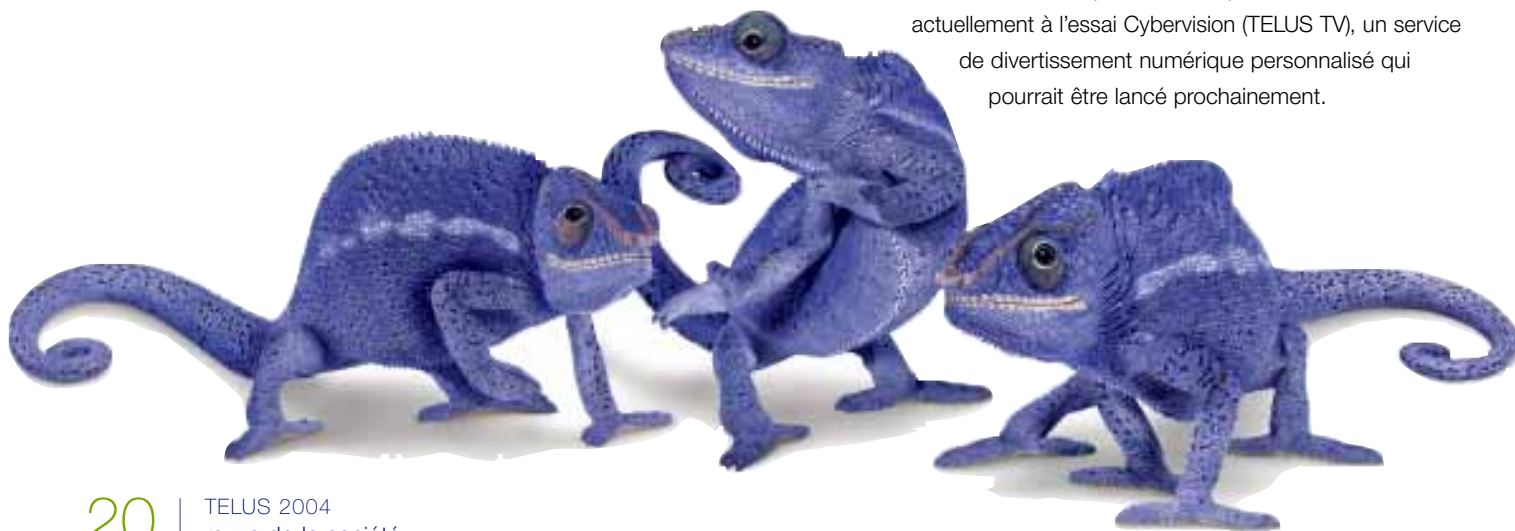
nous offrons des produits de domotique numériques efficaces

Nous avons déployé l'an dernier notre stratégie en matière de services de domotique numériques en lançant une gamme de services et de produits intégrés facilitant les communications entre les familles et les amis et le reste du monde. Fondée sur notre service Internet haute vitesse, la gamme de produits de domotique Cyberlogis (Future Friendly Home) de TELUS comprend des services et des produits intégrés et novateurs qui sont sûrs, simples à installer et faciles à utiliser.

Nous avons commercialisé les deux premières composantes de la gamme des produits de domotique en 2004. D'abord, en mai, nous avons lancé Cyberzone (TELUS Home Networking), solution intégrée permettant de créer un réseau à domicile en branchant plusieurs ordinateurs, avec et sans fil, à Internet haute vitesse. Les membres d'une famille peuvent ainsi utiliser leur ordinateur n'importe où dans la maison pour accéder à Internet, en plus de partager leurs imprimantes, scanners et fichiers.

Puis, en novembre, TELUS a été la première entreprise canadienne et la première grande entreprise nord-américaine de télécommunications à offrir un produit de télésurveillance pour la maison. Le Télésurveillant ou Cybercam de TELUS est un service de vidéosurveillance fonctionnant avec Internet haute vitesse et des connexions sans fil et employant plusieurs caméras vidéo pour communiquer aux clients des renseignements sur les activités se déroulant dans leur maison au moyen d'un téléphone sans fil, d'un téléavertisseur ou du courriel.

Nous avons l'intention, en 2005, de continuer de créer de nouveaux services de domotique. Par exemple, nous mettons actuellement à l'essai Cybervision (TELUS TV), un service de divertissement numérique personnalisé qui pourrait être lancé prochainement.



notre réseau est solide et à la fine pointe de la technologie

TELUS a été, il y a deux ans, la première importante entreprise de télécommunications en Amérique du Nord à faire passer son réseau à la technologie IP. Ce réseau de pointe a été conçu pour supporter des applications voix, données et vidéo de grande qualité, et nous confère une nette longueur d'avance et des avantages notables sur le marché des entreprises.

En 2004, nous avons amorcé la migration de 84 pour cent de notre trafic interurbain auparavant acheminé sur l'ancienne plateforme nationale de Stentor Alliance. Cette migration, qui devrait nous permettre d'économiser des millions de dollars, devrait être achevée au premier trimestre de 2005. De plus, nous continuons d'assurer la migration du trafic transmis sur notre réseau à commutation de circuits traditionnel, pour le faire passer à notre réseau IP de pointe. L'exploitation d'un seul réseau IP, auquel nous aurons progressivement transféré toutes nos communications, nous permettra de réaliser des économies et d'accroître notre efficacité au niveau de la planification et de la gestion.

Nos prévoyons en 2005 offrir à partir de notre infrastructure IP de nouveaux services de domotique novateurs Cyberlogis de TELUS à un plus grand nombre de marchés au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique et présenter des solutions IP supplémentaires à nos clients d'affaires dans tout le Canada.

Des ententes de gros conclues avec d'autres grands télécommunicateurs nous ont permis en 2004 de réaliser un projet de commutation multiprotocole avec étiquetage des flux dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. Grâce à cette connectivité continue, les clients de TELUS peuvent accéder à un réseau fiable s'étendant sur tout le continent et leur offrant la largeur de bande et le niveau de service nécessaires pour les dernières applications intégrées.

nos solutions IP sont révolutionnaires

En 2004, nous avons continué de prendre les devants dans le domaine de la téléphonie IP en rehaussant les capacités de notre service IP-One Innovation, le premier service voix sur IP hébergé et géré de niveau commercial au Canada. Les clients d'affaires peuvent maintenant personnaliser davantage leur service téléphonique, puisqu'ils bénéficient d'un choix accru de fonctions comme la

messagerie vocale avec option de visualisation de la liste de messages et la fonction Trouvez-moi/Suivez-moi, accessibles à partir d'un portail facile à utiliser.

Nous comptons lancer IP-One Evolution au premier semestre de 2005. Avec ce produit, les entreprises, qu'elles soient régionales ou nationales, peuvent à leur rythme réaliser une migration transparente de Centrex à la téléphonie IP. Les solutions IP-One et IP-One Evolution permettent toutes deux la convergence des communications voix, données et Internet en un seul réseau IP efficace, réduisant les coûts et rehaussant la productivité de leurs utilisateurs.

nous continuons de réaliser des progrès dans le centre du Canada

Dans le domaine des services filaires, ce sont les activités d'entreprise non titulaire dans le centre du Canada qui nous offrent le plus de possibilités d'accroître nos produits d'exploitation. Nous sommes déterminés à tirer de nos services IP au Québec et en Ontario des produits d'exploitation récurrents de haut niveau, en exploitant l'avance technologique et commerciale et la distinction que représente notre réseau IP.

Nos efforts ont été récompensés par la conclusion de nombre de contrats pluriannuels avec de grandes sociétés. Notre contrat clé de 160 millions de dollars avec IBM pour le Groupe financier Banque TD a été mis en œuvre sans heurts, y compris la migration de plus de 1000 succursales au réseau de TELUS. En 2005, nous poursuivons nos travaux pour convertir à TELUS jusqu'à quatre cents guichets bancaires automatiques.

Nous avons obtenu en 2004 plusieurs autres contrats d'envergure. En mai, par exemple, nous avons annoncé la conclusion d'un contrat de six ans de 66 millions de dollars avec Les Coopérateurs comprenant des services de transmission de données sur réseau étendu (RE) et réseau local d'entreprise (RLE) visant plus de 600 emplacements, ainsi qu'un vaste portefeuille de services téléphoniques. Nous avons, de plus, fait savoir que nous avons passé un contrat de sept ans s'élevant à dix millions de dollars avec la Banque Laurentienne, aux termes duquel TELUS se chargera de la gestion de l'ensemble de l'infrastructure téléphonique de 153 succursales situées au Québec et à Ottawa.

nous avons à cœur votre tranquillité d'esprit

Le service Télésurveillant, aussi appelé Cybercam, de TELUS convient parfaitement aux gens qui souhaitent surveiller leur maison à distance, que

ce soit pour avoir l'œil sur leurs enfants, leurs parents âgés, leurs animaux de compagnie ou leurs biens. En tout temps et en tout lieu, à condition de disposer d'un accès Internet haute vitesse, ils peuvent recevoir à distance, au moyen d'un routeur sans fil, les signaux transmis par des caméras sans fil.



the Future Friendly® Home

foire aux questions

Q Pourquoi Verizon a-t-elle vendu sa participation de 21 pour cent dans TELUS, et quelles sont les conséquences de cette vente pour les actionnaires de TELUS?

R La vente de décembre 2004 était conforme à la stratégie de Verizon de se concentrer davantage sur le marché intérieur américain, stratégie d'ailleurs semblable à celle de TELUS au Canada. Verizon investit actuellement des milliards de dollars dans le développement de ses secteurs essentiels, et porte son attention surtout sur le sans-fil, le service filaire à large bande et l'expansion nationale de son infrastructure de téléphonie fixe dans le but d'exploiter le marché américain des entreprises. Afin d'aider au financement de ces investissements aux États-Unis, Verizon s'est départie d'un grand nombre de ses biens internationaux au cours des deux dernières années, dont la totalité de ses 73,5 millions d'actions de TELUS en contrepartie d'un produit brut de 2,24 milliards de dollars canadiens.

Une convention de relations à long terme conclue entre les sociétés obligeait Verizon à obtenir l'accord d'une majorité des administrateurs indépendants de TELUS avant de pouvoir vendre sa participation en actions. Cette condition a permis à TELUS de négocier des conditions favorables avant d'autoriser la tenue de l'opération dans l'intérêt des deux parties. TELUS a ainsi reçu sur-le-champ un paiement forfaitaire de 148 millions de dollars canadiens (125 millions de dollars américains) de la part de Verizon et a tiré des avantages se chiffrant à 245 millions de dollars canadiens (207 millions de dollars américains) de cette opération, en tenant compte des frais annuels réduits payables à Verizon aux termes de la convention modifiée d'utilisation de logiciels et de technologies liés aux services filaires.

Verizon et TELUS maintiennent leurs relations commerciales mutuellement avantageuses pour mieux répondre aux besoins de

leurs clientèles respectives, tant pour les services filaires que sans fil. Par exemple, TELUS Mobilité et Verizon Wireless ont élargi la portée de leurs conventions de services d'itinérance pour les services sans fil aux termes d'une convention de services d'itinérance à long terme consolidée. Cette convention donne à nos 3,9 millions de clients accès au réseau sans fil de pointe national de Verizon aux États-Unis. Elle fait aussi de TELUS Mobilité le partenaire de services d'itinérance de préférence pour le nombre toujours croissant des 44 millions de clients de Verizon lors de leurs déplacements au Canada.

De taille considérable, ce placement d'actions est le quatrième en importance de l'histoire canadienne. Les demandes d'acheteurs de détail et institutionnels ont largement dépassé le nombre d'actions offertes. Entre l'annonce de la vente et la fin de 2004, le cours des actions ordinaires de TELUS a augmenté de 11 pour cent et celui des actions sans droit de vote de TELUS, de 14 pour cent. Une partie importante des actions ont été placées au Canada, dont dix millions réparties parmi de petits actionnaires de détail, majorant les intérêts canadiens dans TELUS. De plus, nous avons élargi notre base d'actionnaires en accueillant beaucoup de nouveaux actionnaires canadiens, et plus particulièrement des actionnaires institutionnels internationaux. Enfin, l'ajout de 73,5 millions d'actions a accru de 26 pour cent notre flottant et rehaussé la liquidité de nos titres, un facteur clé pour les grands investisseurs institutionnels.

TELUS croit que les conventions modifiées relatives aux services filaires et sans fil, les indemnités importantes reçues en espèces, la grande réussite du placement d'actions et l'élargissement de notre base d'actionnaires sont tous des événements très positifs pour nos actionnaires.



Darren Entwistle

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



Q Étant donné que la société continue de générer des flux de trésorerie importants, les utilisera-t-elle pour réduire sa dette en 2005 ou envisagera-t-elle d'en faire bénéficier les actionnaires au moyen, notamment d'une nouvelle augmentation des dividendes?

R TELUS produit actuellement des flux de trésorerie disponibles importants et a fait d'énormes progrès au niveau de l'endettement ces dernières années. Nous avons en effet réduit notre dette nette de 1,9 milliard de dollars au cours des deux dernières années et, au troisième trimestre de 2004, nous avons atteint deux des trois objectifs de notre politique d'endettement à long terme, et ce, quinze mois avant la date d'échéance prévue. À la fin de l'année, notre ratio dette nette/total des capitaux s'élevait à 48 pour cent, s'insérant aisément dans notre fourchette cible de 45 à 50 pour cent. En outre, notre ratio dette nette/BAILA total se chiffrait à 2,1, correspondant à notre cible d'un ratio d'au plus 2,2. Nous prévoyons que, au fil du temps, les agences de notation tiendront compte de ces résultats et changeront notre cote actuelle de BBB moyen pour BBB haut ou A bas, conformément à notre objectif à long terme.

Notre objectif de 2005 est de générer entre 1,2 et 1,3 milliard de dollars en flux de trésorerie disponibles. Une partie de cet argent est nécessaire au fonds de roulement et à d'autres fins, mais TELUS n'a aucune dette importante venant à échéance avant juin 2006 si ce n'est que nous avons l'intention de racheter par anticipation, le 16 juin 2005, des débentures convertibles à 6,75 pour cent d'un montant de 150 millions de dollars arrivant à échéance en juin 2010. Nous prévoyons maintenir un solde de caisse important en prévision de l'échéance de 2006, et nos flux de trésorerie positifs nous donnent la souplesse additionnelle qui nous permet d'envisager d'autres utilisations pour cet argent, plus avantageuses pour les actionnaires. Par conséquent, en octobre 2004, nous avons annoncé une série d'initiatives visant l'augmentation de la valeur de l'avoir de nos actionnaires.

Ainsi, TELUS a d'abord fait savoir qu'elle augmentait de 33 pour cent son dividende trimestriel, le faisant passer de 15 à 20 cents.

TELUS a ensuite établi pour la première fois et publié des normes quant à ses dividendes futurs, prévoyant un ratio dividendes/bénéfice visé variant entre 45 et 55 pour cent. TELUS cherche à relever son bénéfice par action de 4 à 17 pour cent au cours de la prochaine année, et à continuer d'accroître ses bénéfices au cours des prochaines années. Les normes relatives au ratio dividendes/bénéfice fournissent une référence utile aux investisseurs souhaitant évaluer le potentiel d'augmentation possible future des dividendes de TELUS.

Enfin, nous nous sommes engagés dans un programme visant le rachat de jusqu'à 25,5 millions d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote de TELUS. Cette offre publique de rachat dans le cours normal des activités (l'« offre de rachat ») a été lancée le 20 décembre et, au cours des douze derniers jours de 2004, TELUS a racheté 2,2 millions d'actions pour 78 millions de dollars. Le rachat d'actions est une méthode utilisée pour rendre des capitaux aux actionnaires et accroître la rareté, et ainsi la valeur, des actions en circulation restantes.

Compte tenu de nos normes relatives au versement de dividendes et des résultats du premier stade de notre offre de rachat, et d'après notre évaluation constante des utilisations appropriées de nos flux de trésorerie disponibles, nous estimons que TELUS devrait demeurer dans une bonne position pour pouvoir envisager de profiter d'occasions futures d'apporter une plus-value à ses actionnaires.



Robert McFarlane

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

Q Le rendement de TELUS Mobilité a été très fort en 2004. Comment la société prévoit-elle maintenir cet élan en 2005 et dans les années qui suivent?

R TELUS Mobilité est un maillon clé de la chaîne de valeur dont bénéficient les actionnaires de TELUS, et le segment du secteur des télécommunications qui se développe le plus rapidement demeure celui des services sans fil.

Il est prévu que le taux de pénétration du marché du sans-fil au Canada s'élèvera à plus de 50 pour cent en 2005, de sorte que les possibilités de croissance demeurent très intéressantes. TELUS et des observateurs du secteur s'attendent à ce qu'environ 1,5 million de nouveaux abonnés viennent grossir annuellement les rangs des abonnés au sans-fil au cours des prochaines années. TELUS Mobilité prévoit enregistrer de 425 000 à 475 000 ajouts nets en 2005, une augmentation de 11 à 12 pour cent de notre clientèle nationale. Cette croissance, combinée à des produits d'exploitation moyens par appareil d'abonné (PMPA) parmi les plus élevés du secteur, à un faible taux de désabonnement et à un contrôle rigoureux des dépenses, devrait permettre à TELUS Mobilité de maintenir dans les deux chiffres la croissance de ses produits d'exploitation, de ses bénéfices et de ses flux de trésorerie en 2005.

Nous nous attendons à voir nos produits d'exploitation continuer de progresser en 2005, soutenus par l'accroissement de notre clientèle, nos PMPA vigoureux et l'utilisation de nos nouveaux services. Nous prévoyons maintenir des PMPA élevés, soit d'environ 20 pour cent de plus que nos concurrents nationaux, notamment grâce à notre politique de tarification disciplinée et à l'augmentation de l'utilisation de nos services et à l'adoption de nos nouveaux services par nos clients, surtout de nos services de transmission de données. Nous avons pu constater qu'il existe une forte demande de nouveaux services de transmission de données et de produits offerts tant sur notre réseau SCP que notre réseau Mike, et observons une croissance exponentielle continue de l'utilisation des services de courriel mobile, de la messagerie textuelle et image et, désormais, de la messagerie vidéo.

L'engagement de TELUS quant au service à la clientèle et à la qualité de ses réseaux continue d'être récompensé, puisque nous profitons de l'un des meilleurs taux de satisfaction de la clientèle du secteur, comme le prouve notre faible taux de désabonnement, qui est de 1,4 pour cent. Même si TELUS Mobilité s'est très bien tirée d'affaire sur un marché de quatre concurrents au cours des dernières années, nous nous attendons à profiter au fil du temps des avantages du nouveau marché de trois concurrents résultant du regroupement de sociétés qui a eu lieu vers la fin de 2004, dont l'amélioration du taux de désabonnement de l'ensemble du secteur et la baisse du coût d'acquisition de nouveaux abonnés.

Notre taux de croissance à deux chiffres constant, notre attention à la fidélisation de la clientèle et notre maîtrise rigoureuse des dépenses se traduisent par une augmentation de nos économies d'échelle et de notre rentabilité. TELUS Mobilité vise une croissance de 14 à 16 pour cent de ses produits d'exploitation en 2005, mais prévoit que son BAIIA enregistrera une augmentation plus élevée, se situant entre 18 et 23 pour cent. La stabilité ou l'augmentation très légère de nos dépenses en immobilisations devrait nous permettre de générer en 2005 environ un milliard de dollars en flux de trésorerie (BAIIA moins dépenses en immobilisations), soit considérablement plus que les 788 millions de dollars réalisés l'année dernière et les 456 millions de dollars produits en 2003.

TELUS Mobilité demeure en tête du secteur du sans-fil nord-américain, et nous comptons continuer sur notre lancée en 2005 et dans les années suivantes, tant dans l'intérêt de notre clientèle que dans celui de nos investisseurs.



George Cope

Président et chef de la direction, TELUS Mobilité
Membre de l'équipe TELUS

Q La concurrence, le remplacement des technologies et la réglementation exercent une pression sur les produits d'exploitation dans l'ensemble du secteur des services filaires. Que fait TELUS pour relever ces défis?

R TELUS a pris des mesures précises en réaction à la pression accrue que connaissent ses activités filaires au Canada, qu'elle a intégrées à ses plans d'affaires tant pour le court terme que le moyen terme. TELUS compte compenser l'affaiblissement des sources traditionnelles des produits d'exploitation de TELUS Communications causé par ces défis, décrits du côté droit du diagramme suivant, par des solutions uniques.

Remplacement des technologies : l'avantage du sans-fil

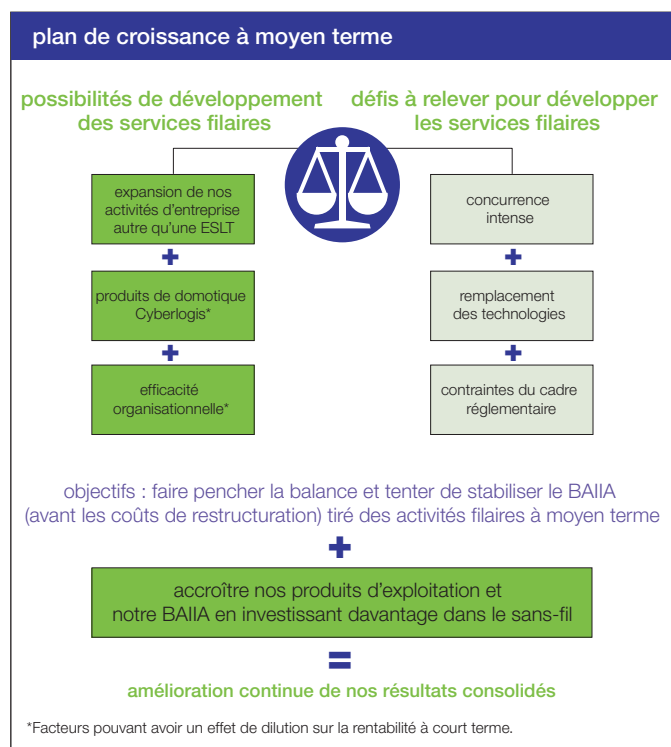
Il est important de noter que la tendance au remplacement des services filaires par le sans-fil confère dans l'ensemble un avantage positif net à TELUS. Dans les régions où nous sommes l'entreprise titulaire, dans l'Ouest canadien et l'est du Québec, nous récupérons une partie des clients qui optent pour le sans-fil, mais dans les autres régions du pays, où nous ne sommes pas l'entreprise de services filaires titulaire, les clients qui choisissent TELUS Mobilité pour leur service téléphonique principal représentent pour nous un gain total.

De plus, notre forte participation dans le sans-fil à l'échelle nationale nous met en position favorable pour pallier le fléchissement des produits d'exploitation en provenance des services filaires, comparativement à la plupart des autres télécommunicateurs mondiaux. Nous prévoyons en 2005 que plus de 40 pour cent de la totalité des produits d'exploitation et du BAIIA de TELUS proviendront de nos activités croissantes dans le sans-fil, avantage dont ne bénéficieront pas nombre de télécommunicateurs beaucoup moins présents dans ce secteur. Il est également digne d'intérêt de savoir que TELUS, en tant qu'entreprise de télécommunications multi-services, pourra de plus en plus profiter des possibilités d'offrir des regroupements synergiques de produits sans fil et filaires, atout qui la distinguera des concurrents dont l'offre porte sur des services plus restreints ou autonomes.

Protection contre les effets de la réglementation

Nous comptons également nous prémunir contre cette pression en travaillant à accroître notre part de l'imposant marché des services aux entreprises dans le centre du Canada. Cette expansion de nos activités d'entreprise autre qu'une ESLT (entreprise de services locaux titulaires) nous procurera non seulement des produits d'exploitation accrus dans le domaine de la transmission de données, mais aussi une certaine protection contre les effets des décisions réglementaires du CRTC. Les décisions qui nous sont défavorables en tant qu'ESLT nous sont souvent favorables en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT, et vice-versa.

Le diagramme suivant illustre la stratégie tripartite précise élaborée par TELUS pour relever les défis présents dans le secteur des services filaires.



Concurrence équilibrée

Comme il est indiqué du côté gauche du diagramme, c'est d'abord dans nos activités d'entreprise autre qu'une ESLT que se trouvent les possibilités de croissance les plus intéressantes, particulièrement dans les services aux entreprises et au secteur public. TELUS tire parti de sa longueur d'avance dans les services de gestion de données et les solutions IP et utilise son réseau IP de nouvelle génération pour mettre en œuvre les contrats à long terme négociés en Ontario et au Québec. Nous nous attendons, en 2005, à réaliser des produits d'exploitation de 600 millions à 650 millions de dollars, représentant une hausse considérable de 7 à 16 pour cent, et à enregistrer pour la première fois un bénéfice d'exploitation.

Deuxièmement, notre stratégie de croissance repose sur les produits de domotique Cyberlogis (Future Friendly Home), offerts à nos clients résidentiels. Nous avons commercialisé une gamme de services sans fil numériques évolués qui sont faciles à utiliser et exploitent notre infrastructure Internet haute vitesse, dans laquelle nous avons beaucoup investi. Les deux premiers services de cette gamme, Cyberzone (Home Networking) et Cybercam (HomeSitter), ont été lancés en 2004. En 2005, nous comptons leur ajouter d'autres nouveaux produits de domotique de détail novateurs.

Amélioration continue de la productivité

Troisièmement, nous comptons travailler à maintenir la rentabilité de nos activités dans le secteur filaire : nous continuons d'améliorer notre efficacité opérationnelle en nous appuyant sur les résultats

positifs de nos programmes d'efficacité opérationnelle passés.

À cette fin, en 2005, nous réservons jusqu'à cent millions de dollars à des projets choisis de restructuration et de productivité.

Même si les premières incidences de notre programme de services de domotique Cyberlogis et les activités que nous continuons de déployer en vue d'accroître notre efficacité opérationnelle peuvent avoir un effet de dilution à court terme sur notre bénéfice d'exploitation, ceux-ci, avec l'expansion de nos activités dans le centre du Canada, ont pour but de stabiliser le BAIIA tiré des services filaires. Nous pourrions ainsi compter sur la croissance considérable prévue de nos activités dans le sans-fil pour rehausser les produits d'exploitation, bénéfices et flux de trésorerie consolidés de TELUS dans l'intérêt de nos investisseurs.

Darren

Darren Entwistle

Président et chef de la direction

Membre de l'équipe TELUS

Q Nombre de petits fournisseurs offrent maintenant la téléphonie voix sur IP dans les territoires où TELUS est l'entreprise titulaire et les concurrents câblodistributeurs de TELUS se lancent cette année dans la téléphonie. Quelles sont les incidences de ces changements sur TELUS?

R À ce jour, le fait que de petits fournisseurs ont lancé un service voix sur IP n'a pas eu de répercussions importantes sur TELUS. Les services voix sur IP commercialisés en 2004 ont été présentés aux consommateurs comme une solution de rechange moins chère par rapport à l'interurbain traditionnel. Mais étant donné que l'interurbain est déjà bon marché, on a constaté dans bien des cas que les économies promises ne justifient pas le coût de l'abonnement au service. Par contre, notre grand concurrent câblodistributeur dans l'Ouest canadien a récemment mis sur le marché à Calgary un service téléphonique plus solide et polyvalent, qu'il offrira sans doute dans d'autres villes en 2005. Dans l'est du Québec, un nouveau service téléphonique restreint pourrait aussi être lancé par un câblodistributeur en 2005.

TELUS est l'entreprise de services de télécommunications la plus importante dans l'Ouest canadien et dans l'est du Québec. La téléphonie est notre principale activité et nous continuons de nous attacher à fournir des solutions de communications intégrées novatrices de grande qualité à nos clients, y compris, naturellement, dans le domaine de la téléphonie IP. C'est d'ailleurs sur celle-ci que repose depuis 2000 notre stratégie d'expansion dans le secteur de la transmission de données, qui nous a hissés au premier rang pour ce qui est des solutions IP. En novembre 2003, nous avons lancé le service IP-One Innovation, le premier service voix sur IP hébergé

et géré de niveau commercial au Canada, à l'intention de nos clients d'affaires en Ontario et au Québec. Nous avons profité de notre avance pour développer en 2004 la gamme de nos solutions de téléphonie IP et ainsi acquérir un avantage concurrentiel sur le grand marché du centre du Canada.

Nous entrevoyons d'intéressantes possibilités d'appliquer au marché résidentiel notre savoir-faire dans le domaine de la technologie voix sur IP acquise sur le marché des affaires et de créer à l'intention des consommateurs des services novateurs pouvant enrichir et simplifier leur vie. Ainsi, un client pourrait, par exemple, disposer d'un seul numéro où pourraient le joindre, où qu'il soit, les membres de sa famille et ses amis, plutôt qu'une liste de numéros de téléphone résidentiel, cellulaire et d'affaires. Alors qu'il faut aujourd'hui vérifier et gérer une boîte vocale pour chacun de ces numéros, il sera possible avec la technologie voix sur IP de tout regrouper en une seule boîte vocale. De plus, la technologie voix sur IP devrait permettre à TELUS d'ajouter de façon rentable une option vidéo de haute qualité au service téléphonique.

L'éventail des nouveaux services IP éventuels, incluant le service voix sur IP, pourrait créer de nouvelles sources de revenus. Notre décision quant à la date du lancement du service voix sur IP résidentiel en Colombie-Britannique, en Alberta et dans l'est du Québec et sur notre marche à suivre à cette fin dépend à court terme de la décision du CRTC sur les règles applicables aux fournisseurs de services voix sur IP, laquelle est attendue au cours du premier semestre de 2005. Nous avons toutefois pris les devants en ce qui concerne ce type de service IP, en décidant de commercialiser dès 2004 notre gamme de services intégrés de domotique Cyberlogis de TELUS, qui permet aux clients d'exploiter la puissance d'Internet au moyen de leur connexion Internet haute vitesse de TELUS. Nous avons l'intention de continuer de créer de nouvelles applications voix sur IP, comme par exemple le service Cybervision que nous mettons à l'essai auprès de nos employés.

En définitive, la technologie IP est un élément essentiel de nos activités et nous sommes persuadés de la réussite de notre stratégie de différenciation fondée sur la mise au point et le lancement d'applications de domotique uniques Cyberlogis de TELUS, y compris une solution de téléphonie IP offrant de multiples fonctions. Nous sommes convaincus que cette stratégie ouvrira de nouvelles sources de revenus, allègera au bout du compte les coûts d'exploitation de nos réseaux et contribuera à ralentir les progrès des fournisseurs concurrents de services voix sur IP.



Darren Entwistle

Président et chef de la direction

Membre de l'équipe TELUS

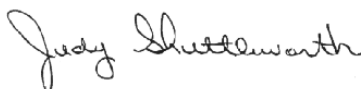
Q Quelle est la situation actuelle relativement à la négociation d'une nouvelle convention collective? Quand prévoyez-vous qu'un règlement se fera et quelles en seraient les répercussions financières?

R Le 2 février 2005, le Conseil canadien des relations industrielles (CCRI) a décidé d'annuler sa décision de 2004 qui avait imposé à TELUS l'arbitrage exécutoire, et a ainsi imprimé un élan considérable au processus devant mener à la conclusion d'une convention collective entre TELUS et le Telecommunications Workers Union (TWU). De plus, le CCRI a levé l'interdiction de communication générale imposée en avril 2004 et a rétabli son interdiction de communication plus restreinte de janvier 2004, qui défend à TELUS de communiquer avec les employés de l'unité de négociation visée, particulièrement sur les questions des relations de travail et les négociations. La suppression de l'obligation d'arbitrage exécutoire permet à TELUS et au TWU de reprendre les négociations en vue de la conclusion d'une nouvelle convention collective portant sur environ 11 500 employés syndiqués.

La date de la conclusion d'un règlement est toujours indéterminée et dépend maintenant de la durée des négociations, du délai de l'acceptation ou du rejet d'une offre présentée aux employés, de l'éventualité d'interruptions de travail et de l'appel possible d'autres décisions du CCRI ou d'un tribunal judiciaire.

TELUS comptabilise dans ses états des résultats, depuis l'échéance des conventions collectives en décembre 2000, une charge à payer à l'égard des augmentations salariales et des autres coûts connexes qu'elle devra acquitter. Un règlement aura des répercussions sur notre situation de trésorerie, à la fois au moment du règlement et par la suite, en raison des salaires et autres paiements ou augmentations éventuels que nous devons verser.

La volonté de TELUS de conclure une convention collective demeure l'un des engagements prioritaires de la société pour 2005. Nous souhaitons que cette convention reflète les réalités de la concurrence dans le secteur canadien des télécommunications et réponde aux besoins des membres de notre équipe, de nos clients et de nos investisseurs.



Judy Shuttleworth

Vice-présidente directrice, Ressources humaines

Membre de l'équipe TELUS

renseignements à l'intention des investisseurs

Bourses et symboles des actions de TELUS

Bourse de Toronto (TSX)

actions ordinaires T
actions sans droit de vote T.NV*

*T.A avant le 27 octobre 2004

Bourse de New York (NYSE)

actions sans droit de vote TU

Agent des transferts et agent comptable des registres

Société de fiducie Computershare du Canada

Services aux actionnaires

100 University Avenue

Toronto (Ontario)

Canada M5J 2Y1

téléphone 1 800 558-0046

(sans frais en Amérique du Nord)

ou (514) 982-7270

(à l'extérieur de l'Amérique
du Nord)

télécopieur 1 888 453-0330

(sans frais en Amérique du Nord)

ou (416) 263-9394

(à l'extérieur de l'Amérique
du Nord)

courriel telus@computershare.com

site Web computershare.com

Services des relations avec les investisseurs de TELUS

30, 10020 – 100th Street NW

Edmonton (Alberta)

Canada T5J 0N5

téléphone 1 800 667-4871**

(sans frais en Amérique du Nord)

ou (780) 493-7345

(à l'extérieur de l'Amérique
du Nord)

télécopieur (780) 493-7399

courriel ir@telus.com

site Web telus.com

**Renseignements disponibles
sur demande par télécopieur
sans frais d'interurbain

Bureau de la haute direction de TELUS

555 Robson Street

Vancouver (Colombie-Britannique)

Canada V6B 3K9

téléphone (604) 697-8044

télécopieur (604) 432-9681

Renseignements généraux sur TELUS

Colombie-Britannique (604) 432-2151

Alberta (403) 530-4200

Ontario (416) 507-7400

Québec (514) 788-8050



De plus amples
renseignements pouvant
intéresser les investisseurs
sont donnés dans le
rapport annuel 2004 –
revue financière.

Computershare dispose également
de bureaux à Vancouver, à Calgary,
à Montréal et à Halifax.

dates prévues de publication des résultats et de versement des dividendes¹ en 2005

	Dates ex-dividende ²	Dates de clôture des registres pour les dividendes	Dates de versement des dividendes	Dates de publication des résultats
Premier trimestre	9 mars	11 mars	1 ^{er} avril	4 mai
Deuxième trimestre	8 juin	10 juin	1 ^{er} juillet	5 août
Troisième trimestre	7 septembre	9 septembre	1 ^{er} octobre	10 novembre
Quatrième trimestre	7 décembre	9 décembre	1 ^{er} janvier 2006	février 2006

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.



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

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

Faites réinvestir automatiquement vos dividendes pour acquérir des actions supplémentaires sans frais. Vous pouvez obtenir des livrets d'information et des formulaires de demande d'adhésion à l'adresse telus.com/drisp ou en communiquant avec Computershare.

Assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires

Le mercredi 4 mai 2005
10 h (heure normale des Rocheuses)
Winspear Centre
9720 – 102 Avenue
Edmonton (Alberta)

Vérificateurs

Deloitte & Touche s.r.l.

Ligne prioritaire pour problèmes d'éthique

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

téléphone 1 866 515-6333

courriel ethicsline@telus.com

Site Web de la régie d'entreprise

TELUS est déterminée à présenter une information financière complète et fidèle à ses porteurs de titres et à employer les meilleures pratiques en matière de régie d'entreprise. Nous sommes reconnus en tant que chef de file pour la qualité et l'exhaustivité de notre information financière et nous tenons depuis longtemps à mettre en œuvre les meilleures pratiques de régie d'entreprise. Nous vous invitons à visiter ce site Web à l'adresse telus.com/governance.

livraison électronique des documents des actionnaires

La diffusion électronique offre de nombreux avantages, dont l'accès pratique, rapide et écologique aux documents importants de la société et la réduction des coûts d'impression et d'envoi.

Actionnaires inscrits

TELUS s'est associée à eTree pour permettre aux actionnaires inscrits de recevoir le rapport annuel et les documents connexes par voie électronique. Pour vous remercier de choisir ce service, TELUS et la Fondation canadienne de l'arbre planteront un arbre en votre nom.

Pour vous inscrire à ce service, visitez la page telus.com/electronicdelivery ou communiquez avec Computershare. Vous pouvez choisir l'une des options suivantes :

- recevoir le rapport annuel et les documents concernant l'assemblée annuelle par voie électronique – vous recevrez un avis par courrier électronique dans lequel se trouve un lien vers le site Web où les documents sont mis à votre disposition
- ne plus recevoir le rapport annuel, que ce soit par la poste ou par voie électronique, mais continuer de recevoir les documents concernant l'assemblée annuelle par la poste.

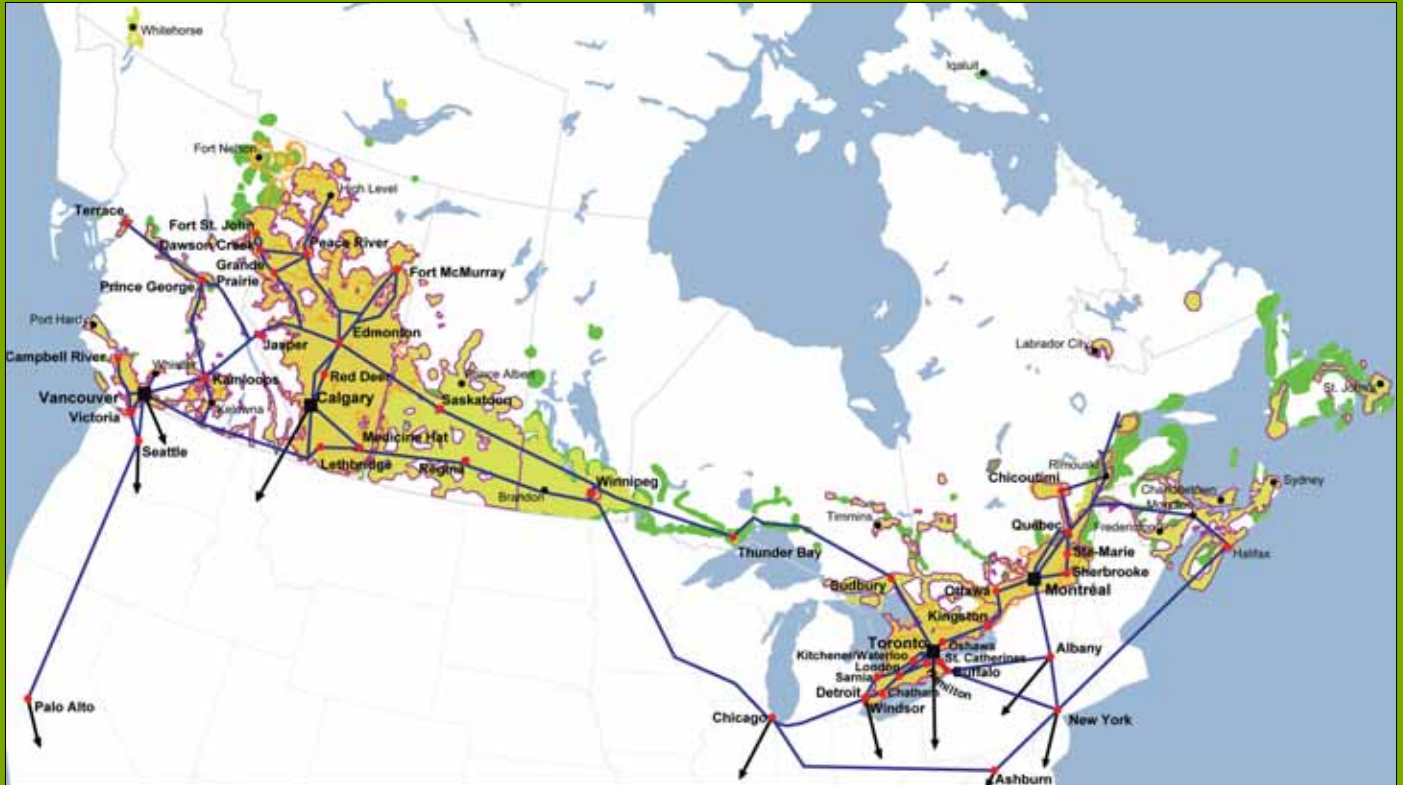
Actionnaires véritables

Les actionnaires qui détiennent leurs actions par l'entremise d'un courtier en valeurs mobilières ou d'un établissement financier doivent visiter le site Web investordeliverycanada.com ou communiquer avec leur conseiller en placements pour demander que les documents leur soient livrés par voie électronique.



installations et couverture de TELUS

réseaux d'interconnexion IP et de fibres optiques
et zone de couverture sans fil



-  Réseau 1X (y compris les régions visées par une entente d'itinérance)
-  Réseau de SCP numériques (y compris les régions visées par une entente d'itinérance)
-  Réseau Mike numérique
-  Réseau analogique (y compris les régions visées par une entente d'itinérance)
-  Réseau d'interconnexion IP et réseau de fibres optiques
-  Interconnexion avec des entreprises de télécommunications canadiennes, américaines et internationales
-  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

* Zones de couverture approximatives en décembre 2004.
La couverture peut différer de celle qui est illustrée et est susceptible de changer.

Source : Barb Young, membre de l'équipe de géomatique de TELUS

Les réseaux de TELUS et sa zone de couverture sans fil de classe mondiale forment la plaque tournante de ses solutions intégrées.

Son réseau national d'interconnexion IP et son réseau de fibres optiques soutiennent le trafic Internet, données et voix entre les grands centres urbains du Canada et relient ses clients au monde. Avec notre réseau IP de nouvelle génération d'avant-garde, nous avons la capacité d'intégrer la voix, les données et les images vidéo pour offrir à nos clients une grande variété de services IP rehaussés avec plus de souplesse et d'efficacité.

TELUS Mobilité fournit une couverture sans fil numérique qui s'étend d'un océan à l'autre grâce à l'utilisation de deux réseaux – notre réseau de SCP AMRC 1X et notre réseau Mike iDEN. Ensemble, ces réseaux numériques créent une couverture qui est accessible à 94 pour cent de la population du pays. L'itinérance sans fil est offerte dans l'ensemble des États-Unis par Verizon Wireless pour les SCP et par Nextel pour Mike.

TELUS Corporation
555 Robson Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
Canada
V6B 3K9



telus.com

TELUS est déterminée à agir de manière écologique. Le papier utilisé pour imprimer le présent rapport annuel contient un minimum de 20 pour cent de fibres recyclées après consommation. Veuillez recycler ce rapport annuel.

  (là où les installations existent)

Imprimé au Canada.

2004
revue financière



le futur est simple^{MD}

 **TELUS**^{MD}

table des matières



survol des activités de TELUS	2	6. situation financière	27
statistiques financières et d'exploitation		7. situation de trésorerie et sources de financement	28
information financière annuelle et trimestrielle consolidée	4	8. estimations comptables critiques et faits nouveaux concernant les conventions comptables	34
statistiques d'exploitation annuelles et trimestrielles	6	9. perspectives pour 2005	38
statistiques sectorielles annuelles et trimestrielles	8	10. risques et incertitudes	41
énoncés prospectifs	10	11. rapprochement des mesures financières non définies par les PCGR et définition des indicateurs clés de l'exploitation	51
rapport de gestion	10	états financiers consolidés	
1. rendement global	12	rapport de la direction	53
2. activités principales, vision et stratégie	13	rapport des vérificateurs	54
3. catalyseurs clés de rendement	15	états financiers consolidés	55
4. capacité d'obtenir des résultats	17	notes complémentaires	58
5. résultats d'exploitation	19	information et régie d'entreprise	98
principales données financières de l'exercice	19	conseil d'administration	100
sommaire des résultats trimestriels	20	équipe de direction	102
résultats d'exploitation consolidés	20	glossaire	104
résultats du secteur communications	22	renseignements à l'intention des investisseurs	107
résultats du secteur mobilité	25		

Le présent document contient des renseignements prospectifs. Reportez-vous aux énoncés prospectifs à la page 10.

Le rapport annuel 2004 – revue de la société fait un tour d'horizon plus général de nos principales données financières et d'exploitation et décrit nos grandes réalisations et nos objectifs et défis fondamentaux.

Il est également possible de consulter notre rapport annuel en ligne en tout temps à l'adresse telus.com/annualreport.

© TELUS Corporation, 2005. Tous droits réservés. Certaines appellations de produits et de services mentionnés dans le présent rapport sont des marques. Les mentions ^{MC} et ^{MD} désignent les marques appartenant à TELUS Corporation ou à ses filiales. Toutes les autres marques appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

le futur est simple

TELUS Corporation est la plus grande entreprise de télécommunications dans l'Ouest canadien et la seconde en importance au pays. Elle offre un vaste éventail de produits et de services de télécommunications, dont des services données, voix et vidéo, protocole Internet (IP) et sans fil.

En 2004, nous avons réalisé des produits d'exploitation de 7,6 milliards de dollars et nous nous sommes hissés parmi les grandes entreprises de télécommunications mondiales en termes d'augmentation des produits d'exploitation, du bénéfice d'exploitation et des flux de trésorerie.

TELUS met au service de ses clients :

- deux réseaux sans fil numériques de pointe nationaux desservant 30 millions de personnes au Canada et fournissant des solutions sans fil à 3,9 millions d'abonnés
- sa solide position d'entreprise titulaire dans l'Ouest canadien et l'est du Québec, où elle compte 4,8 millions de lignes d'accès au réseau et 971 000 abonnés à Internet et présente des solutions technologiques novatrices comme les services de domotique TELUS Future Friendly^{MD} Home (Cyberlogis)
- un réseau filaire de nouvelle génération national, qui offre des applications réseau IP évoluées comme la gamme de produits TELUS IP-One^{MD} pour combler les besoins de sa clientèle d'affaires dans tout le Canada.

Nos valeurs :

Les membres de l'équipe TELUS s'emploient ensemble à offrir des services qui simplifient le futur, et s'inspirent de nos valeurs pour les guider :

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

Responsabilité sociale :

Nous sommes déterminés à nous démarquer des autres entreprises canadiennes par notre présence sociale assidue dans les collectivités dans lesquelles nous habitons et travaillons et que nous desservons. Pour de plus amples renseignements, vous êtes invité à visiter notre site telus.com/socialresponsibility.

Notre stratégie :

Dans la réalisation de notre vision stratégique d'exploiter la puissance d'Internet afin d'apporter aux Canadiens les meilleures solutions au foyer, au travail et sur la route, six impératifs stratégiques guident nos efforts depuis 2000 et encadrent nos actions :

- se doter de moyens nationaux pour les services de données, IP, de voix et sans fil
- cibler inlassablement les marchés en croissance des services de données, IP et sans fil
- offrir des solutions intégrées qui distinguent TELUS de nos concurrents
- créer des partenariats et procéder à des acquisitions et à des désinvestissements pour accélérer la mise en œuvre de notre stratégie et concentrer nos ressources sur nos activités de base
- prendre d'assaut le marché en équipe unie, sous une seule marque, et en mettant en œuvre une stratégie unique
- investir dans les ressources internes en vue de créer une culture valorisant le rendement et de garantir l'efficacité de l'entreprise.

Nos engagements prioritaires pour 2005 :

Chaque année, nous établissons une liste de priorités pour saisir opportunément les occasions et relever les défis, concentrer nos efforts et produire une plus-value pour nos investisseurs :

- solidifier notre position dominante dans le sans-fil
- tirer parti de nos investissements dans la technologie d'Internet haute vitesse en offrant des services de domotique Future Friendly Home ou Cyberlogis de TELUS en Colombie-Britannique, en Alberta et dans l'est du Québec
- améliorer le rendement de nos activités filaires sur le marché des entreprises de l'Ontario et du Québec
- accroître la valeur de la marque en offrant à la clientèle une expérience supérieure marquée par les solutions IP de pointe et un service de premier ordre
- réaliser des gains continus de productivité dans l'ensemble de la société
- conclure une nouvelle convention collective qui reflète la dynamique dans notre secteur ainsi que les besoins de tous les partenaires de TELUS.

survol des activités de TELUS

TELUS Mobilité

nous sommes

- une entreprise nationale de services sans fil disposant de ses propres installations, comptant 3,9 millions d'abonnés et 32 millions de POP (personnes couvertes) visés par une licence
- au premier rang de notre secteur d'activité en Amérique du Nord pour ce qui est de la croissance des flux de trésorerie, des marges d'exploitation et du taux de désabonnement, bénéficiant d'un revenu moyen par appareil dépassant d'environ 20 pour cent celui de nos concurrents canadiens
- un fournisseur national de services sans fil numériques incluant la transmission de la voix et de données, l'Internet et la fonctionnalité de communication instantanée à bouton-poussoir Push To Talk[™] (PTT[™])
- un fournisseur national de services SCP numériques (AMRC) fonctionnant à l'aide de la technologie de nouvelle génération 1X
- le chef de file dans le domaine des services PTT avec Mike[™], l'unique réseau iDEN au Canada et le seul service qui regroupe le téléphone SCP numérique, le service Contact Direct[™] de Mike, la messagerie textuelle et l'accès à Internet

nos produits et services

voix numérique – services SCP (postpayés et Payez et Parlez[™] prépayés) et Mike tout-en-un (iDEN), offrant tous deux la fonctionnalité PTT (Parlez Direct et Contact Direct, respectivement)

Internet – Web sans fil, messagerie textuelle, image et vidéo, téléchargements de sonneries, d'images et de jeux, points d'accès Wi-Fi

données – services de transmission de données par paquets nouvelle génération 1X et Mike; service BlackBerry de RIM offert à la fois avec les SCP et avec Mike

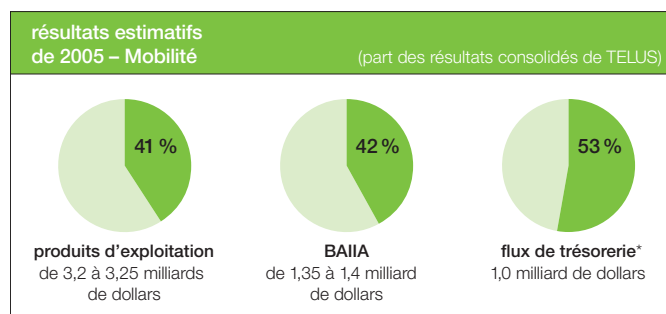
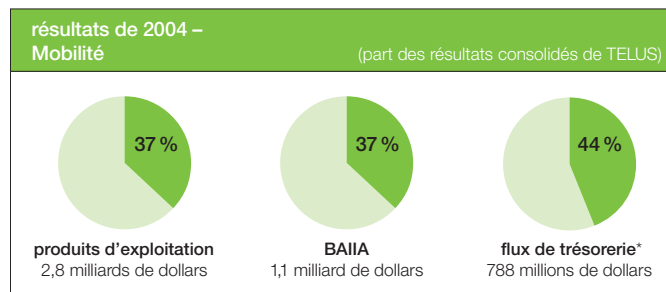
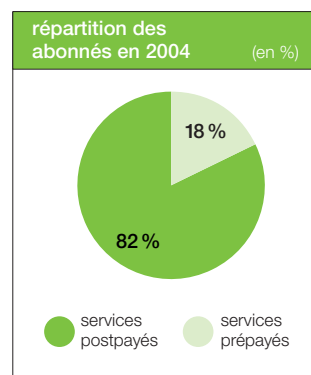
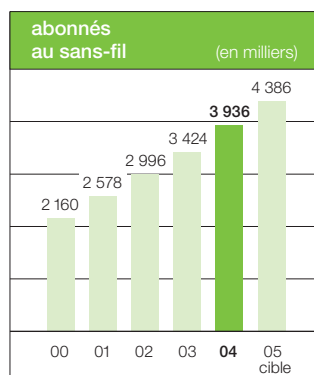


en 2004, nous avons accompli notre mission...

- en nous plaçant en tête du peloton des entreprises de services sans fil en Amérique du Nord, d'après nombre d'indicateurs d'exploitation mesurés dans un sondage indépendant de N. Moore Capital Limited
- en affichant un niveau record de croissance pour nos produits d'exploitation et notre BAIIA, tout en réduisant nos coûts d'acquisition de 10 pour cent
- en fournissant la meilleure couverture réseau et le meilleur service à la clientèle de notre secteur et en fidélisant nos clients, comme l'atteste notre taux de désabonnement de seulement 1,4 pour cent par mois, qui se situe dans le premier quartile
- en étendant la couverture combinée de nos réseaux Mike et SCP numériques à 30 millions de POP ou 94 pour cent de la population canadienne, y compris la couverture de notre réseau de données de prochaine génération 1X, qui rejoint 91 pour cent de la population
- en signant une entente d'itinérance à long terme améliorée pour les services sans fil avec Verizon Wireless
- en concluant une entente d'itinérance transfrontalière avec Nextel Communications permettant aux abonnés de Nextel et aux abonnés au service Mike de TELUS Mobilité de communiquer entre eux au moyen de la fonctionnalité de communication instantanée à bouton-poussoir PTT du service Contact Direct dans toute l'Amérique du Nord
- en lançant les premiers téléphones mobiles Fastap au monde, qui permettent l'entrée rapide de messages textuels
- en offrant la messagerie vidéo sans fil en plus de nos services très appréciés de messagerie textuelle et image

en 2005, nous faisons en sorte que le futur soit simple...

- en maintenant le cap sur le développement rentable de notre clientèle, grâce à la croissance de notre BAIIA et à la génération de flux de trésorerie, et l'atteinte de résultats d'exploitation de premier ordre
- en prévoyant pour TELUS Mobilité la réalisation de flux de trésorerie (BAIIA moins dépenses en immobilisations) d'un milliard de dollars
- en nous attachant à fidéliser nos clients et à maintenir les meilleurs taux de désabonnement en Amérique du Nord grâce à un service à la clientèle de première qualité
- en faisant preuve d'initiative dans les services de transmission de données sans fil tirant parti de nos réseaux 1X et iDEN de Mike
- en élargissant toujours davantage notre réseau de distribution national
- en continuant d'exploiter nos alliances stratégiques avec Verizon Wireless pour les SCP (AMRC) et avec Nextel pour Mike (iDEN) afin d'accroître notre couverture en Amérique du Nord et, par l'entremise d'ententes d'itinérance, au Mexique, en Argentine, au Brésil et au Pérou
- en continuant d'ouvrir la voie dans le domaine des services PTT, tant avec Contact Direct du service Mike qu'avec Parlez Direct du service SCP



*BAIIA moins dépenses en immobilisations

TELUS Communications

nous sommes

- une entreprise de services locaux titulaire (ESLT) offrant des services locaux, interurbains, de transmission de données, Internet et autres aux consommateurs et aux entreprises de l'Ouest canadien et de l'est du Québec
- un fournisseur national de solutions données, IP et voix axé sur le marché des affaires, offrant notamment des services en tant qu'entreprise non titulaire dans le centre du Canada
- un télécommunicateur qui compte 4,8 millions de lignes d'accès au réseau
- le deuxième fournisseur de services Internet (FSI) en importance dans l'Ouest canadien et le troisième en importance au Canada, avec 971 000 abonnés à Internet, dont 71 pour cent à Internet haute vitesse

nos produits et services

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

données – lignes privées, services commutés, services réseaux de gros, gestion de réseaux (locaux et étendus) et hébergement Web

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

IP – service IP-One Innovation[™] de TELUS, offrant aux clients d'affaires une gamme complète d'applications IP évoluées intégrant la messagerie vocale, le courriel et la transmission de données et de vidéos par l'entremise d'un portail Web convivial

domotique TELUS – une stratégie de pointe en matière d'automatisation numérique de services pour la maison, incluant un service de réseautage et le service Télésurveillant de TELUS[™] (ou Cybercam) et d'autres produits Cyberlogis (appelés TELUS Future Friendly Home dans les provinces autres que le Québec) qui seront lancés en 2005



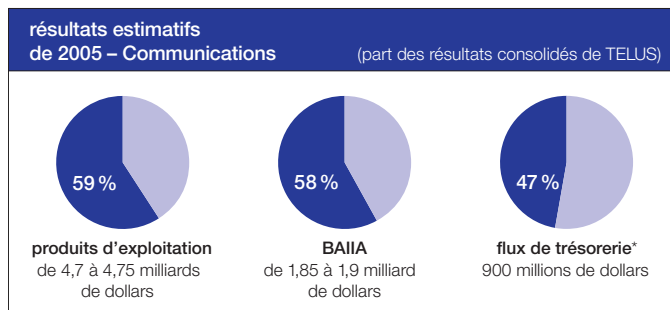
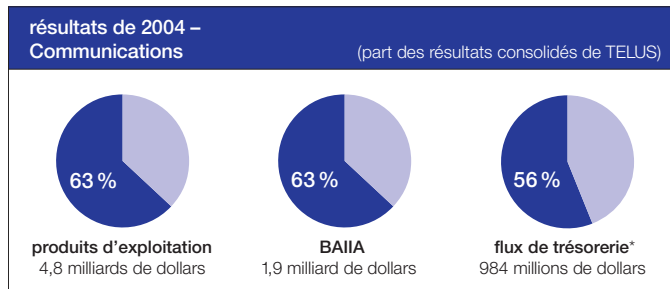
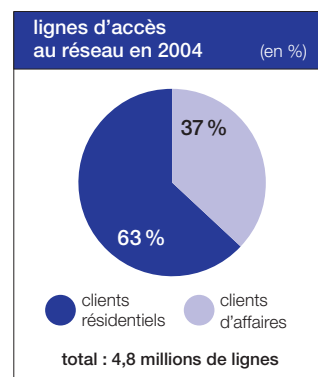
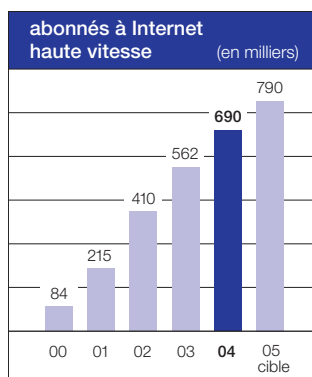
the Future Friendly[®] Home

en 2004, nous avons accompli notre mission...

- en offrant aux consommateurs des solutions de domotique numériques novatrices Cyberlogis de TELUS
- en élargissant la gamme de nos solutions téléphoniques IP en y ajoutant de nouveaux produits destinés aux entreprises de l'ensemble du pays
- en augmentant de 128 000 le nombre de nos abonnés à Internet haute vitesse
- en poursuivant notre avancée dans le centre du Canada axée avant tout sur le marché des entreprises
- en mettant à exécution notre contrat de 160 millions de dollars avec IBM pour le Groupe Financier Banque TD
- en concluant des ententes d'envergure nationale, y compris un contrat de six ans de 66 millions de dollars avec Les Coopérateurs, le plus grand assureur multi-produits au Canada, fournissant des applications données, IP et voix à plus de 600 établissements

en 2005, nous faisons en sorte que le futur soit simple...

- en maintenant notre position dominante sur le marché d'Internet haute vitesse avec notre nouvelle offre de services de domotique novateurs Cyberlogis de TELUS
- en offrant un service à la clientèle amélioré qui nous distingue de nos concurrents sur le marché
- en misant sur des économies et des efficacités opérationnelles améliorées
- en continuant d'ouvrir la marche dans le domaine de l'IP et de tirer parti de notre avance dans la commercialisation des solutions IP avec notre réseau de nouvelle génération
- en rehaussant toujours davantage notre chiffre d'affaires et notre rentabilité en tant qu'entreprise non titulaire dans le centre du Canada
- en nous attachant à conclure avec les membres syndiqués de notre équipe une convention collective qui tienne compte des réalités de la concurrence dans le secteur des télécommunications



*BALIA moins dépenses en immobilisations

information financière annuelle consolidée

TELUS – consolidé					
État des résultats (en millions)	2004	2003	2002	2001	2000
Produits d'exploitation	7 581,2 \$	7 146,0 \$	7 006,7 \$	7 080,5 \$	5 998,4 \$
Charges d'exploitation	4 438,0	4 301,9	4 488,1	4 550,9	3 684,1
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	52,6	28,3	569,9	198,4	–
BAILA	3 090,6	2 815,8	1 948,7	2 331,2	2 314,3
Amortissement	1 643,1	1 652,8	1 570,3	1 494,2	1 182,0
Bénéfice d'exploitation provenant des activités poursuivies	1 447,5	1 163,0	378,4	837,0	1 132,3
Autres charges (produits), montant net	8,7	23,3	42,7	(17,0)	8,7
Coûts de financement	613,3	639,3	615,3	636,8	276,0
Charge de refinancement découlant de la restructuration de la dette	–	–	–	96,5	–
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices, part des actionnaires sans contrôle et amortissement de l'écart d'acquisition	825,5	500,4	(279,6)	120,7	847,6
Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices	255,1	172,7	(46,9)	88,1	430,7
Part des actionnaires sans contrôle	4,6	3,3	3,1	3,6	8,7
Amortissement de l'écart d'acquisition	–	–	–	174,8	23,4
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies	565,8	324,4	(235,8)	(145,8)	384,8
Bénéfice provenant des activités abandonnées	–	–	–	592,3	74,7
Bénéfice net (perte nette)	565,8	324,4	(235,8)	446,5	459,5
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	1,8	3,5	3,5	3,5	3,5
Bénéfice (perte) afférent(e) aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote	564,0 \$	320,9 \$	(239,3)\$	443,0 \$	456,0 \$

Information sur les actions ¹	2004	2003	2002	2001	2000
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en millions)	355,3	349,3	317,9	294,2	247,0
Nombre d'actions en circulation en fin d'exercice (en millions)	358,5	351,8	345,7	302,2	287,1
Bénéfice de base par action	1,58 \$	0,92 \$	(0,75)\$	1,51 \$	1,85 \$
Dividendes déclarés par action	0,65 \$	0,60 \$	0,60 \$	1,20 \$	1,40 \$

Bilan (en millions)	2004	2003	2002	2001	2000
Immobilisations, au coût	26 631,9 \$	25 778,2 \$	25 037,3 \$	23 888,4 \$	21 782,5 \$
Amortissement cumulé	15 410,9	14 214,6	13 062,8	11 128,6	10 251,5
Total de l'actif	17 838,0	17 477,5	18 219,8	19 265,6	18 046,5
Total des capitaux investis ²	13 516,4	14 102,4	14 713,7	15 677,5	14 473,1
Dette nette ³	6 477,7	7 570,5	8 409,1	8 823,4	8 121,2
Dette à long terme	6 332,2	6 609,8	8 336,6	8 792,2	3 188,1
Total des capitaux propres	7 025,6	6 521,2	6 293,4	6 846,1	6 277,6

¹ Actions ordinaires et actions sans droit de vote.

² Dette nette plus la part des actionnaires sans contrôle et le total des capitaux propres.

³ Dette à long terme plus obligations à court terme et chèques en circulation, moins l'encaisse et les placements temporaires, plus le passif de la couverture relative à des swaps de devises liés à des billets en dollars américains (moins l'actif de cette couverture).

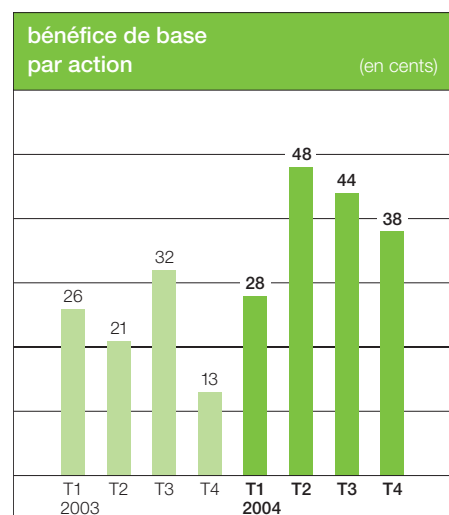
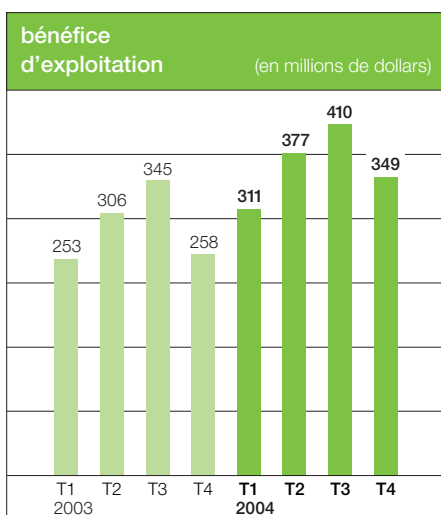
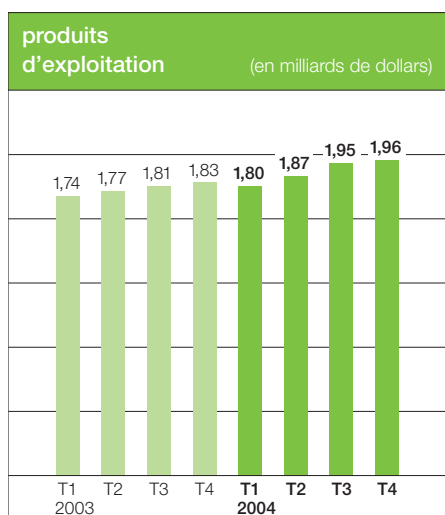
Note : Certains renseignements financiers comparatifs ont été reclassés pour que leur présentation soit conforme à la présentation de 2004.

information financière trimestrielle consolidée

TELUS – consolidé								
État des résultats (en millions)	T4 2004	T3 2004	T2 2004	T1 2004	T4 2003	T3 2003	T2 2003	T1 2003
Produits d'exploitation	1 964,9 \$	1 946,9 \$	1 865,6 \$	1 803,8 \$	1 825,6 \$	1 806,2 \$	1 773,3 \$	1 740,9 \$
Charges d'exploitation	1 178,5	1 112,8	1 080,1	1 066,6	1 126,6	1 051,7	1 053,5	1 070,1
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	19,8	16,2	0,7	15,9	16,2	2,3	3,3	6,5
BAlIA	766,6	817,9	784,8	721,3	682,8	752,2	716,5	664,3
Amortissement	417,5	407,6	407,6	410,4	424,4	407,2	410,1	411,1
Bénéfice d'exploitation	349,1	410,3	377,2	310,9	258,4	345,0	306,4	253,2
Autres charges (produits), montant net	8,7	(3,2)	2,0	1,2	3,5	7,6	6,6	5,6
Coûts de financement	152,8	158,6	156,9	145,0	163,7	139,3	172,0	164,3
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	187,6	254,9	218,3	164,7	91,2	198,1	127,8	83,3
Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices	50,4	97,2	44,9	62,6	42,8	83,0	53,8	(6,9)
Part des actionnaires sans contrôle	1,6	1,1	1,1	0,8	0,6	1,0	1,0	0,7
Bénéfice net	135,6	156,6	172,3	101,3	47,8	114,1	73,0	89,5
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	–	0,1	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9
Bénéfice afférent aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote	135,6 \$	156,5 \$	171,5 \$	100,4 \$	46,9 \$	113,2 \$	72,2 \$	88,6 \$

Information sur les actions ¹	T4 2004	T3 2004	T2 2004	T1 2004	T4 2003	T3 2003	T2 2003	T1 2003
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en millions)	358,0	355,7	354,3	353,1	351,5	350,1	348,6	346,8
Nombre d'actions en circulation en fin de période (en millions)	358,5	356,3	354,7	353,7	351,8	350,4	349,0	347,3
Bénéfice de base par action	0,38 \$	0,44 \$	0,48 \$	0,28 \$	0,13 \$	0,32 \$	0,21 \$	0,26 \$
Dividendes déclarés par action	0,20 \$	0,15 \$	0,15 \$	0,15 \$	0,15 \$	0,15 \$	0,15 \$	0,15 \$

Note : Certains renseignements financiers comparatifs ont été reclassés pour que leur présentation soit conforme à la présentation de 2004.



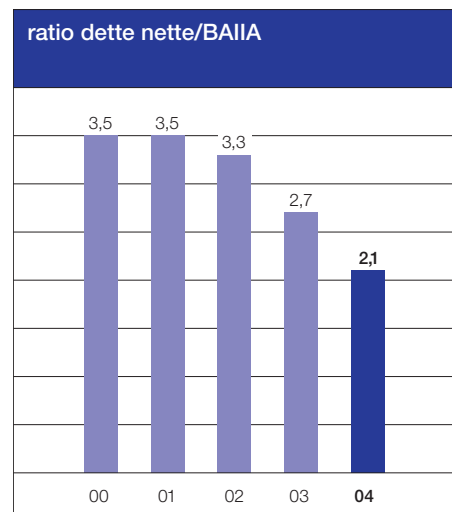
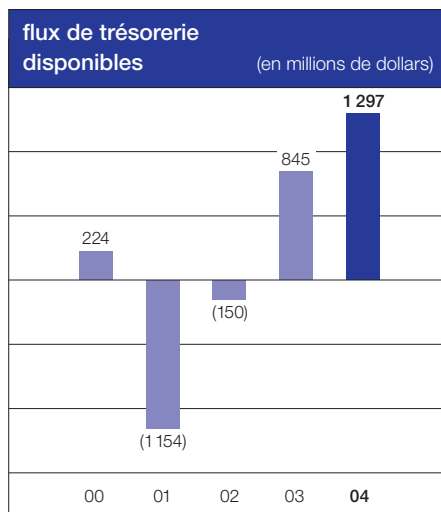
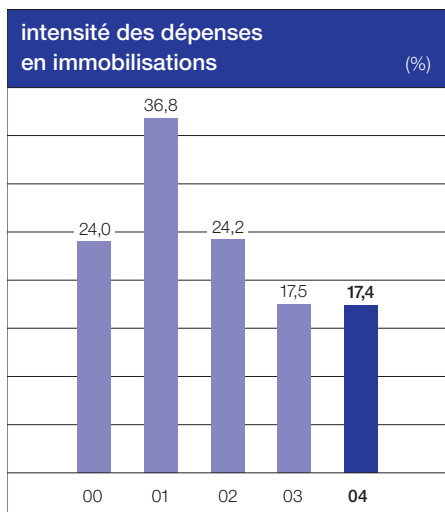
statistiques d'exploitation annuelles

Consolidé	2004	2003	2002	2001	2000
Information tirée des états des flux de trésorerie					
Rentrées liées aux activités d'exploitation (en millions)	2 538,1 \$	2 133,8 \$	1 730,8 \$	1 390,2 \$	1 619,3 \$
Sorties liées aux activités d'investissement (en millions)	(1 299,5)\$	(1 197,8)\$	(1 691,1)\$	(1 821,3)\$	(3 831,1)\$
Rentrées (sorties) liées aux activités de financement (en millions)	(348,3)\$	(920,8)\$	(65,8)\$	348,0 \$	2 344,3 \$
Indicateurs de rendement					
Bénéfice net (perte nette) (en millions)	565,8 \$	324,4 \$	(235,8)\$	446,5 \$	459,5 \$
Dividendes versés ¹	41 %	65 %	n.s.	79 %	76 %
Rendement de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires ²	8,4 %	5,1 %	(3,8 %)	6,9 %	9,6 %
Rendement de l'actif ³	14,2 %	12,2 %	9,5 %	7,2 %	9,0 %
Ratio de couverture des intérêts par le BAIIA ⁴	5,1	4,4	3,6	4,0	10,5
Flux de trésorerie disponibles (en millions) ⁵	1 297,3 \$	844,9 \$	(149,7)\$	(1 154,0)\$	223,7 \$
Ratio dette nette/BAIIA ⁶	2,1	2,7	3,3	3,5	3,5
Dette nette/total des capitaux investis	47,9 %	53,7 %	57,2 %	56,3 %	56,1 %
Dépenses en immobilisations (en millions)	1 319,0 \$	1 252,7 \$	1 697,9 \$	2 605,3 \$	1 441,3 \$
Intensité des dépenses en immobilisations ⁷	17,4 %	17,5 %	24,2 %	36,8 %	24,0 %
Autres					
Total des employés, activités poursuivies	25 798	24 719	25 752	30 701	29 122
Employés en équivalents temps plein (ETP)	24 754	23 817	24 829	–	–
BAIIA par les employés ETP moyens (en milliers) ⁸	128,9 \$	117,8 \$	89,9 \$	–	–
Total des salaires et des avantages (en millions)	1 938,2 \$	1 883,2 \$	1 995,7 \$	1 954,4 \$	1 643,6 \$

n.s. – non significatif

- 1 Les dividendes déclarés par action divisés par le bénéfice de base par action. Les ratios trimestriels sont calculés sur douze mois.
- 2 Le quotient du bénéfice afférent aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote par l'avoir trimestriel moyen pour la période de douze mois. Les ratios trimestriels sont calculés sur douze mois.
- 3 Les rentrées liées aux activités d'exploitation divisées par l'actif total. Les ratios trimestriels sont fondés sur les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation sur douze mois.
- 4 Le BAIIA à l'exclusion des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, divisé par les coûts de financement avant les gains liés au rachat et remboursement de dettes, calculé sur douze mois.
- 5 Le BAIIA, auquel on a ajouté les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, les intérêts en espèces reçus et l'excédent de la charge de rémunération à base d'actions sur les paiements au titre de la rémunération à base d'actions, moins les intérêts en espèces payés, les impôts en espèces, les dépenses en immobilisations et les paiements en espèces au titre de la restructuration.
- 6 La dette nette à la fin de la période divisée par le BAIIA sur douze mois (à l'exclusion de la restructuration).
- 7 Les dépenses en immobilisations divisées par les produits d'exploitation.
- 8 Le BAIIA à l'exclusion des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, divisé par les employés ETP moyens. Les ratios trimestriels sont annualisés.

Note : Certains renseignements financiers comparatifs ont été reclassés pour que leur présentation soit conforme à la présentation de 2004.

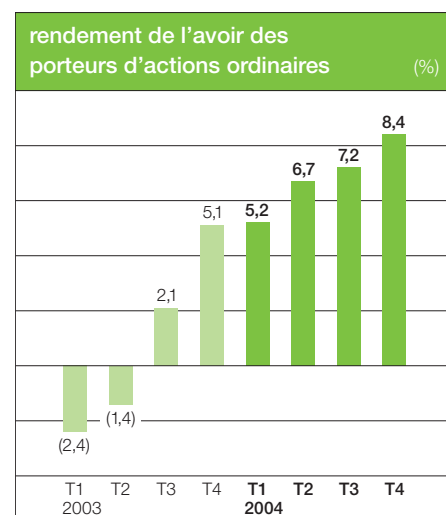
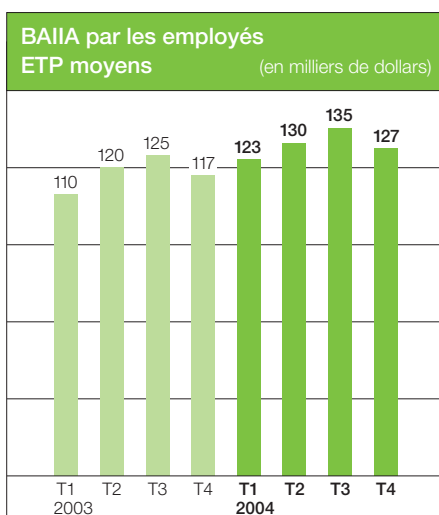
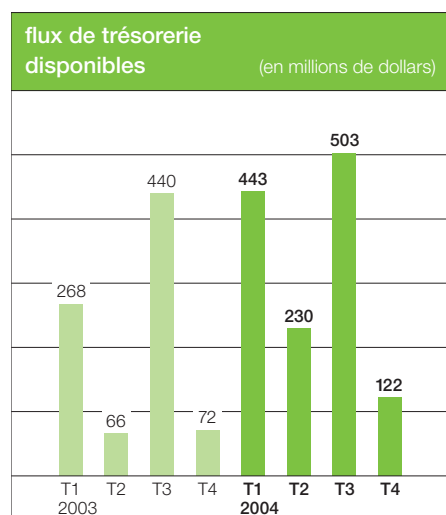


statistiques d'exploitation trimestrielles

Consolidé	T4 2004	T3 2004	T2 2004	T1 2004	T4 2003	T3 2003	T2 2003	T1 2003
Information tirée des états des flux de trésorerie								
Rentrées liées aux activités d'exploitation (en millions)	613,8 \$	847,2 \$	489,0 \$	588,1 \$	409,8 \$	849,7 \$	469,6 \$	404,7 \$
Sorties liées aux activités d'investissement (en millions)	(342,8)\$	(316,5)\$	(341,6)\$	(298,6)\$	(421,4)\$	(307,8)\$	(286,0)\$	(182,6)\$
Rentrées (sorties) liées aux activités de financement (en millions)	3,3 \$	(266,2)\$	(63,2)\$	(22,2)\$	(84,5)\$	(456,2)\$	(174,4)\$	(205,7)\$
Indicateurs de rendement								
Bénéfice net (en millions)	135,6 \$	156,6 \$	172,3 \$	101,3 \$	47,8 \$	114,1 \$	73,0 \$	89,5 \$
Dividendes versés ¹	41 %	45 %	50 %	64 %	65 %	158 %	n.s.	n.s.
Rendement de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires ²	8,4 %	7,2 %	6,7 %	5,2 %	5,1 %	2,1 %	(1,4 %)	(2,4 %)
Rendement de l'actif ³	14,2 %	13,2 %	13,3 %	13,2 %	12,2 %	11,9 %	11,6 %	10,3 %
Ratio de couverture des intérêts par le BAIIA ⁴	5,1	4,9	4,9	4,7	4,4	4,4	4,0	3,8
Flux de trésorerie disponibles (en millions) ⁵	121,9 \$	502,6 \$	229,5 \$	443,3 \$	71,5 \$	440,3 \$	65,5 \$	267,6 \$
Ratio dette nette/BAIIA ⁶	2,1	2,2	2,4	2,5	2,7	2,7	3,0	3,2
Dette nette/total des capitaux investis	47,9 %	49,7 %	51,9 %	52,7 %	53,7 %	53,7 %	55,7 %	56,3 %
Dépenses en immobilisations (en millions)	343,4 \$	319,8 \$	346,1 \$	309,7 \$	435,4 \$	304,0 \$	305,5 \$	207,8 \$
Intensité des dépenses en immobilisations ⁷	17,5 %	16,4 %	18,6 %	17,2 %	23,8 %	16,8 %	17,2 %	11,9 %
Autres								
Total des employés, activités poursuivies	25 798	25 464	25 406	24 885	24 719	24 901	24 713	25 026
Employés en équivalents temps plein (ETP)	24 754	24 538	24 521	23 892	23 817	24 112	23 956	24 236
BAIIA par les employés ETP moyens, annualisé (en milliers) ⁸	127,4 \$	135,4 \$	129,5 \$	123,1 \$	116,8 \$	124,6 \$	120,1 \$	109,6 \$
Total des salaires et des avantages (en millions)	502,6 \$	490,3 \$	478,8 \$	466,5 \$	464,9 \$	467,8 \$	476,3 \$	474,2 \$

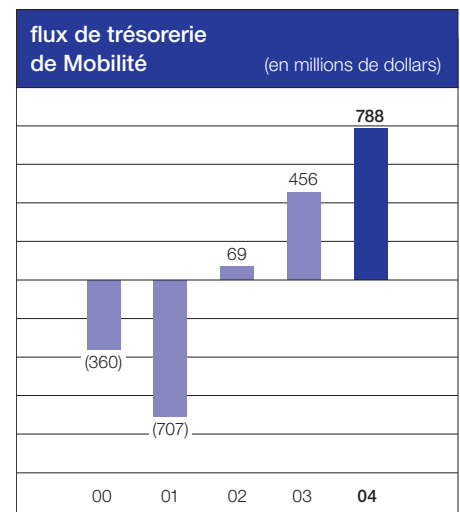
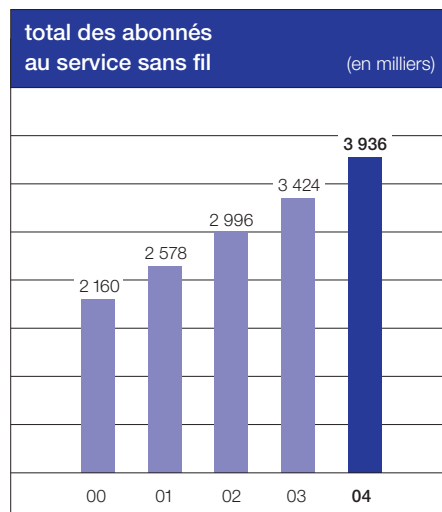
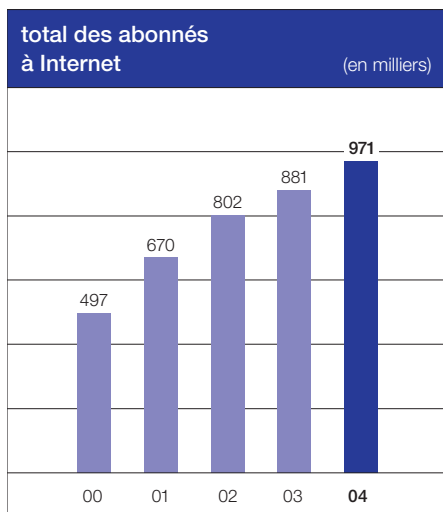
n.s. – non significatif

Note : Certains renseignements financiers comparatifs ont été reclassés pour que leur présentation soit conforme à la présentation de 2004.



statistiques sectorielles annuelles

	2004	2003	2002	2001	2000
Secteur Communications					
Produits d'exploitation (en millions)	4 865,9 \$	4 880,9 \$	5 084,6 \$	5 359,5 \$	4 919,3 \$
Charges d'exploitation (en millions)	2 864,9 \$	2 852,2 \$	3 100,8 \$	3 185,7 \$	2 912,4 \$
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif (en millions)	52,6 \$	28,3 \$	563,4 \$	135,4 \$	–
BAIIA (en millions)	1 948,4 \$	2 000,4 \$	1 420,4 \$	2 038,4 \$	2 006,9 \$
Dépenses en immobilisations (en millions)	964,3 \$	892,8 \$	1 238,2 \$	1 605,8 \$	1 218,4 \$
Flux de trésorerie (en millions) ¹	984,1 \$	1 107,6 \$	182,2 \$	432,6 \$	788,5 \$
Lignes d'accès au réseau en service (en milliers)	4 808	4 870	4 911	4 967	4 944
Ajouts (pertes) net(te)s d'abonnés à Internet commuté (en milliers) ²	(38,2)	(71,9)	(63,4)	41,8	125,5
Abonnés à Internet commuté (en milliers) ²	281,6	319,8	391,7	455,1	413,2
Ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse (en milliers) ²	128,1	151,6	195,2	131,2	57,9
Abonnés à Internet haute vitesse (en milliers) ²	689,7	561,6	410,0	214,8	83,6
Total des employés, activités poursuivies	19 500	19 029	20 332	25 545	24 165
Employés en équivalents temps plein (ETP)	18 839	18 430	19 668	–	–
BAIIA ³ par les employés ETP moyens (en milliers)	106,3 \$	106,6 \$	86,6 \$	– \$	– \$
Secteur Mobilité (pro forma pour 2000)					
Produits d'exploitation (en millions)	2 833,4 \$	2 375,3 \$	2 034,9 \$	1 825,9 \$	1 617,2 \$
Charges d'exploitation (en millions)	1 691,2 \$	1 559,9 \$	1 500,1 \$	1 470,1 \$	1 443,8 \$
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif (en millions)	– \$	– \$	6,5 \$	63,0 \$	– \$
BAIIA (en millions)	1 142,2 \$	815,4 \$	528,3 \$	292,8 \$	173,4 \$
BAIIA ³ à l'exclusion des frais d'acquisition (en millions)	1 578,0 \$	1 240,0 \$	944,0 \$	782,4 \$	– \$
Dépenses en immobilisations (en millions)	354,7 \$	359,9 \$	459,7 \$	999,5 \$	533,7 \$
Flux de trésorerie (en millions) ¹	787,5 \$	455,5 \$	68,6 \$	(706,7)\$	(360,3)\$
Ajouts nets d'abonnés au service sans fil (en milliers) ⁴	512,4	431,1	417,8	417,5	474,1
Ajouts bruts d'abonnés au service sans fil (en milliers)	1 120,7	987,2	1 016,9	984,6	924,2
Abonnés au service sans fil (en milliers) ⁴	3 936,4	3 424,0	2 995,5	2 577,7	2 160,2
Taux de pénétration ⁵	12,9 %	11,5 %	10,9 %	10,5 %	9,1 %
Part du marché du service sans fil, en fonction des abonnés	26,1 %	25,5 %	25,0 %	24,1 %	24,5 %
Produits d'exploitation mensuels moyens par appareil d'abonné (PMPA) ⁶	60 \$	57 \$	55 \$	57 \$	59 \$
Nombre moyen de minutes par abonné par mois	384	350	290	270	271
Frais d'acquisition par ajout brut ⁶	389 \$	430 \$	425 \$	446 \$	– \$
Taux de désabonnement mensuel ^{4,6}	1,4 %	1,5 %	1,8 %	2,0 %	2,0 %
Population desservie par le numérique (en millions) ⁷	30,0	29,5	27,4	24,2	22,6
Total des employés, activités poursuivies	6 298	5 690	5 420	5 156	4 957
Employés en équivalents temps plein (ETP)	5 915	5 387	5 161	4 851	–
BAIIA ³ par les employés ETP moyens (en milliers)	205,0 \$	159,2 \$	104,3 \$	– \$	– \$



statistiques sectorielles trimestrielles

	T4 2004	T3 2004	T2 2004	T1 2004	T4 2003	T3 2003	T2 2003	T1 2003
Secteur Communications								
Produits d'exploitation (en millions)	1 233,9 \$	1 224,8 \$	1 211,1 \$	1 196,1 \$	1 205,5 \$	1 210,9 \$	1 232,6 \$	1 231,9 \$
Charges d'exploitation (en millions)	732,2 \$	714,2 \$	711,8 \$	706,7 \$	696,5 \$	701,9 \$	714,1 \$	739,7 \$
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif (en millions)	19,8 \$	16,2 \$	0,7 \$	15,9 \$	16,2 \$	2,3 \$	3,3 \$	6,5 \$
BAlIA (en millions)	481,9 \$	494,4 \$	498,6 \$	473,5 \$	492,8 \$	506,7 \$	515,2 \$	485,7 \$
Dépenses en immobilisations (en millions)	220,8 \$	216,4 \$	267,7 \$	259,4 \$	303,0 \$	208,9 \$	227,4 \$	153,5 \$
Flux de trésorerie (en millions) ¹	261,1 \$	278,0 \$	230,9 \$	214,1 \$	189,8 \$	297,8 \$	287,8 \$	332,2 \$
Lignes d'accès au réseau en service (en milliers)	4 808	4 817	4 827	4 848	4 870	4 883	4 887	4 913
Pertes nettes d'abonnés à Internet commuté (en milliers) ²	(11,1)	(8,0)	(8,4)	(10,7)	(13,9)	(18,1)	(20,3)	(19,6)
Abonnés à Internet commuté (en milliers) ²	281,6	292,7	300,7	309,1	319,8	333,7	351,8	372,1
Ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse (en milliers) ²	34,8	30,6	19,1	43,6	45,5	47,2	26,7	32,1
Abonnés à Internet haute vitesse (en milliers) ²	689,7	654,9	624,3	605,2	561,6	516,0	468,8	442,1
Total des employés, activités poursuivies	19 500	19 493	19 640	19 197	19 029	19 497	19 459	19 734
Employés en équivalents temps plein (ETP)	18 839	18 857	19 036	18 522	18 430	18 937	18 923	19 215
BAlIA ³ par les employés ETP moyens, annualisé (en milliers)	106,5 \$	107,4 \$	106,1 \$	105,4 \$	109,2 \$	106,6 \$	109,5 \$	101,3 \$
Secteur Mobilité								
Produits d'exploitation (en millions)	761,9 \$	752,0 \$	682,2 \$	637,3 \$	647,3 \$	623,9 \$	568,0 \$	536,1 \$
Charges d'exploitation (en millions)	477,2 \$	428,5 \$	396,0 \$	389,5 \$	457,3 \$	378,4 \$	366,7 \$	357,5 \$
BAlIA (en millions)	284,7 \$	323,5 \$	286,2 \$	247,8 \$	190,0 \$	245,5 \$	201,3 \$	178,6 \$
BAlIA ³ à l'exclusion des frais d'acquisition (en millions)	429,1 \$	429,6 \$	383,2 \$	336,1 \$	336,0 \$	340,6 \$	297,3 \$	266,1 \$
Dépenses en immobilisations (en millions)	122,6 \$	103,4 \$	78,4 \$	50,3 \$	132,4 \$	95,1 \$	78,1 \$	54,3 \$
Flux de trésorerie (en millions) ¹	162,1 \$	220,1 \$	207,8 \$	197,5 \$	57,6 \$	150,4 \$	123,2 \$	124,3 \$
Ajouts nets d'abonnés au service sans fil (en milliers) ⁴	186,4	136,2	113,7	76,1	166,0	100,6	102,8	66,7
Ajouts bruts d'abonnés au service sans fil (en milliers)	352,1	283,8	254,5	230,3	323,2	234,1	224,2	205,7
Abonnés au service sans fil (en milliers) ⁴	3 936,4	3 750,0	3 613,8	3 500,1	3 424,0	3 265,6	3 165,1	3 062,2
Taux de pénétration ⁵	12,9%	12,4%	11,9%	11,7%	11,5%	11,2%	11,2%	10,9%
Part du marché du service sans fil, en fonction des abonnés	26,1%	26,1%	26,0%	25,6%	25,5%	25,5%	25,4%	25,1%
Produits d'exploitation mensuels moyens par appareil d'abonné (PMPA)	61 \$	62 \$	59 \$	57 \$	59 \$	60 \$	56 \$	54 \$
Nombre moyen de minutes par abonné par mois	390	393	390	362	373	367	342	315
Frais d'acquisition par ajout brut	410 \$	374 \$	381 \$	383 \$	452 \$	406 \$	428 \$	425 \$
Taux de désabonnement mensuel ⁴	1,5%	1,3%	1,3%	1,5%	1,6%	1,4%	1,3%	1,5%
Population desservie par le numérique (en millions) ⁷	30,0	29,7	29,7	29,5	29,5	29,0	28,0	27,9
Total des employés, activités poursuivies	6 298	5 971	5 766	5 688	5 690	5 404	5 254	5 292
Employés en équivalents temps plein (ETP)	5 915	5 681	5 485	5 370	5 387	5 175	5 033	5 021
BAlIA ³ par les employés ETP moyens, annualisé (en milliers)	194,8 \$	230,4 \$	210,5 \$	184,2 \$	143,2 \$	191,8 \$	160,1 \$	142,1 \$

1 BAlIA moins les dépenses en immobilisations.

2 En raison de la vérification des abonnés faisant suite à la conversion du système de facturation au troisième trimestre de 2002, le dénombrement des abonnés aux services Internet et les ajouts nets d'abonnés pour les six premiers mois de 2003 sont présentés déduction faite d'environ 13 000 abonnés à Internet commuté et d'environ 4 700 abonnés à Internet haute vitesse.

3 Le BAlIA à l'exclusion des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif.

4 D'après une vérification de la plateforme d'abonnés aux services prépayés au quatrième trimestre de 2003, un ajustement non récurrent a été apporté à la base d'abonnés aux services prépayés. Le nombre cumulatif d'abonnés a été diminué d'environ 7 600 au cours de la période. De ce nombre, les ajouts nets enregistrés en 2003 reflètent un ajustement de 5 000 au titre des débranchements de l'exercice courant. La direction estime que les débranchements liés à la période précédente sont négligeables, c'est pourquoi les ajouts nets n'ont pas été mis à jour. De plus, le taux de désabonnement en 2003 a été calculé de façon à refléter les 5 000 débranchements au cours de l'exercice courant.

5 Abonnés divisés par la population desservie totale.

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

7 Comprend la zone de couverture étendue résultant des conventions d'itinérance et de revente conclues principalement avec Bell Mobilité et Alliant Telecom Wireless, représentant environ 7,5 millions de POP bénéficiant du réseau SCP.

énoncés prospectifs

Le présent document et le rapport de gestion contiennent des énoncés portant sur des événements et des résultats financiers et d'exploitation futurs de TELUS Corporation (« TELUS » ou la « société ») qui sont de nature prospective. De par leur nature, les énoncés prospectifs exigent de la part de la société qu'elle émette des hypothèses et ils peuvent faire l'objet de risques et d'incertitudes. Il existe un risque considérable que les prédictions ou autres énoncés prospectifs se révèlent inexacts. Les lecteurs sont ainsi mis en garde de ne pas se fier indûment à ces énoncés car un certain nombre de facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, les conditions, les actions et les événements futurs réels diffèrent considérablement des objectifs, des attentes, des estimations ou des intentions exprimés dans les énoncés prospectifs.

Les facteurs pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux prévus incluent, sans toutefois s'y limiter : la concurrence, l'évolution de l'économie, les exigences en matière de financement et d'endettement, les questions fiscales, les ressources humaines (y compris le dénouement des questions de relations de travail en cours), les progrès

technologiques (y compris le recours à des systèmes et à la technologie de l'information), les changements à la réglementation, les risques liés aux processus, les menaces causées par l'homme et les menaces naturelles, la santé et la sécurité, les litiges, les événements touchant la poursuite des activités et les autres facteurs de risque dont il est question dans le présent document et qui sont mentionnés de temps à autre dans les rapports de TELUS, les documents d'information complets publiés par la société, y compris la notice annuelle, et dans d'autres documents déposés auprès des commissions des valeurs mobilières au Canada (y compris sur le site SEDAR à l'adresse www.sedar.com) et aux États Unis (y compris sur le site EDGAR à l'adresse www.sec.gov).

Pour de plus amples détails, se reporter à la rubrique 10, « Risques et incertitudes », du rapport de gestion.

La société n'a ni l'intention ni l'obligation de mettre à jour ni de réviser les énoncés prospectifs en raison de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou pour d'autres motifs

rapport de gestion

Le texte qui suit constitue une analyse de la situation financière et des résultats d'exploitation consolidés de TELUS Corporation pour les exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003 et il doit être lu conjointement avec les états financiers consolidés vérifiés de TELUS. Ce rapport contient des données prospectives qui renvoient à la déclaration de la société à l'égard des énoncés prospectifs figurant plus haut et qui doivent être lues conjointement avec celle-ci.

Les états financiers consolidés vérifiés de TELUS ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus (les « PCGR ») du Canada, qui diffèrent des PCGR des États Unis sous certains aspects. Se reporter à la note 21 des états financiers consolidés vérifiés pour une analyse des principales différences entre les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis qui s'appliquent à TELUS. Les états financiers consolidés vérifiés et le rapport de gestion ont été revus par le comité de vérification de TELUS le 15 février 2005 et approuvés par le conseil d'administration de cette dernière le 16 février 2005. Sauf indication contraire, tous les montants sont libellés en dollars canadiens.

La société a publié de l'information au sujet de certaines mesures non définies par les PCGR et l'inclut dans l'information présentée parce qu'elles constituent des mesures auxquelles la direction a recours pour évaluer la performance de ses unités et secteurs d'exploitation. Sur une base consolidée, les mesures non définies par les PCGR servent à déterminer si la société respecte les clauses restrictives de ses conventions d'emprunt. Étant donné que les mesures non définies par les PCGR n'ont pas de signification normalisée, les règlements sur les valeurs mobilières exigent que ces mesures soient définies clairement; qu'elles fassent l'objet d'un rapprochement avec les mesures conformes aux PCGR les plus semblables, et qu'on n'y accorde pas plus d'importance qu'aux mesures conformes aux PCGR les plus semblables. Pour de plus amples renseignements sur la définition, le calcul et le rapprochement des mesures non définies par les PCGR présentées dans les états consolidés, les lecteurs doivent se reporter à la rubrique 11, « Rapprochement des mesures non définies par les PCGR et définition des indicateurs clés de l'exploitation ».

rapport de gestion – table des matières

Rubrique	Page	Contenu
1. Rendement global	12	Résumé des résultats consolidés de 2004 et description du rendement par rapport aux objectifs annuels établis pour l'exercice 2004.
2. Activités principales, vision et stratégie	13	Analyse des activités principales, de la vision et de la stratégie de TELUS et exemples d'activités à l'appui des six impératifs stratégiques de TELUS.
3. Catalyseurs clés de rendement	15	Priorités de la société pour 2004 et 2005.
4. Capacité d'obtenir des résultats	17	Description des facteurs qui influent sur la capacité de mettre en œuvre les stratégies, de gérer les catalyseurs clés de rendement et d'obtenir des résultats.
5. Résultats d'exploitation	19	Analyse détaillée des résultats d'exploitation de l'exercice 2004.
6. Situation financière	27	Analyse des modifications importantes apportées au bilan pour l'exercice complet.
7. Situation de trésorerie et sources de financement	28	Analyse des flux de trésorerie, des liquidités, des facilités de crédit, des arrangements hors bilan ainsi que d'autres informations.
8. Estimations comptables critiques et faits nouveaux concernant les conventions comptables	34	Description des estimations comptables critiques aux fins de l'établissement des résultats financiers et description de deux modifications de conventions comptables effectuées en 2004.
9. Perspectives pour 2005	38	Analyse des perspectives, des objectifs opérationnels et financiers, des programmes de financement et des hypothèses clés pour 2005.
10. Risques et incertitudes	41	Description des risques et incertitudes avec lesquels TELUS doit composer.
11. Rapprochement des mesures financières non définies par les PCGR et définition des indicateurs clés de l'exploitation	51	Description, calcul et rapprochement de certaines mesures qu'utilise la direction.

1 rendement global

1.1 Importance de l'information aux fins de divulgation

La direction décide si une information est « importante » ou non en jugeant si la décision d'un investisseur raisonnable d'acheter, de vendre ou de conserver des titres de la société pourrait être influencée ou modifiée si l'information était omise ou erronée.

1.2 Croissance économique et marché des télécommunications

Le Conference Board of Canada a récemment déterminé que la croissance réelle du PIB au Canada s'est établie à 2,6 % en 2004. Compte tenu de la résilience de l'économie canadienne en 2004, on estime que les produits d'exploitation de l'industrie canadienne des services sans fil ont progressé d'environ 18 %, car un nombre croissant de Canadiens et de Canadiennes ont adopté les services sans fil ou accru ceux qu'ils utilisent déjà. La croissance des produits d'exploitation de TELUS Mobilité s'est chiffrée à 19,2 % et les ajouts nets d'abonnés aux services sans fil se sont élevés à 512 400, soit le nombre d'ajouts le plus élevé jamais enregistré. Cependant, la concurrence sur le plan des prix et le délaissement des services de transmission de la voix en faveur des services sans fil et Internet ont contribué à la faiblesse des produits d'exploitation de l'industrie canadienne des services filaires, qui ont diminué d'environ 2 %. Le taux d'acceptation des services basés sur le protocole Internet (services IP) tels que les services IP-One^{MC} de TELUS a augmenté dans le marché des services filaires pour clients d'affaires et, par conséquent, TELUS a signé des contrats avec de nouveaux clients d'affaires.

Dans le marché des services filaires pour clients résidentiels, la sensibilisation aux services voix sur IP s'est accrue par suite du lancement de nouveaux services effectué par des concurrents, mais ces derniers n'ont pas constitué un facteur concurrentiel important en 2004. Les principaux câblodistributeurs concurrents de TELUS ont commencé à offrir des services voix sur IP ou ont annoncé leur intention d'en offrir dans ses territoires titulaires en 2005. La société prévoit une concurrence plus vive de la part des concurrents actuels qui offrent des services voix sur IP. Se reporter à la rubrique 10.1, « Concurrence », ainsi qu'à la rubrique 10.6, « Technologie », pour obtenir plus de détails sur les facteurs concurrentiels et technologiques avec lesquels TELUS doit composer.

1.3 Sommaire des résultats consolidés

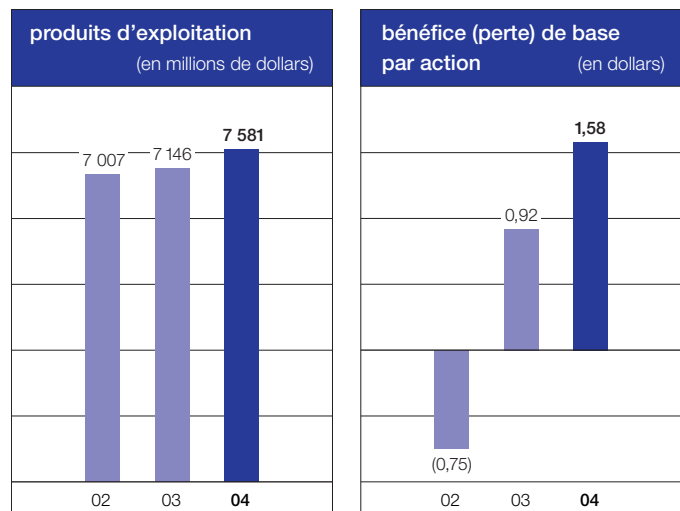
(en millions de dollars, sauf les montants par action)

Exercices terminés les 31 décembre	2004	2003	Variation
Produits d'exploitation	7 581,2	7 146,0	6,1 %
BAIIA ¹⁾	3 090,6	2 815,8	9,8 %
Bénéfice d'exploitation	1 447,5	1 163,0	24,5 %
Bénéfice net	565,8	324,4	74,7 %
Bénéfice par action, de base	1,58	0,92	71,7 %
Bénéfice par action, dilué	1,57	0,91	72,5 %
Dividendes en espèces déclarés par action	0,65	0,60	8,3 %
Rentrées liées aux activités d'exploitation	2 538,1	2 133,8	18,9 %
Sorties liées aux activités d'investissement	1 299,5	1 197,8	8,5 %
Dépenses en immobilisations	1 319,0	1 252,7	5,3 %
Sorties liées aux activités de financement	348,3	920,8	(62,2)%
Flux de trésorerie disponibles ²⁾	1 297,3	844,9	53,5 %

1) Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement est une mesure non définie par les PCGR. Se reporter à la rubrique 11.1, « Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) ».

2) Les flux de trésorerie disponibles sont une mesure non définie par les PCGR. Se reporter à la rubrique 11.2, « Flux de trésorerie disponibles ».

Les produits d'exploitation et le BAIIA consolidés ont augmenté considérablement en 2004, par rapport à 2003. Cette augmentation est attribuable à la croissance importante de TELUS Mobilité ainsi qu'aux résultats améliorés du secteur Communications, qui a enregistré une croissance séquentielle de ses produits d'exploitation sur trois trimestres, ainsi qu'une croissance sur douze mois aux troisième et quatrième trimestres de 2004. Le bénéfice net a progressé en raison de la rentabilité accrue de l'exploitation, de la diminution des coûts de financement ainsi que de la baisse des taux d'imposition effectifs. Le bénéfice par action de base et dilué a augmenté en 2004, en raison de la hausse du bénéfice net, qui a été contrebalancée en partie par l'accroissement du nombre d'actions en circulation. La croissance solide du BAIIA et la réduction des paiements au titre des initiatives de restructuration ont contribué à l'augmentation des flux de trésorerie disponibles. Les sorties liées aux activités de financement ont reculé, en raison surtout des remboursements moindres effectués au titre de la dette venant à échéance en 2004.



1.4 Rendement par rapport aux objectifs et aux indications révisées

TELUS a atteint ou excédé tous ses objectifs initiaux pour 2004 liés aux résultats consolidés, sauf en ce qui concerne les dépenses en immobilisations. TELUS Mobilité a excédé ou atteint tous ses objectifs initiaux,

et le secteur Communications de TELUS n'a pas atteint ses objectifs initiaux, sauf en ce qui concerne les ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse. TELUS a atteint ou excédé toutes ses indications définitives pour 2004 au chapitre des résultats consolidés et sectoriels.

Rendement par rapport aux objectifs et aux indications définitives pour 2004	Résultats de 2004	Objectifs initiaux pour 2004	Résultat	Indications définitives pour 2004	Résultat
Chiffres consolidés					
Produits d'exploitation	7,581 G\$	7,45 G\$ à 7,55 G\$	✓✓	7,5 G\$ à 7,575 G\$	✓✓
BAIIA ¹⁾	3,09 G\$	2,95 G\$ à 3,05 G\$	✓✓	3,05 G\$ à 3,1 G\$	✓
Bénéfice par action – de base	1,58 \$	1,05 \$ à 1,25 \$	✓✓	1,50 \$ à 1,55 \$	✓✓
Dépenses en immobilisations	1,319 G\$	Environ 1,225 G\$	X	Environ 1,3 G\$	✓
Flux de trésorerie disponibles ²⁾³⁾	1,30 G\$	1,13 G\$ à 1,23 G\$	✓✓	1,25 G\$ à 1,3 G\$	✓
Ratio dette nette/BAIIA ⁴⁾	2,1 fois	2,5 fois ou moins	✓✓	2,2 fois ou moins	✓
Secteur Communications					
Produits (externes)	4,769 G\$	4,8 G\$ à 4,85 G\$	X	4,725 G\$ à 4,775 G\$	✓
Produits en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT	561 M\$ ⁵⁾	Environ 610 M\$	X	545 M\$ à 555 M\$	✓✓
BAIIA	1,948 G\$	1,975 G\$ à 2,025 G\$	X	1,925 G\$ à 1,95 G\$	✓
BAIIA en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT	(22) M\$	Environ 5 M\$	X	(20) M\$ à (25) M\$	✓
Dépenses en immobilisations	964 M\$	Environ 875 M\$	X	Environ 950 M\$	✓
Ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse	128 100	Environ 125 000	✓	Environ 125 000	✓
Secteur Mobilité					
Produits (externes)	2,812 G\$	2,65 G\$ à 2,7 G\$	✓✓	2,775 G\$ à 2,8 G\$	✓✓
BAIIA	1,142 G\$	975 M\$ à 1,025 G\$	✓✓	1,125 G\$ à 1,15 G\$	✓
Dépenses en immobilisations	355 M\$	Environ 350 M\$	✓	Environ 350 M\$	✓
Ajouts nets d'abonnés aux services sans fil	512 400	375 000 à 425 000	✓✓	425 000 à 475 000	✓✓

1) Se reporter à la rubrique 11.1, « Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) ».

2) Se reporter à la rubrique 11.2, « Flux de trésorerie disponibles ».

3) Flux de trésorerie disponibles (méthode appliquée en 2004).

4) Compte tenu du BAIIA (sauf les coûts de restructuration). Se reporter à la rubrique 11.4, « Définition des mesures liées à la situation de trésorerie et aux sources de financement ».

5) Comprend des produits d'exploitation de 4,6 millions de dollars provenant d'ADCOM.

✓✓ Excède la tranche supérieure de l'objectif ou de l'indication

✓ Objectif ou indication atteint

X Objectif ou indication non atteint

2 activités principales, vision et stratégie

2.1 Activités principales

TELUS Corporation, la plus grande entreprise de télécommunications dans l'Ouest canadien et la seconde en importance au Canada, offre un éventail complet de produits et de services de télécommunications, dont des services de transmission de données et de la voix, des services IP, des services de transmission d'images vidéo et des services sans fil. TELUS tire la plupart de ses produits d'exploitation de l'accès à l'infrastructure de télécommunications nationale de la société et de l'utilisation qui en est faite, ainsi que de la fourniture de produits et de la prestation de services qui facilitent l'accès à cette infrastructure ainsi que son utilisation.

Les secteurs d'exploitation isolables de la société, qui reflètent la structure organisationnelle de TELUS et sont utilisés pour la gestion de l'entreprise, sont TELUS Communications et TELUS Mobilité. Les deux secteurs se distinguent au chapitre de la gestion, des produits et services, des canaux de distribution, de la technologie et de l'application des règlements. Les ventes intersectorielles sont comptabilisées à la valeur d'échange.

Au 31 décembre 2004, la principale filiale de la société est TELUS Communications Inc. (« TCI ») qui comprend SOCIÉTÉ TÉLÉ-MOBILE, détenue en propriété exclusive.

2.2 Vision et stratégie

L'objectif stratégique, ou la vision, de TELUS consiste à exploiter la puissance d'Internet afin d'apporter aux Canadiens les meilleures solutions au foyer, au travail, et sur la route. Aux fins de sa stratégie de croissance, TELUS se concentre sur ses principales activités de télécommunications

au Canada. TELUS, qui était une société de télécommunications régionale offrant des services à 28 % de la population canadienne en 1999, est à cette fin devenue une solide entreprise de télécommunications nationale qui exerce ses activités au sein des secteurs de croissance des services sans fil et de transmission de données et de services IP. La société a élaboré cette stratégie afin de profiter des débouchés importants sur le marché national.

TELUS continue d'être guidée par ses six impératifs stratégiques de longue date qui constituent les directives sur lesquelles se base la société pour exercer ses activités. Voici certaines des activités récentes effectuées par TELUS eu égard à ces impératifs :

2.2.1 Se doter de moyens nationaux pour les services de données, IP, de voix et sans fil

L'expansion dans le centre du Canada est un élément essentiel de la stratégie de TELUS visant à assurer sa croissance commerciale. En 2004, TELUS a conclu plusieurs contrats importants, notamment le contrat de 160 millions de dollars conclu avec IBM, en vertu duquel la société fournira au Groupe Financier Banque TD des solutions de données gérées pour plus de 1 000 succursales partout au Canada.

Au Canada, 500 000 autres abonnés se sont vus offrir la couverture sans fil en 2004, ce qui porte à 30 millions le nombre d'abonnés bénéficiant de cette couverture à la fin de l'exercice. La société a élargi son réseau de distribution et ouvert 15 boutiques TELUS Mobilité, ce qui porte à 100 le nombre de boutiques dont la société est propriétaire et à 2 500 le nombre de détaillants.

TELUS a atteint un autre jalon important en ce qui concerne la migration du trafic voix interurbain au réseau IP, laquelle a débuté en juillet 2003. En 2004, TELUS a assuré la migration de 84 % de son trafic interurbain qui était auparavant acheminé par l'intermédiaire du réseau de l'alliance Stentor. La migration des appels est une autre étape de la transition du réseau de TELUS en un unique réseau IP omniprésent conçu de façon à transporter des applications voix, données et vidéo de haute qualité, réseau qui éliminera éventuellement la nécessité d'avoir des réseaux distincts pour le transport de ces mêmes applications et réduira les coûts du réseau.

2.2.2 Offrir des solutions intégrées qui distinguent TELUS de ses concurrents

En sa qualité d'exploitant de services de télécommunications complets, TELUS devrait bénéficier de plus en plus des occasions de groupement synergique des services sans fil et filaires. Ces occasions constituent un avantage concurrentiel qui différencie la société de ses concurrents offrant des services limités ou autonomes.

Par suite de ses activités de recherche-développement, TELUS a étendu son service IP-One en juin 2004, et les clients d'affaires situés dans 24 villes en Ontario et au Québec y ont maintenant accès. Le service IP-One Innovation a recours au réseau IP de prochaine génération de TELUS pour acheminer les appels et les données, et il fournit aux clients d'affaires une suite complète d'applications et de services de pointe. Ce service donne aux clients la possibilité de réduire leurs coûts opérationnels en éliminant les coûts liés à l'installation, à la gestion et au soutien de trois connexions distinctes. Le service IP-One Innovation procure également une fonction de messagerie intégrée efficace, grâce à laquelle des programmes de courriels standard permettent la réception des courriels vocaux.

TELUS a amorcé le lancement de ses services numériques pour clients résidentiels sous la marque « Future Friendly Home », et elle offre actuellement aux clients les services TELUS Home Networking et TELUS HomeSitter. La solution de réseau familial sans fil a été offerte aux clients résidentiels de la Colombie-Britannique et de l'Alberta moyennant un tarif supplémentaire de 8 \$ par mois, plus les coûts de la trousse de réseau résidentiel. Le service procure notamment un accès Internet amélioré d'une vitesse maximale de 2,5 mégabits par seconde, ainsi que la possibilité de relier plusieurs ordinateurs au moyen d'un réseau sans fil. TELUS HomeSitter est un système de surveillance unique axé sur la technologie large bande sans fil, qui procure aux clients la tranquillité d'esprit en leur permettant de surveiller à distance leur résidence ou leur bureau en accédant à un compte privé au moyen de toute connexion Internet haute vitesse. Ce service est offert aux abonnés des services Internet haute vitesse de TELUS moyennant un tarif mensuel de 9,95 \$, et il est offert aux autres intéressés moyennant un tarif mensuel de 14,95 \$.

2.2.3 Cibler inlassablement les marchés en croissance des services de données, IP et sans fil

Cet impératif est essentiel à la réussite de la société. TELUS a connu une forte croissance consolidée en 2004, en raison des ajouts nets records d'abonnés aux services sans fil, qui ont totalisé 512 400, de la hausse de 19 % des produits d'exploitation tirés des services sans fil, et de l'accroissement de 4 % des produits d'exploitation tirés des services de transmission de données.

En mai 2004, TELUS annonçait son intention d'acquérir la totalité des actions cotées en Bourse et des bons de souscription de Microcell, le plus petit exploitant de services sans fil au pays. En septembre 2004, le conseil d'administration a recommandé à ses actionnaires d'appuyer l'offre plus

élevée faite par Rogers Communications Sans-fil Inc. Rogers a conclu l'acquisition de Microcell au quatrième trimestre de 2004. L'offre de TELUS rejoignait deux autres impératifs stratégiques, à savoir se doter de moyens nationaux pour les services de données, IP, de voix et sans fil, et créer des partenariats et procéder à des acquisitions et à des désinvestissements pour accélérer la mise en œuvre de la stratégie de TELUS.

Bien que TELUS occupe le troisième rang au sein de l'industrie canadienne des services sans fil pour ce qui est du nombre total d'abonnés, le fait que TELUS Mobilité ait généré une croissance du BAIIA et des flux de trésorerie (BAIIA déduction faite des dépenses en immobilisations) plus élevée que celle des deux autres exploitants canadiens témoigne de la position de chef de file de TELUS. TELUS Mobilité continue de se concentrer sur la croissance rentable des services sans fil sur le marché national, qui se compose maintenant de trois grandes entreprises de télécommunications et de concurrents possibles qui effectuent la revente de produits dans des marchés à créneaux.

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

Les membres de l'équipe de TELUS sont l'atout qui explique l'avantage concurrentiel de la société dans ses efforts visant à répondre aux besoins des clients avec la plus grande efficacité possible.

Au début de 2004, TELUS a mené à terme un programme d'efficacité opérationnelle d'une durée de trois ans qui avait débuté en 2001, et les réductions cumulatives annuelles découlant de ce programme s'établissaient à 538 millions de dollars à la fin de 2004. Prenant appui sur cette base, la société a mis en œuvre en 2004 d'autres initiatives de restructuration dans le secteur Communications et procédé au regroupement des bureaux offrant des services de technologie de l'information, dont le nombre est passé de quinze à deux bureaux principaux. Cette restructuration devrait se traduire par de plus grandes économies d'échelle et une efficacité accrue de la prestation de programmes. Une restructuration visant la fusion de deux unités d'exploitation destinées au service client a également été mise en œuvre afin d'améliorer la compétitivité de la société ainsi que sa productivité opérationnelle et financière.

La société a actuellement en place une initiative qui vise à remodeler les processus du secteur Communications liés à l'entrée des commandes, à la préqualification, à la satisfaction optimale et à la promesse de service, au service à la clientèle, à la facturation, aux recouvrements/crédits, aux contrats avec les clients ainsi qu'à la gestion de l'information.

La société a également engagé des dépenses importantes relativement au perfectionnement de l'ensemble des compétences, à la formation de leaders et à la constitution d'équipes. Ainsi, les dépenses engagées en 2004 au titre de la formation et de l'apprentissage se sont élevées à 35 millions de dollars, en hausse par rapport à 33 millions de dollars en 2003.

2.2.5 Créer des partenariats et procéder à des acquisitions et à des désinvestissements pour accélérer la mise en œuvre de la stratégie de TELUS et concentrer les ressources de cette dernière sur ses activités de base

En mars 2004, TELUS, O.N. Telcom et la province d'Ontario ont annoncé la formation d'une alliance stratégique en vertu de laquelle TELUS fournira à O.N. Telcom des services de soutien à la gestion ainsi que l'accès à ses produits et services. Cette alliance fournit à O.N. Telcom l'accès à la

technologie et aux services du réseau fédérateur IP national de TELUS, tout en bénéficiant du service à la clientèle amélioré découlant des grandes initiatives d'expansion du marché et de mise au point de produits de TELUS.

En novembre, TELUS a acquis les actions d'ADCOM, Inc., la plus importante société de vidéoconférence au Canada, moyennant une contrepartie de 12,2 millions de dollars. En réalisant cette acquisition, TELUS a accru son effectif de 80 employés environ, et elle a acquis une nouvelle clientèle, ainsi que les activités réparties dans plusieurs emplacements et l'équipement de pointe de cette société. Les bureaux d'ADCOM sont situés à Calgary, Edmonton, Ottawa, Montréal et Halifax. Les produits d'exploitation annuels d'ADCOM se sont établis à 24,7 millions de dollars en 2003. Également en novembre, TELUS Sourcing Solutions a signé un accord avec le gouvernement de la Colombie-Britannique, qui vise la fourniture de systèmes et services de paie. À la suite de cet accord, environ 140 employés du gouvernement sont passés à l'emploi de TELUS.

En décembre, Verizon a vendu sa participation de 20,5 %, ou 73,5 millions d'actions, dans TELUS, dans le cadre d'un placement secondaire. En vertu de la convention de relations à long terme conclue entre les sociétés, Verizon doit obtenir l'approbation d'une majorité des administrateurs indépendants de TELUS, et la convention a permis à TELUS de négocier des modalités favorables pour que l'opération soit menée à terme. TELUS a reçu 148,1 millions de dollars (125 millions de dollars US) et, conformément aux modifications apportées aux conventions à long terme, les frais annuels futurs de 97 millions de dollars (84 millions de dollars américains) payables à Verizon ont été réduits et portés à un montant nominal. Le placement secondaire a augmenté le flottant des actions de TELUS d'environ 26 % et, par le fait même, la liquidité des titres de négociation, et il a accru le nombre d'actionnaires. Verizon et TELUS continuent d'entretenir des relations

mutuellement avantageuses afin de servir les clients des services filaires et sans fil. Par exemple, TELUS Mobilité et Verizon Wireless ont élargi le champ de leurs conventions d'itinérance en vigueur aux termes d'une convention d'itinérance à long terme amalgamée.

TELUS a également vendu des propriétés et d'autres actifs non stratégiques pour 27,6 millions de dollars en 2004.

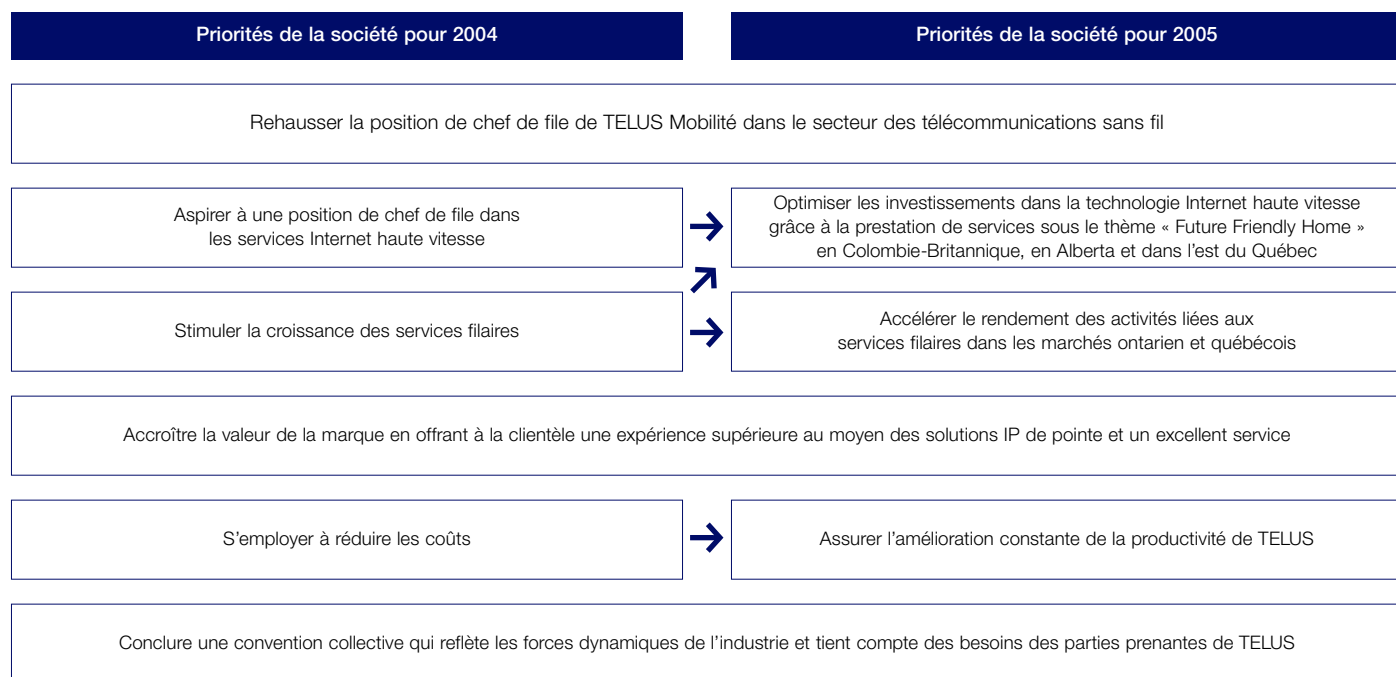
2.2.6 Prendre d'assaut le marché en équipe unie, sous une seule marque, et en mettant en œuvre une stratégie unique

Le thème axé sur la nature et sur une démarche à caractère non technique et la marque *le futur est simple* de TELUS jouissent d'une grande notoriété au Canada. La société utilise ce thème de façon constante dans la publicité concernant les secteurs Communications et Mobilité, ainsi que dans tous les programmes de communication de la société.

TELUS maintient son engagement pour faire en sorte que la société se situe au premier rang des entreprises citoyennes exemplaires au Canada en soutenant les collectivités au sein desquelles ses employés habitent et travaillent. Les efforts de la société se centrent sur la santé et le bien être, l'éducation, les sports, les arts et la culture. En 2004, TELUS a conclu une entente d'une durée de cinq ans avec le Royal Conservatory of Music afin d'aider ce dernier à renforcer le capital créatif des jeunes Canadiens et Canadiennes. La société a également annoncé des commandites pluriannuelles visant notamment Hockey Canada, Alpine Canada Alpin et l'Association canadienne de soccer. Elle a par ailleurs annoncé une entente de partenariat à plusieurs volets avec Science World, à Vancouver. Pour de plus amples renseignements, se reporter au rapport 2004 de TELUS sur la responsabilité sociale de l'entreprise, qui se trouve sur le site telus.com/socialresponsibility.

3 catalyseurs clés de rendement

Afin de se concentrer sur les possibilités et les défis et de créer de la valeur pour les actionnaires, TELUS établit des priorités à chaque exercice. Étant donné que l'objectif commercial de TELUS demeure constant, les priorités de la société pour 2005 s'alignent sur celles de 2004 :



3.1 Rehausser la position de chef de file de TELUS Mobilité dans le secteur des télécommunications sans fil

En 2004, TELUS Mobilité a continué à dominer le secteur canadien avec des produits moyens par appareil d'abonné (« PMPA ») de 60 \$ par mois, soit les plus élevés du secteur, tout en maintenant l'un des plus faibles taux de désabonnement en Amérique du Nord, soit 1,40 %. La marge du BAIIA de TELUS Mobilité a augmenté, passant de 34,3 % en 2003 à 40,3 % en 2004. Grâce à la croissance continue de son BAIIA et au maintien des dépenses en immobilisations, TELUS Mobilité a généré des flux de trésorerie (BAIIA déduction faite des coûts de restructuration, déduction faite des dépenses en immobilisations) considérablement plus élevés, lesquels se sont établis à un montant record de 787,5 millions de dollars, ou 30,3 % des produits tirés des services de réseau, en 2004, comparativement à 455,5 millions de dollars, ou 20,9 % des produits tirés des services de réseau, en 2003.

Pour 2005, TELUS Mobilité prévoit maintenir sa position de chef de file en ce qui concerne le rendement financier et opérationnel tiré des services sans fil sur le marché canadien des services sans fil, au sein duquel des regroupements ont eu lieu et qui compte trois participants à l'échelle nationale. Les produits et les activités de commercialisation innovateurs, la marque bien établie, le service à la clientèle supérieur et les programmes de fidélisation devraient une fois de plus se traduire par une croissance des produits d'exploitation, de la rentabilité et des flux de trésorerie se situant dans le quartile supérieur pour l'industrie. Pour 2005, TELUS Mobilité vise une croissance des produits d'exploitation de 14 % à 16 %, et une croissance du BAIIA de 18 % à 23 %, générées par l'augmentation prévue de 425 000 à 475 000 du nombre d'abonnés des services sans fil, et par l'augmentation continue des marges découlant des économies d'échelle. Les dépenses en immobilisations de TELUS Mobilité devraient se chiffrer entre 350 millions de dollars et 400 millions de dollars en 2005 et elles devraient porter sur l'amélioration des capacités, du réseau et de l'efficacité, ainsi que sur un investissement possible dans la technologie de troisième génération. Les flux de trésorerie de TELUS Mobilité devraient augmenter et s'établir à environ 1,0 milliard de dollars en 2005.

Les produits tirés des services sans fil et le BAIIA, en proportion des résultats consolidés de TELUS, devraient s'établir à environ 41 % et 42 %, respectivement, en 2005, en comparaison de 28 % et 21 %, respectivement, en 2002.

3.2 Optimiser les investissements dans la technologie Internet haute vitesse grâce à la prestation de services sous le thème « Future Friendly Home » en Colombie-Britannique, en Alberta et dans l'est du Québec

En 2004, les ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse se sont établis à 128 100, et TELUS a lancé de nouveaux services dans le cadre de sa stratégie concernant la prestation de services numériques pour clients résidentiels décrite à la rubrique 2, « Activités principales, vision et stratégie ». En 2005, TELUS a comme objectif un ajout net d'abonnés à Internet haute vitesse d'environ 100 000, soit un objectif inférieur à celui de 2004, qui tient au niveau d'utilisation élevé d'Internet à haute vitesse dans l'ouest du pays (environ 50 % des ménages), même si une intensification de la concurrence est prévue. En février 2005, un câblodistributeur qui fait concurrence à TELUS sur les marchés titulaires de cette dernière dans l'ouest du pays, a lancé des services de téléphonie par câble à Calgary, qu'il prévoit étendre à d'autres marchés au fil du temps. Ce concurrent a également mentionné

qu'il se concentrerait sur la prestation de services de télévision, de services Internet et de services numériques groupés. TELUS détient une licence de distribution permettant la prestation d'un service de télévision numérique dans certaines villes de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. Elle détient également une licence visant la prestation de services vidéo-sur-demande. Grâce à l'infrastructure haute vitesse actuelle de TELUS, ces licences pourraient permettre à la société de concurrencer les entreprises de câblo-distribution et les fournisseurs de services par satellite en ce qui concerne les services de divertissement télévisé. TELUS effectue des essais et évalue ces services en vue de leur lancement possible dans l'avenir.

3.3 Accélérer le rendement des activités liées aux services filaires dans les marchés ontariens et québécois

En 2004, les produits d'exploitation de TELUS Communications ont connu un léger recul annuel de 0,3 %, avec une croissance positive au cours des deux derniers trimestres de l'exercice comparativement à une baisse annuelle de 4 % en 2003. En 2005, la baisse des produits annuels tirés des services filaires devrait se poursuivre et s'établir entre 0,4 % et 1,5 %. La société s'y prend de deux manières pour relever les défis qui se posent au sein de l'industrie des services filaires. La plus importante occasion de croissance pour TELUS se situe dans les activités non titulaires, axées sur les marchés commerciaux et gouvernementaux. TELUS tire parti de son avance concurrentielle dans les solutions gérées de transmission de données, en faisant appel à son réseau IP de prochaine génération déjà en place afin de s'assurer d'obtenir des produits d'exploitation récurrents liés aux services de transmission de données en Ontario et au Québec. En 2005, la société s'attend à réaliser des produits d'exploitation liés aux services non titulaires de l'ordre de 600 à 650 millions de dollars, soit une hausse importante de 39 à 89 millions de dollars, et pour la première fois dégager un bénéfice d'exploitation positif sur un exercice complet.

Un autre élément important de la stratégie de croissance de la société concernant les produits d'exploitation liés aux services filaires est l'initiative « Future Friendly Home » de TELUS pour les services titulaires. TELUS offre une gamme de services numériques et sans fil intégrés et évolués qui sont faciles à utiliser, et qui tirent parti d'importants investissements dans Internet haute vitesse. Deux nouveaux services, TELUS Home Networking et TELUS HomeSitter, ont en outre été lancés en 2004. TELUS prévoit lancer de nouvelles solutions de détail aux consommateurs, qui pourraient inclure la voix sur IP de même que la télévision sur IP en 2005, en vue de continuer à enrichir son portefeuille Future Friendly Home.

3.4 Accroître la valeur de la marque en offrant à la clientèle une expérience supérieure au moyen des solutions IP de pointe et un excellent service

En 2004, TELUS a mis l'accent sur l'amélioration de ses niveaux de service à la clientèle, comme en témoignent les niveaux améliorés relatifs aux indicateurs des services filaires et le faible taux de désabonnement de TELUS Mobilité. L'implémentation, dans le secteur Communications, de nouveaux systèmes concernant notamment l'entrée des commandes, la facturation, les contrats avec les clients et la gestion de l'information devrait contribuer à l'amélioration du service à la clientèle dans l'avenir. Grâce à la prestation de solutions IP et sans fil innovatrices et aux efforts déployés pour assurer l'excellence du service à la clientèle, TELUS vise à accroître le pouvoir et l'efficacité de sa marque nationale dont le thème est axé sur la nature.

3.5 Assurer l'amélioration constante de la productivité de TELUS

Diverses initiatives visant à favoriser et à institutionnaliser une mentalité soucieuse des coûts ont été mises en œuvre en 2004, et d'autres initiatives sont prévues pour 2005.

3.6 Conclure une convention collective

Conclure une convention collective demeure une priorité pour 2005. La décision récente du Conseil canadien des relations industrielles (le « CCRI »), qui renverse l'ordonnance d'arbitrage exécutoire rendue il y a un an, a donné lieu à la reprise des négociations collectives par les parties concernées. Nous mettrons tout en œuvre pour assurer l'aboutissement de ces négociations amorcées en 2000, qui se fait attendre depuis longtemps. La situation concernant certaines décisions prises par le CCRI en 2004 et certains appels connexes s'établit comme suit :

Appel visant le réexamen des décisions 1004 et 271 du CCRI

En février 2004, TCI a déposé auprès du CCRI et de la Cour d'appel fédérale des demandes de réexamen des décisions antérieures du CCRI, qui imposaient une interdiction de communication et exigeaient que TCI offre un arbitrage exécutoire au Telecommunications Workers Union (TWU). Le 8 avril 2004, dans sa décision 271, le CCRI a fait connaître, eu égard aux plaintes déposées, les raisons l'ayant mené à rendre ses décisions antérieures. Le CCRI a imposé une autre interdiction de communication à TCI, en ce qui a trait à toutes communications entre cette dernière et les employés des unités de négociation portant sur des questions d'emploi et d'intérêt collectif, jusqu'à ce que les conditions prévues par le Code canadien du travail eu égard à l'obtention du droit de grève ou de lock-out aient été satisfaites. TCI a ensuite déposé une demande visant le réexamen et la révision judiciaire de la décision du CCRI rendue le 8 avril 2004. La Cour d'appel fédérale a accueilli la demande de suspension présentée par TCI relativement à sa demande de révision judiciaire, jusqu'à ce que le CCRI fasse connaître sa décision eu égard au réexamen. Le CCRI a rendu une décision sommaire le 2 février 2005, qui infirme son ordonnance d'arbitrage exécutoire. De plus, le CCRI a annulé l'interdiction de communication

générale imposée en avril 2004 et rétabli son interdiction plus restreinte imposée en janvier 2004, qui concerne toutes communications avec les employés des unités de négociation portant sur des questions de relations de travail et sur les négociations. Le CCRI n'a toujours pas fourni à TCI toutes les raisons à l'appui de sa décision. Entre-temps, TCI a demandé que la demande de révision judiciaire déposée auprès de la Cour d'appel fédérale soit suspendue jusqu'à ce que le CCRI fasse connaître par écrit toutes les raisons à l'appui de sa décision rendue en février 2005. TCI attend toujours que la Cour d'appel fédérale tranche la question. Le 16 février 2005, le Telecommunications Workers Union a déposé une demande auprès de la Cour d'appel fédérale concernant cette dernière décision du CCRI qui renversait la décision antérieure du Conseil selon laquelle les parties avaient été mises en arbitrage exécutoire.

Appel des décisions 1088 et 278 du CCRI

Dans ses décisions 1088 et 278, le CCRI a déclaré que les membres non syndiqués de l'équipe TELUS Mobilité, principalement en Ontario et au Québec qui exécutent des tâches semblables à celles de leurs contreparties syndiquées chez Mobilité de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, devraient être inclus dans l'unité de négociation représentée par le TWU sans avoir la possibilité d'exprimer leur souhait dans le cadre d'un scrutin de représentation. La demande de révision judiciaire des décisions 1088 et 278 déposée par TELUS Mobilité auprès de la Cour d'appel fédérale a fait l'objet d'une audition en octobre 2004, et la Cour l'a rejetée le 16 décembre 2004. En février 2005, TELUS Mobilité a déposé une autorisation d'en appeler de la décision auprès de la Cour suprême du Canada.

Le 4 février 2005, le CCRI a rendu une décision qui vise à inclure les anciens employés de QuébecTel Mobilité (personnel de bureau et d'administration) représentés par le Syndicat québécois des employés de TELUS, section locale 5044 (le « SQET »), dans l'unité de négociation représentée par le TWU. Le CCRI a également confirmé que les anciens employés de QuébecTel Mobilité (professionnels) représentés par le Syndicat des agents de maîtrise de TELUS, section locale 5144 (le « SAMT »), demeureraient une unité de négociation distincte qui continuera d'être représentée par le SAMT.

4 capacité d'obtenir des résultats

4.1 Capacités opérationnelles – TELUS Communications

Un peu moins du tiers des produits d'exploitation du secteur Communications sont actuellement assujettis à la réglementation des tarifs prescrite par le CRTC. Les services réglementés comprennent les services aux clients résidentiels et aux clients d'affaires, les services aux concurrents ainsi que les services de téléphone public. Se reporter à la note 3 des états financiers consolidés pour une analyse de la réglementation des tarifs au Canada qui s'applique à TELUS.

Dans le passé, la direction a déterminé qu'il y avait lieu de se pencher sur la baisse des sources de produits d'exploitation et de la rentabilité des services filaires. Cette baisse découle des tendances qui se maintiennent au sein de l'industrie, notamment la diminution du nombre de lignes d'accès, la diminution des produits d'exploitation liés aux services interurbains découlant de la concurrence sur le plan des prix et de l'utilisation moindre de ces services attribuable en partie à l'adoption de nouvelles technologies, ainsi que les marges moindres liées aux nouvelles sources de produits d'exploitation. Afin de résoudre ces problèmes, TELUS a pris des mesures pour contrebalancer ces facteurs de trois façons. Premièrement, TELUS

saisit les occasions de croissance liées aux activités non titulaires dans l'important marché des services aux clients d'affaires en Ontario et au Québec, et elle se concentre particulièrement sur les solutions de données gérées et IP. Deuxièmement, dans les régions où elle offre des services titulaires, TELUS a décidé d'investir dans le lancement d'une gamme de services numériques et sans fil intégrés et évolués, dans le cadre de l'initiative « Future Friendly Home ». Troisièmement, TELUS vise l'amélioration constante de son efficacité et de sa productivité, afin d'assouplir sa structure de coûts et d'assurer le maintien de ses marges à moyen terme. TELUS Communications a obtenu des résultats fructueux en 2004 et notamment accru les produits d'exploitation tirés des activités exercées en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT au deuxième semestre de 2004, lancé deux nouveaux services, à savoir TELUS Home Networking et TELUS Home Sitter, et mis en œuvre des initiatives en matière d'efficacité opérationnelle. Il est encourageant de noter que TELUS Communications a enregistré une croissance séquentielle de ses produits d'exploitation aux deuxième, troisième et quatrième trimestres de 2004, ainsi qu'une augmentation sur douze mois aux troisième et quatrième trimestres de 2004.

rapport de gestion suite

En 2004, TELUS Communications a comptabilisé des coûts de restructuration de 52,6 millions de dollars liés à trois nouvelles initiatives. Compte tenu de la vive concurrence de la part des sociétés de télécommunications existantes et des plans des sociétés de câblodistribution et des autres

concurrents visant la prestation de services voix sur IP accrus dans les territoires titulaires de TELUS, les initiatives en matière d'efficacité opérationnelle demeurent une nécessité en 2005.

Les principaux concurrents des services filaires de TELUS Communications sont les suivants :

Marché géographique canadien	Concurrence	TELUS Communications
Échelle nationale – clients d'affaires	BCE, Allstream – concurrencent leurs propres infrastructures nationales – et d'autres concurrents. Intégrateurs de systèmes liés aux solutions gérées, comme CGI, EDS et IBM.	Réseau IP national superposant un vaste réseau commuté dans les territoires titulaires situés dans l'ouest du Canada et dans l'est du Québec. Tarifs réglementés dans les territoires titulaires situés en C.-B., en Alberta et dans l'est du Québec au chapitre de l'accès et de certains services d'accès au réseau numérique par les concurrents. Tarifs non réglementés dans les territoires non titulaires de l'Ontario et du Québec. Se concentre sur des solutions de gestion de données au sein du marché des entreprises.
Ouest du Canada (C.-B. et Alberta) – clients résidentiels	Adoption de la technologie du sans fil, y compris celle de TELUS Mobilité. Shaw Cable – accès à la plupart des foyers situés dans des villes et des municipalités. Offre des services Internet et de divertissement et des services de téléphonie voix sur IP. Tarifs non réglementés par le CRTC. Call-Net (Sprint), Primus et divers autres concurrents – services offerts principalement dans les régions urbaines. Prestation générale de services locaux sur une base de revente et de services voix sur IP, de services Internet, parfois sur une base de revente, ainsi que de services interurbains.	Accès à la quasi-totalité des foyers. Les tarifs des services locaux sont réglementés. Investissement important dans l'infrastructure d'Internet et dans des services innovateurs. Possibilité d'offrir des services voix sur IP, mais en attente de clarifications à l'égard du cadre de réglementation. Détient des licences de distribution permettant la prestation possible d'un service de télévision numérique dans certaines villes de l'Alberta et de la C.-B., ainsi que des licences permettant la prestation de services vidéo-sur-demande. Les employés effectuent actuellement des tests concernant la prestation de ces services.
Est du Québec – clients résidentiels	Adoption de la technologie du sans-fil, y compris celle de TELUS Mobilité. COGECO (câblodistribution) – services offerts principalement dans les régions urbaines. Offre des services de divertissement et pourrait offrir des services de téléphonie voix sur IP. Offre moins de services haute vitesse. Sprint, Excel, Distributel, Sears et Caztel nous livrent concurrence en ce qui concerne la prestation de services interurbains. BCE et Vonage nous livrent concurrence en ce qui concerne les services voix sur IP.	Accès à la quasi-totalité des foyers. Investissement important dans l'infrastructure d'Internet et dans des services innovateurs. A présenté une demande visant l'obtention de licences de distribution de radiodiffusion et de licences aux fins de la prestation de services vidéo sur demande.
Activités exercées en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT au Québec – clients résidentiels	Les concurrents incluent BCE, Vidéotron et Oricom en ce qui concerne la prestation de services Internet commutés et haute vitesse.	Offre des services Internet commutés dans la grande majorité des régions du Québec.

4.2 Capacités opérationnelles – TELUS Mobilité

Les services sans fil ne sont pas réglementés par le CRTC. Les entreprises de télécommunications concurrentes de TELUS Mobilité à l'échelle nationale sont Bell Mobilité et Rogers Sans-fil.

Dans le cadre de la solide croissance que le marché des services sans fil en général continue d'afficher, les résultats de TELUS Mobilité se sont classés parmi les meilleurs de plusieurs façons. L'accent mis sur le service à la clientèle, les solutions à valeur ajoutée et la qualité supérieure du réseau a permis à notre clientèle croissante de profiter d'un service exceptionnel.

En raison de l'accent stratégique mis sur la croissance rentable des services sans fil et sur l'efficacité opérationnelle, un pourcentage important des produits supplémentaires tirés des services de réseau continue d'accroître le BAIIA. Par conséquent, TELUS Mobilité génère une rentabilité d'exploitation et des flux de trésorerie considérablement plus élevés que ceux de ses homologues. Cette performance a permis à TELUS Mobilité d'obtenir, en décembre 2004, pour un troisième trimestre d'affilée, le titre de meilleur exploitant sans fil en Amérique du Nord décerné par N. Moore Capital.

4.3 Situation de trésorerie et sources de financement

Le programme de financement de TELUS pour 2004 visait à utiliser les flux de trésorerie disponibles générés par ses activités commerciales pour réduire ou racheter sa dette ainsi que l'encours au titre de son programme de titrisation des créances, et pour racheter les actions préférentielles et privilégiées de TCI détenues par le public. Comme cela était prévu, de nouvelles facilités de crédit d'un montant de 1,6 milliard de dollars ont été obtenues en mai 2004, la société a maintenu ses programmes de couverture de taux de change, et le pourcentage de la dette à taux fixe a été ramené à 93,2 % grâce à une série de swaps de taux d'intérêt fixes-variables.

En 2004, TELUS a remboursé une tranche approximative de 210 millions de dollars de sa dette échéant en août, réduit de 150 millions de dollars le produit en espèces tiré de la vente de créances titrisées et racheté 72,8 millions de dollars d'actions préférentielles et privilégiées. Par suite de l'acceptation de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités par la Bourse de Toronto, à la mi décembre, environ 2,2 millions d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote ont été rachetées pour annulation, pour un montant d'environ 78,0 millions de dollars. Au 31 décembre 2004,

le ratio dette nette/BAIIA était de 2,1 fois, et le ratio dette nette/total des capitaux investis se chiffrait à 47,9 %, ce qui signifie que TELUS a atteint plus rapidement que cela n'était prévu les indications initiales visées pour l'exercice 2004, soit un ratio dette nette/BAIIA de 2,5 fois ou moins, ainsi que les objectifs à long terme, à savoir un ratio dette nette/BAIIA de 2,2 fois ou moins et un ratio dette nette/total de capitaux investis de 45 % à 50 %. En octobre 2004, la société a établi, sur une base prospective, un objectif selon lequel le ratio de distribution doit correspondre à 45 % à 55 % du bénéfice net.

Compte tenu du fait que l'encaisse s'établit à 896,5 millions de dollars au 31 décembre 2004, que les facilités de crédit non utilisées disponibles se chiffrent à 1,6 milliard de dollars et que les activités d'exploitation génèrent des flux de trésorerie, la société estime qu'elle dispose de suffisamment de capacités pour financer ses besoins en 2005 et pour refinancer ses besoins en 2006. Se reporter à la rubrique 9.3, « Programme de financement de 2005 ». Le 16 février 2005, TELUS a annoncé qu'elle avait l'intention de racheter ses 149,6 millions de dollars de débentures convertibles à 6,75 % à leur valeur nominale, le 16 juin 2005.

5 résultats d'exploitation

5.1 Principales données financières de l'exercice

Les principales données financières consolidées présentées ci-dessous, qui portent sur les trois derniers exercices, sont tirées des états financiers consolidés vérifiés de TELUS pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 et de ses états financiers consolidés annuels vérifiés des exercices précédents, et elles doivent être lues en parallèle avec ces états. Certaines données comparatives ont été retraitées de manière que leur présentation soit conforme à celle de 2004.

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

	2004	2003	2002
Produits d'exploitation	7 581,2	7 146,0	7 006,7
Charges d'exploitation	4 438,0	4 301,9	4 488,1
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	52,6	28,3	569,9
Coûts de financement et autres	622,0	662,6	658,0
Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices	255,1	172,7	(46,9)
Bénéfice net (perte nette)	565,8	324,4	(235,8)
Bénéfice (perte) afférent aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote	564,0	320,9	(239,3)
Bénéfice (perte) par action ¹⁾ – de base	1,58	0,92	(0,75)
Bénéfice (perte) par action ¹⁾ – dilué	1,57	0,91	(0,75)
Dividendes en espèces déclarés par action ¹⁾	0,65	0,60	0,60
Total de l'actif	17 838,0	17 477,5	18 219,8
Tranche à court terme de la dette à long terme	4,3	221,1	190,3
Dette à long terme	6 332,2	6 609,8	8 336,6
Passif au titre des prestations de retraite et des avantages complémentaires de retraite, passif de couverture reporté et autres passifs à long terme	1 313,3	983,8	193,9
Total du passif financier à long terme	7 645,5	7 593,6	8 530,5
Passifs d'impôts futurs	991,9	1 007,0	992,3
Part des actionnaires sans contrôle	13,1	10,7	11,2
Avoir des porteurs d'actions ordinaires	7 016,8	6 442,7	6 214,4
Actions préférentielles et privilégiées	–	69,7	69,7

1) Comprend les actions ordinaires et les actions sans droit de vote.

Certains changements importants apportés au cours des trois exercices sont les suivants :

- Une proportion croissante des produits d'exploitation est attribuable au segment des services sans fil de TELUS Mobilité (environ 37 % en 2004, 33 % en 2003 et 29 % en 2002). Bien que la proportion des produits tirés des services sans fil par rapport aux produits d'exploitation consolidés ait augmenté de 4 % à 5 % au cours de chacun des deux derniers exercices, la proportion des charges d'exploitation liées aux services sans fil par rapport aux charges d'exploitation consolidées n'a progressé que de 2 % à 3 % au cours de chacun de ces exercices, résultat qui reflète les économies d'échelle réalisées par TELUS Mobilité.
- La plupart des coûts de restructuration en 2002 et la totalité des coûts de restructuration en 2003 et en 2004 concernent les initiatives mises en œuvre relativement au secteur Communications dans le cadre du programme d'efficacité opérationnelle. Ce programme a contribué à réduire les charges du secteur Communications de 7,6 % en 2004 par rapport à 2002.
- Les coûts de financement et autres en 2002 ont été comptabilisés déduction faite d'un gain avant impôts non récurrent de 82,7 millions de dollars lié à un remboursement de dettes.
- Le bénéfice net tient compte de l'incidence favorable importante du règlement de questions d'ordre fiscal et des ajustements en découlant, comme l'illustre le tableau ci après.

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

	2004	2003	2002
Incidence approximative sur le bénéfice net	73	72	43
Incidence approximative sur le bénéfice par action	0,21	0,20	0,13
Bénéfice approximatif (perte approximative) par action, excluant l'incidence favorable du règlement de questions d'ordre fiscal	1,37	0,72	(0,88)

5.2 Sommaire des résultats trimestriels

(en millions de dollars, sauf les montants par action)	T4 2004	T3 2004	T2 2004	T1 2004	T4 2003	T3 2003	T2 2003	T1 2003
Produits d'exploitation par secteur (externes)								
Secteur Communications	1 209,3	1 199,9	1 189,0	1 171,1	1 182,4	1 186,3	1 209,2	1 208,5
Secteur Mobilité	755,6	747,0	676,6	632,7	643,2	619,9	564,1	532,4
Produits d'exploitation (consolidés)	1 964,9	1 946,9	1 865,6	1 803,8	1 825,6	1 806,2	1 773,3	1 740,9
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	19,8	16,2	0,7	15,9	16,2	2,3	3,3	6,5
Bénéfice net	135,6	156,6	172,3	101,3	47,8	114,1	73,0	89,5
Par action ordinaire et action sans droit de vote en circulation (moyenne pondérée)								
– De base	0,38	0,44	0,48	0,28	0,13	0,32	0,21	0,26
– Dilué(e)	0,37	0,43	0,48	0,28	0,13	0,32	0,21	0,26
Dividendes déclarés par action ordinaire et action sans droit de vote en circulation	0,20	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15

La tendance observée dans les produits d'exploitation continue de refléter la croissance solide des services sans fil attribuée à l'augmentation du nombre d'abonnés et à l'amélioration des produits moyens par appareil d'abonné (« PMPA »). Les produits d'exploitation de TELUS Communications ont connu une augmentation pour un troisième trimestre d'affilée, en raison de la conclusion de nouveaux contrats. Les produits élevés tirés des services de transmission de données ont contribué à la hausse des produits d'exploitation du secteur Communications aux troisième et quatrième trimestres de 2004 par rapport aux périodes correspondantes de 2003, mais ils ont été contrebalancés en partie par la légère diminution des produits d'exploitation relatifs aux services de transmission de la voix et aux ventes d'équipement. Les produits d'exploitation du secteur Communications comprennent l'incidence des décisions sur le plafonnement des prix réglementaire.

Des coûts de restructuration ont été comptabilisés en 2003 et en 2004, en raison des initiatives du secteur Communications.

Le bénéfice net et le bénéfice par action reflètent une rentabilité d'exploitation améliorée, ainsi qu'une baisse des intérêts sur les dettes à long terme et à court terme. Les ajouts bruts d'abonnés ainsi que les coûts d'acquisition et ventes d'équipement connexes de TELUS Mobilité et, dans une mesure moindre, les ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse de TELUS Communications revêtent un caractère hautement saisonnier au quatrième trimestre. D'importants paiements d'intérêt semestriels ont également été effectués au quatrième trimestre ainsi qu'au deuxième trimestre. Pour une analyse plus détaillée des résultats du quatrième trimestre, se reporter au communiqué de presse de TELUS portant sur le quatrième trimestre de même qu'au rapport de gestion contenu dans ce communiqué, qui peut être consulté sur le site SEDAR ou sur le site EDGAR.

Pour cinq des périodes présentées plus haut, le bénéfice net et le bénéfice par action comprenaient l'incidence favorable importante du règlement de questions d'ordre fiscal ainsi que les ajustements en découlant, comme il est présenté dans le tableau suivant :

(en millions de dollars, sauf les montants par action)	T4 2004	T3 2004	T2 2004	T1 2004	T4 2003	T3 2003	T2 2003	T1 2003
Incidence approximative sur le bénéfice net	14	–	45	14	–	19	–	53
Incidence approximative sur le bénéfice par action	0,04	–	0,13	0,04	–	0,05	–	0,15
Bénéfice de base par action approximatif, excluant l'incidence favorable du règlement de questions d'ordre fiscal	0,34	0,44	0,35	0,24	0,13	0,27	0,21	0,11

5.3 Résultats d'exploitation consolidés

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars, sauf la marge du BAIIA)	2004	2003	Variation
Produits d'exploitation	7 581,2	7 146,0	6,1 %
Charges d'exploitation	4 438,0	4 301,9	3,2 %
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	52,6	28,3	85,9 %
BAIIA ¹⁾	3 090,6	2 815,8	9,8 %
Marge du BAIIA (%) ²⁾	40,8	39,4	1,4 pt

1) Le BAIIA est une mesure non définie par les PCGR. Se reporter à la rubrique 11.1, « Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) ».

2) La marge du BAIIA représente le BAIIA divisé par les produits d'exploitation.

Les produits d'exploitation et le BAIIA consolidés ont augmenté considérablement en 2004 par rapport à 2003, en raison de la hausse de 19,3 % des produits d'exploitation de TELUS Mobilité, les charges d'exploitation de TELUS Mobilité ayant seulement augmenté de 8,4 %. Les produits d'exploitation du secteur Communications de TELUS ont reculé de 0,3 % en 2004, soit un résultat dans l'ensemble inchangé, et les charges d'exploitation de ce secteur ont augmenté de 0,4 %. Les charges ont augmenté afin de maintenir des niveaux de service élevés et de fournir des services d'impartition aux clients, et elles ont été compensées en partie par les économies découlant du programme d'efficacité opérationnelle ayant pris fin en 2003. Les coûts de restructuration du secteur Communications comptabilisés au titre des initiatives en matière d'efficacité opérationnelle se sont établis à 52,6 millions de dollars en 2004, ce qui constitue une augmentation de 24,3 millions de dollars par rapport à 2003.

Pour de plus amples détails sur les résultats sectoriels, se reporter à la rubrique 5.4, « Résultats du secteur Communications », ainsi qu'à la rubrique 5.5, « Résultats du secteur Mobilité ».

Amortissement

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars)

	2004	2003	Variation
Amortissement des immobilisations corporelles	1 307,8	1 272,9	2,7 %
Amortissement des actifs incorporels	335,3	379,9	(11,7)%
	1 643,1	1 652,8	(0,6)%

L'amortissement accru des immobilisations corporelles découlant de l'augmentation des immobilisations liées aux réseaux de transmission de données et aux services sans fil, l'amortissement accru de certaines autres immobilisations corporelles et les radiations d'équipement de réseau et d'immobilisations liées aux logiciels en 2004 ont été contrebalancés par un amortissement moindre résultant du fait que certains logiciels sont maintenant pleinement amortis et découlant de la radiation de certaines immobilisations liées aux logiciels effectuée au cours de l'exercice 2003.

Autres charges, montant net

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars)

	2004	2003	Variation
	8,7	23,3	(62,7)%

Les autres charges comprennent la charge liée à la titrisation de créances, les gains et pertes sur la cession de propriétés, le bénéfice (la perte) ou la réduction de valeur de placements en actions ou de placements de portefeuille, ainsi que les dons de bienfaisance. La charge liée à la titrisation de créances a reculé de 9,8 millions de dollars en 2004, comparativement à 2003. Ce recul découle de la réduction du montant des créances titrisées. Se reporter à la rubrique 7.6, « Vente de créances ». À l'expiration de l'offre de TELUS visant l'acquisition de Microcell, au quatrième trimestre de 2004, des coûts d'acquisition accumulés d'environ 5 millions de dollars ont été radiés. Par ailleurs, les gains nets liés à la vente d'un terrain et de plusieurs bâtiments et aux placements ont augmenté de 10,4 millions de dollars en 2004, par rapport à 2003. La charge liée aux dons de bienfaisance continue de refléter l'objectif de TELUS, qui vise le versement d'une contribution égale à au moins 1 % du bénéfice avant impôts, dans le cadre du programme Imagine de la société.

Coûts de financement

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars)

	2004	2003	Variation
Intérêts sur la dette à long terme, obligations à court terme et autres	655,5	683,0	(4,0)%
Pertes (gains) de change	(3,1)	(0,4)	–
Pertes (gains) de change	(39,1)	(43,3)	9,7 %
	613,3	639,3	(4,1)%

Les intérêts sur les dettes à long terme et à court terme ont diminué, en raison principalement du remboursement des facilités de crédit bancaires, des billets à moyen terme et des obligations hypothécaires de premier rang, effectué en 2003, ainsi que du remboursement des débetures et des billets à moyen terme de TCI effectué au troisième trimestre de 2004. Comme TELUS maintient un programme de couverture comprenant des swaps de devises, ses coûts de financement à long terme ont généralement été insensibles aux fluctuations du dollar canadien par rapport au dollar

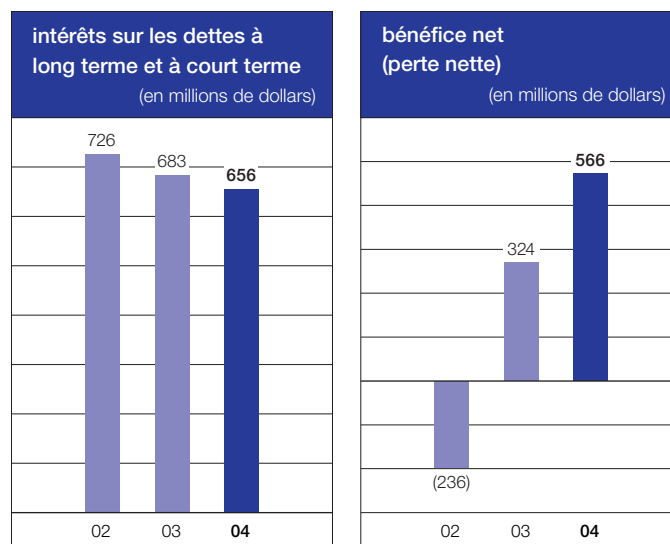
américain. La dette, qui comprend la dette à long terme, la tranche à court terme et le passif de couverture reporté, mais qui exclut l'encaisse disponible, s'est chiffrée à 7 374,2 millions de dollars au 31 décembre 2004, comparativement à 7 576,7 millions de dollars au 31 décembre 2003. Les intérêts créditeurs constatés découlaient principalement des remboursements d'impôts (26,2 millions de dollars en 2004 et 38,9 millions en 2003) reçus à la suite du règlement de diverses questions d'ordre fiscal, ainsi que des intérêts reçus sur l'encaisse et les placements temporaires.

Impôts sur les bénéfices

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars,
sauf les taux d'imposition)

	2004	2003	Variation
Impôts fédéral et provinciaux combinés aux taux d'imposition prévus par la loi	286,6	185,7	54,3 %
Écart de taux d'imposition appliqué au règlement de questions fiscales de l'exercice précédent, et ajustements en découlant	(50,3)	(49,7)	(1,2)%
Réévaluation des actifs et passifs d'impôts futurs liées aux modifications des taux d'imposition prévus par la loi	(12,9)	13,6	–
Impôt des grandes sociétés et autres	31,7	23,1	37,2 %
	255,1	172,7	47,7 %
Taux d'imposition fédéral et provinciaux combinés prévus par la loi (en %)	34,7	37,1	(2,4) pts
Taux effectifs (en %)	30,9	34,5	(3,6) pts

Les impôts fédéral et provinciaux combinés aux taux d'imposition prévus par la loi ont augmenté en raison de la hausse du bénéfice avant impôts de 325,1 millions de dollars, contrebalancée en partie par la diminution des taux d'imposition combinés. Les économies d'impôts étaient liées aux pertes fiscales reportées des exercices antérieurs et au règlement de questions d'ordre fiscal et aux ajustements en découlant portant sur des exercices antérieurs assortis de taux d'imposition supérieurs. La réévaluation des soldes d'impôts futurs découle des modifications des taux d'imposition fédéral et provinciaux.



Part des actionnaires sans contrôle

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars)

	2004	2003	Variation
	4,6	3,3	39,4 %

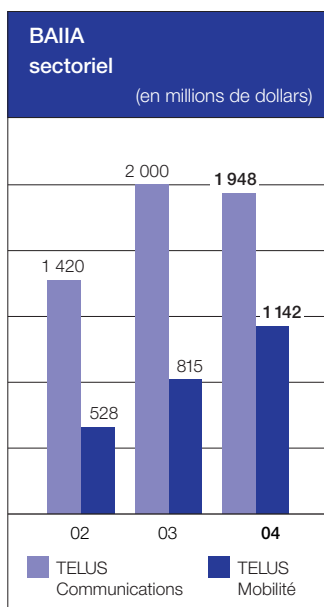
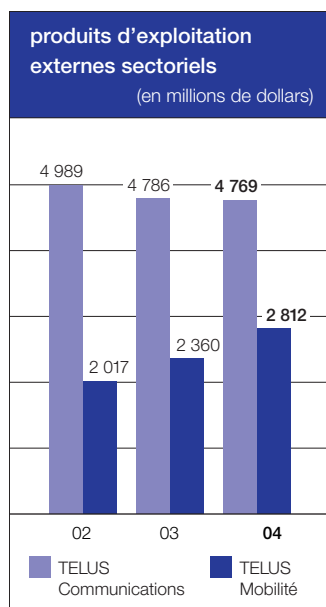
La part des actionnaires sans contrôle représente principalement la participation d'associés minoritaires dans plusieurs petites filiales.

Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars)

	2004	2003	Variation
	1,8	3,5	(48,6)%

Aucun autre dividende préférentiel et privilégié ne sera versé dans des périodes ultérieures en conséquence du rachat de toutes les actions préférentielles et privilégiées de TELUS Communications Inc. détenues dans le public, qui a pris fin le 3 août 2004.



5.4 Résultats du secteur Communications

Produits d'exploitation – Secteur Communications

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars)

	2004	2003	Variation
Services locaux de transmission de la voix	2 145,4	2 160,7	(0,7)%
Services interurbains de transmission de la voix	921,3	961,1	(4,1)%
Services de transmission de données	1 416,4	1 368,1	3,5 %
Autres	286,2	296,5	(3,5)%
Produits d'exploitation externes	4 769,3	4 786,4	(0,4)%
Produits tirés d'activités intersectorielles	96,6	94,5	2,2 %
Total des produits d'exploitation	4 865,9	4 880,9	(0,3)%

Indicateurs clés de l'exploitation – Secteur Communications

Aux 31 décembre
(en milliers)

	2004	2003	Variation
Lignes résidentielles d'accès au réseau	3 047	3 086	(1,3)%
Lignes commerciales d'accès au réseau	1 761	1 784	(1,3)%
Total des lignes d'accès au réseau ¹⁾	4 808	4 870	(1,3)%
Abonnés à Internet haute vitesse	689,7	561,6	22,8 %
Abonnés à Internet commuté	281,6	319,8	(11,9)%
Total des abonnés aux services Internet ²⁾	971,3	881,4	10,2 %

Exercices terminés les 31 décembre
(en milliers)

	2004	2003	Variation
Variation des lignes résidentielles d'accès au réseau	(39)	(36)	–
Variation des lignes commerciales d'accès au réseau	(23)	(5)	–
Variation du total des lignes d'accès au réseau	(62)	(41)	(51,2)%
Ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse	128,1	151,6	(15,5)%
Réductions nettes d'abonnés à Internet commuté	(38,2)	(71,9)	46,9 %
Total des ajouts nets d'abonnés aux services Internet	89,9	79,7	12,8 %

1) Le nombre de lignes d'accès au réseau est calculé à la fin de la période à l'aide de renseignements tirés du système de facturation et d'autres systèmes.

2) Le nombre d'abonnés aux services Internet est calculé à la fin de la période à l'aide du dénombrement des accès à Internet tiré du système de facturation et d'autres systèmes.

Contrairement au reste de l'industrie, qui accuse une baisse des produits d'exploitation traditionnels, le secteur Communications a connu un assez bon rendement en raison de l'accroissement des produits d'exploitation liés aux services de transmission de données et d'un ralentissement observé dans l'érosion des produits tirés des services interurbains.

- Les produits tirés des services locaux de transmission de la voix sont générés par l'accès au réseau de la société, qui est accordé aux clients sur la base d'un abonnement mensuel, par les services optionnels et à la carte de la société, ainsi que par les produits tirés de la contribution pour les services de transmission de la voix. Ces derniers représentent la quote-part de TELUS dans les fonds mis en commun en vue de la prestation du service dans des régions coûteuses à desservir. Les produits tirés des services locaux en 2004 comprennent un ajustement positif de 10,2 millions de dollars constaté au deuxième trimestre de 2004 et découlant de la Décision 2004-42 du CRTC. En vertu de cette décision, TELUS a été autorisée à recouvrer des coûts permanents au titre des investissements de capitaux engagés antérieurement et liés à la transférabilité des numéros locaux et à la concurrence locale. En excluant cet ajustement, le recul découle principalement de la réduction du nombre de lignes d'accès, résultat qui a été contrebalancé en partie par la mise en œuvre d'augmentations autorisées des taux pour les services d'affaires monolignes et multilignes avec prise d'effet le 1^{er} juin 2004. Les produits tirés des services d'interconnexion, les produits tirés de la contribution et les produits tirés des services améliorés sont demeurés dans l'ensemble inchangés en 2004 par rapport à 2003.

Le nombre de lignes résidentielles d'accès au réseau a continué de diminuer en raison des activités de la concurrence et de l'adoption de nouvelles technologies, y compris les services sans fil. Le nombre

de lignes commerciales a reculé, surtout en raison de la perte de lignes Centrex attribuable aux activités exercées en tant qu'entreprise de services locaux titulaire (ESLT) subie aux mains des concurrents et du passage aux services de transmission de données RNIS, lesquels sont plus efficaces. Nous prévoyons que la baisse du nombre de lignes d'accès au réseau s'accroîtra en raison de la prestation, par la société de câblodistribution concurrente, de services de téléphonie vocale, ainsi que de l'intensification de la concurrence de la part des nouveaux fournisseurs et des fournisseurs actuels de services voix sur IP.

- Les produits tirés des services interurbains de transmission de la voix ont poursuivi leur baisse en 2004, mais à un rythme moindre que le recul de 5,4 % enregistré en 2003. Ce résultat découle principalement de la croissance du nombre de minutes d'utilisation liée aux activités non titulaires. La baisse des produits d'exploitation enregistrée en 2004 par rapport à 2003 découle en grande partie de la baisse du volume d'appels résidentiels calculé en minutes, de la concurrence en matière de prix et de la migration technologique. Ces facteurs ont été partiellement contrebalancés par une augmentation de 1 \$ de certains frais d'administration liés aux plans interurbains mensuels, avec prise d'effet en juin 2004, de même que par une augmentation du volume d'appels interurbains auprès de fournisseurs non titulaires, calculé en minutes. Nous prévoyons que la concurrence au chapitre des prix et l'adoption de nouvelles technologies se poursuivront.
- Les produits tirés des services de transmission de données du secteur Communications proviennent des services tels que l'accès Internet, l'hébergement de sites et diverses applications, les services réseau local d'entreprises – réseau étendu, les passerelles d'accès, l'interconnexion et l'accès à distance, les services gérés de technologie de l'information et les services en place de traitement de données (comme les lignes privées, la transmission de données commutée, les circuits de données locaux et les ventes d'équipement terminal de données). L'acquisition d'ADCOM, Inc. effectuée par TELUS en novembre 2004 s'est traduite par une augmentation des produits d'exploitation de 4,6 millions de dollars en 2004. Par contre, en 2003, TELUS s'est départie de certains actifs de développement d'applications qui ont généré des produits d'exploitation de 17,8 millions de dollars en 2003.

Les produits tirés des services Internet et des services de transmission de données améliorés ont augmenté de 63,1 millions de dollars en 2004, comparativement à 2003, principalement en raison de l'augmentation de 22,8 % du nombre d'abonnés à Internet haute vitesse au cours des douze derniers mois et de l'impulsion découlant de la conclusion de contrats avec de nouveaux clients, partiellement contrebalancées par la baisse de 11,9 % du nombre des abonnés au service commuté au cours des douze derniers mois. Les produits tirés du service Managed Workplace ont progressé de 28,9 millions de dollars, en raison de la prestation accrue de services d'impartition fonctionnelle et de mises à niveau aux clients de TELUS. Les autres produits tirés des services de transmission de données et des ventes d'équipement ont reculé de 30,5 millions de dollars en 2004.

- Les autres produits ont diminué en 2004 comparativement à 2003, résultat qui découle en grande partie de la baisse des frais de paiement tardif, de la diminution des ventes d'équipement de transmission de la voix, ainsi que de l'amortissement final, au premier trimestre de 2004, des produits reportés au titre des subventions liées au service de ligne individuelle (incidence annuelle de 6,7 millions de dollars). Ces subventions ont été accordées relativement à la conversion, au début des années 90, des lignes à plusieurs abonnés en lignes individuelles dans les régions rurales de l'Alberta coûteuses à desservir.

- Les produits tirés d'activités intersectorielles représentent les services fournis par le secteur Communications au secteur Mobilité; ces produits sont éliminés au moment de la consolidation de même que les charges connexes de TELUS Mobilité.

Le total des produits d'exploitation externes analysés ci-dessus inclut des produits attribuables aux activités exercées en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT de 560,7 millions de dollars en 2004, comparativement à 555,4 millions de dollars en 2003, soit une hausse de 5,3 millions de dollars ou 1,0 % pour l'exercice. La hausse enregistrée découle principalement des montants de facturation liés à un certain nombre de contrats plurianuels, y compris ceux conclus avec le Groupe Financier Banque TD et avec Co-operators, de l'importance accordée aux produits d'exploitation récurrents à plus long terme ainsi que de l'augmentation du trafic interurbain et des prix, contrebalancés en partie par une diminution des ventes d'équipement en 2004 ainsi que par un recul des produits d'exploitation découlant de la cession de certains actifs de développement d'applications effectuée en 2003. Les produits attribuables aux activités exercées en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT ont progressé sur douze mois aux troisième et quatrième trimestres, après avoir reculé aux deux premiers trimestres de l'exercice. Ce résultat reflète l'atteinte de l'objectif de la société, qui visait à délaissier les ventes d'équipement non récurrentes en faveur de services se traduisant par des produits récurrents.

Charges d'exploitation – Secteur Communications

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars, sauf l'effectif)	2004	2003	Variation
Salaires, charges sociales et autres frais liés à l'effectif	1 650,1	1 616,9	2,1 %
Autres charges d'exploitation	1 214,8	1 235,3	(1,7) %
Total des charges d'exploitation	2 864,9	2 852,2	0,4 %
Effectif d'équivalent temps plein, à la fin	18 839	18 430	2,2 %

L'augmentation des salaires, des charges sociales et des frais liés à l'effectif découle principalement des activités de maintien de niveaux de service élevés, mais elle tient également à la provision au titre de la prestation interne de services de paie à des clients des secteurs gouvernemental et des soins de santé, à l'acquisition d'ADCOM, ainsi qu'à la mise en place d'un centre d'appels à Montréal, qui traite les appels qui étaient auparavant impartis à un tiers. L'effectif d'équivalent temps plein a augmenté de 221 employés en raison de la prestation interne de services de paie au gouvernement de la Colombie-Britannique et de l'acquisition d'ADCOM. La baisse des autres charges d'exploitation est attribuable en grande partie à la diminution des coûts liés aux installations et des coûts liés à l'impartition des services de traitement des appels, contrebalancée en partie par l'augmentation des coûts liés au soutien et à la maintenance des réseaux partagés avec des tiers. Ces augmentations ont été compensées en partie par les économies découlant du programme d'efficacité opérationnelle.

- L'augmentation des salaires, des charges sociales et des frais liés à l'effectif tient compte de ce qui suit :
 - i) La charge liée au personnel temporaire, aux heures supplémentaires, à la formation et aux déplacements, qui a subi une hausse de 34,2 millions de dollars à l'exercice 2004, comparativement à 2003. Cette hausse découle des activités visant à maintenir des niveaux de service à la clientèle élevés, à améliorer les processus internes et la formation touchant les mesures d'urgence et à appuyer l'importance accrue accordée à la formation de leader et au perfectionnement des équipes;

- ii) Les frais additionnels de 24,6 millions de dollars engagés en 2004 aux fins des changements apportés à la structure opérationnelle. Ces frais concernent le nouveau partenariat avec la Calgary Health Region, la mise en place du nouveau centre d'appels de Montréal, l'acquisition d'ADCOM ainsi que le nouvel accord aux termes duquel TELUS Sourcing Solutions fournira des services de paie au gouvernement de la Colombie-Britannique. Ces coûts accrus ont été partiellement contrebalancés par des économies découlant des activités d'impartition de 10,4 millions de dollars qui sont incluses dans les autres charges d'exploitation. La charge au titre de la rémunération à base d'actions hors caisse constatée avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2004 dont il est question à la rubrique 8.2, « Faits nouveaux concernant les conventions comptables », s'est élevée à 23,8 millions de dollars en 2004;
- iii) Les augmentations liées aux salaires et charges sociales de base;
- iv) Les augmentations dont il est fait mention ci-dessus ont été contrebalancées en partie par les économies réalisées dans le cadre du programme d'efficacité opérationnelle, lesquelles se sont établies à environ 60,0 millions de dollars en 2004. La charge de retraite du secteur Communications au titre des régimes à prestations déterminées et à cotisations déterminées a reculé de 27,2 millions de dollars, en raison principalement des rendements plus élevés des placements.
- Les autres charges d'exploitation incluent des économies supplémentaires de 24,0 millions de dollars, qui ont été réalisées en 2004 dans le cadre du programme d'efficacité opérationnelle. Les autres charges d'exploitation ont reculé comparativement à 2003, en raison principalement des facteurs suivants :
 - i) le recul des coûts liés aux installations et des frais de transit et de résiliation, de 40,2 millions de dollars, en raison de la baisse des taux de résiliation concernant le trafic au Canada, aux États-Unis et à l'étranger, ainsi que du passage au réseau IP, contrebalancée partiellement par l'augmentation du trafic sortant;
 - ii) la diminution de la charge au titre des créances irrécouvrables de 16,4 millions de dollars, par suite du resserrement des politiques en matière de crédit, de l'application de pratiques de recouvrement plus efficaces et de l'amélioration des résultats techniques;
 - iii) l'augmentation de la main d'œuvre capitalisée de 15,4 millions de dollars, liée à l'accroissement des dépenses en immobilisations et à l'utilisation plus efficace de la main d'œuvre;
 - iv) Les baisses de coûts dont il est fait mention ci-dessus ont été contrebalancées en partie par l'augmentation des coûts liés au soutien et à la maintenance des réseaux partagés avec des tiers, la hausse des coûts de vente des produits et services découlant de l'accroissement des produits d'exploitation connexes, l'accroissement des frais de publicité et de promotion imputable à la campagne mise sur pied pour situer la société au premier rang des entreprises citoyennes exemplaires, les frais de commandite supplémentaires, les frais contractuels et frais de consultation plus élevés, qui résultent principalement de l'utilisation accrue des ressources d'Accenture en matière de technologie de l'information, contrebalancés en partie par la prestation interne de certaines activités des centres d'appels. Tous les autres coûts ont dans l'ensemble subi des hausses correspondant au taux d'inflation.

Les charges d'exploitation attribuables aux activités exercées en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT comprises dans le total des charges d'exploitation du secteur présentées ci-dessus se sont établies à 582,9 millions de dollars en 2004, par rapport à 584,1 millions de dollars en 2003. Cette réduction découle principalement de la baisse des coûts de vente liés au nombre moins élevé de ventes d'équipement, du passage du trafic intérieur au réseau IP de TELUS et de la réduction de la charge au titre des créances irrécouvrables, contrebalancés en partie par l'accroissement des coûts liés à l'acquisition d'ADCOM, la hausse des salaires et des charges sociales, ainsi que l'augmentation des frais de transit et de résiliation de gros découlant de l'accroissement du trafic sortant à l'étranger et aux États-Unis.

Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif –

Secteur Communications

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars)

	2004	2003	Variation
	52,6	28,3	85,9 %

Les coûts de restructuration engagés en 2004 concernent notamment les activités suivantes du secteur Communications :

- Au premier trimestre de 2004, une restructuration touchant principalement le secteur Communications a donné lieu au regroupement des bureaux offrant des services de technologie de l'information, dont le nombre est passé de quinze à deux bureaux principaux. Cette restructuration, dont les coûts de mise en œuvre estimatifs s'établissaient à environ 12 millions de dollars pour 2004, devrait se traduire par de plus grandes économies d'échelle et une efficacité accrue de la prestation de programmes.
- Au troisième trimestre de 2004, une restructuration visant la fusion de deux unités d'exploitation destinées au service client a été mise en œuvre dans le secteur Communications afin d'améliorer la compétitivité de la société ainsi que sa productivité opérationnelle et financière. Le coût estimatif de mise en œuvre de cette restructuration se chiffre à environ 24 millions de dollars pour 2004.
- Outre les initiatives précédentes, la société a entrepris d'autres activités en 2004 afin d'améliorer sa productivité opérationnelle et financière ainsi que sa compétitivité. Le coût estimatif de ces activités pour 2004 se chiffre à quelque 16 millions de dollars.

Au 31 décembre 2004, il ne restait aucun coût futur à constater au titre du programme d'efficacité opérationnelle (qui s'est échelonné de 2001 à 2003). Les réductions cumulatives de la structure annuelle des coûts dans le secteur Communications découlant du programme d'efficacité opérationnelle s'établissaient à environ 538 millions de dollars au 31 décembre 2004, soit plus de 97 % de l'objectif de 550 millions de dollars établi au milieu de 2002.

BAIIA et marge du BAIIA – Secteur Communications

Exercices terminés les 31 décembre

	2004	2003	Variation
BAIIA (en millions de dollars)	1 948,4	2 000,4	(2,6)%
Marge du BAIIA (en %)	40,0	41,0	(1,0) pt

Bien que les produits d'exploitation tirés des services de transmission de données du secteur Communications aient augmenté en 2004 par rapport à 2003, le BAIIA et la marge du BAIIA ont reculé en raison de l'accroissement

des coûts de restructuration, de la diminution des produits tirés des services de transmission de la voix, ainsi que des taux de croissance des charges d'exploitation, qui ont excédé les taux de croissance globaux des produits d'exploitation. Le BAIIA en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT s'est traduit par un résultat positif au quatrième trimestre de 2004, tandis que les pertes au titre du BAIIA en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT ont diminué de 22,6 % pour l'exercice 2004.

Les dépenses en immobilisations du secteur Communications font l'objet d'une analyse à la rubrique 7.2, « Sorties liées aux activités d'investissement ».

5.5 Résultats du secteur Mobilité

Produits d'exploitation – Secteur Mobilité

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2004	2003	Variation
Services de réseau	2 599,9	2 183,7	19,1 %
Équipement	212,0	175,9	20,5 %
Produits d'exploitation externes	2 811,9	2 359,6	19,2 %
Produits d'activités intersectorielles	21,5	15,7	36,9 %
Total des produits d'exploitation	2 833,4	2 375,3	19,3 %

Indicateurs clés de l'exploitation – Secteur Mobilité

Aux 31 décembre (en milliers)	2004	2003	Variation
Abonnés – postpayés	3 240,3	2 811,8	15,2 %
Abonnés – prépayés	696,1	612,2	13,7 %
Abonnés – total ¹⁾	3 936,4	3 424,0	15,0 %
Population globale ²⁾ couverte par les services, y compris l'itinérance et la revente (en millions) ³⁾	30,0	29,5	1,7 %

Exercices terminés les 31 décembre (en milliers)	2004	2003	Variation
Ajouts nets d'abonnés – postpayés	428,5	321,2	33,4 %
Ajouts nets d'abonnés – prépayés	83,9	109,9	(23,7)%
Ajouts nets d'abonnés – total	512,4	431,1	18,9 %
Taux de désabonnement, par mois (en %) ⁴⁾	1,40	1,46	(0,06) pt
Frais d'acquisition ⁵⁾ par ajout brut d'abonné (en dollars) ⁴⁾	389	430	(9,5)%
PMPA (en dollars) ⁴⁾	60	57	5,3 %
Nombre moyen de minutes par abonné par mois	384	350	9,7 %
BAIIA en pourcentage des produits tirés des services de réseau (en %)	43,9	37,3	6,6 pts
Frais de fidélisation en pourcentage des produits tirés des services de réseau (en %) ⁴⁾	5,1	4,7	0,4 pt
BAIIA (en millions de dollars)	1 142,2	815,4	40,1 %
BAIIA, à l'exclusion des frais d'acquisition (en millions de dollars) ⁴⁾	1 578,0	1 240,0	27,3 %

points – points de pourcentage

- 1) Le nombre d'abonnés est établi à la fin de la période de présentation, compte tenu des renseignements tirés des systèmes de facturation.
- 2) Par « population » on entend une personne vivant dans une zone de population comprise, en totalité ou presque, dans les zones de couverture.
- 3) Au 31 décembre 2004, la population couverte par les services numériques SCP de TELUS Mobilité s'est établie à 22,5 millions et à 30,0 millions, ce qui comprend les ententes de services d'itinérance et de revente conclues principalement avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless.
- 4) Se reporter à la rubrique 11.3, « Définition des indicateurs clés de l'exploitation ». Ces mesures ne sont pas définies par les principes comptables généralement reconnus du Canada ni des États-Unis. Il s'agit plutôt de paramètres utilisés dans l'industrie pour évaluer le rendement de l'exploitation d'une société de services sans fil.
- 5) Coût d'acquisition

- Les produits tirés des services de réseau de TELUS Mobilité se composent des tarifs d'accès mensuels, des frais de temps d'antenne supplémentaire, du temps prépayé utilisé ou échu, des services Internet sans fil et des frais pour les services à valeur ajoutée. Les produits tirés des services de réseau ont augmenté de 19,1 % en 2004 comparativement à 2003, grâce à l'augmentation continue de la clientèle, qui a progressé de 15,0 % en 2004 pour s'établir à environ 3,9 millions d'abonnés, et à la hausse du PMPA. Compte tenu d'une augmentation du nombre moyen de minutes par abonné par mois, d'une hausse des produits tirés des services d'itinérance, de la discipline continue en matière de fixation des prix, et de l'utilisation accrue des produits liés à la transmission de données et à Internet, incluant les services de messagerie photo et de messagerie textuelle, le PMPA a augmenté et s'est établi à 60 \$ par mois, soit une hausse de 3 \$ comparativement à 2003.

Le nombre moyen de minutes par abonné par mois a augmenté de 9,7 % en 2004. Au 31 décembre 2004, les abonnés des services postpayés comptaient pour 82,3 % du total cumulatif des abonnés, soit un résultat inchangé par rapport à l'exercice précédent; ce niveau a contribué à l'importante avance au niveau du PMPA dont jouit TELUS Mobilité par rapport à ses concurrents. Les ajouts nets d'abonnés des services postpayés de 428 500 en 2004 représentaient 83,6 % du total des ajouts nets, contre 74,5 % durant la période correspondante de 2003. Il s'agit du sixième trimestre d'affilée au cours duquel une croissance positive des ajouts nets d'abonnés des services postpayés est enregistrée sur un an. Le total des ajouts nets d'abonnés de 512 400 enregistré en 2004 représente un résultat record pour TELUS Mobilité.

Le taux de désabonnement combiné des services prépayés et postpayés s'est amélioré en 2004. Les débranchements se sont élevés à 608 300 en 2004, comparativement à 556 100 en 2003. Ces résultats touchant les désabonnements et les débranchements traduisent l'importance que la société continue d'accorder au service à la clientèle, y compris les programmes de fidélisation de la clientèle, les solutions à valeur ajoutée et la qualité supérieure du réseau qui permettent à une clientèle croissante de bénéficier d'un service exceptionnel. Conjugués à l'accroissement du PMPA et à l'amélioration du taux de désabonnement, les produits à long terme par abonné ont augmenté en 2004, comparativement à 2003.

- Les produits tirés des ventes d'équipement, des locations et des services ont connu une hausse en 2004 par rapport à 2003. Les produits tirés des appareils ont augmenté en raison principalement de la croissance des abonnés résultant de la vigueur accrue du marché des services sans fil, des activités promotionnelles plus nombreuses, de la fidélisation, des activités de contrat et, dans une moindre mesure, de la réorientation de la gamme de produits vers des appareils à prix plus élevés. Les ajouts bruts d'abonnés ont atteint 1 120 700 pour l'exercice 2004, contre 987 200 en 2003. Les produits tirés des appareils liés aux ajouts bruts d'abonnés sont portés en déduction des frais utilisés aux fins du calcul des frais d'acquisition par ajout brut d'abonné.
- Les produits des activités intersectorielles représentent les services fournis par le secteur Mobilité au secteur Communications. Ces produits sont éliminés au moment de la consolidation de même que les charges connexes de TELUS Communications.

Charges d'exploitation – Secteur Mobilité

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars, sauf l'effectif)

	2004	2003	Variation
Charges liées aux ventes d'équipement	424,7	378,7	12,1 %
Charges d'exploitation des services de réseau	401,1	371,0	8,1 %
Frais de marketing	329,2	297,4	10,7 %
Frais généraux et d'administration	536,2	512,8	4,6 %
Total des charges d'exploitation	1 691,2	1 559,9	8,4 %
Effectif d'équivalent temps plein, à la fin	5 915	5 387	9,8 %

TELUS Mobilité a réussi à réaliser d'importantes économies d'échelle, comme en témoigne la hausse de 8,4 % du total des charges d'exploitation, les produits d'exploitation tirés des services de réseau ayant progressé de 19,1 % et le nombre d'abonnés s'étant accru de 15,0 %.

- Les charges liées aux ventes d'équipement ont augmenté en 2004 par rapport à 2003, en raison principalement d'une augmentation des ajouts bruts d'abonnés, des coûts liés aux appareils plus dispendieux et des activités visant à fidéliser les clients, contrebalancés en partie par les taux de change favorables. TELUS Mobilité a couvert ses taux de change liés à certains achats d'appareils. La hausse du volume d'appareils est liée en partie à la poursuite des activités promotionnelles au quatrième trimestre, y compris celles concernant un nouveau photo téléphone à haute résolution et d'autres vidéo-téléphones. Les coûts des appareils liés aux ajouts bruts d'abonnés sont inclus dans le calcul des frais d'acquisition par ajout brut d'abonné.
- Les charges d'exploitation des services de réseau comprennent les charges liées aux stations, les coûts de transmission, les licences d'utilisation de spectre, les taxes prélevées sur la contribution et les autres coûts directs liés à l'exploitation des réseaux. Les charges liées aux stations et les frais de transmission ont augmenté afin de soutenir l'augmentation du nombre de stations cellulaires et du nombre d'abonnés ainsi que l'amélioration de la qualité et de la couverture du réseau. Les frais liés aux licences d'utilisation de spectre octroyées par Industrie Canada ont enregistré une hausse en 2004, qui découle principalement d'un crédit de 6,4 millions de dollars octroyé en 2003, dans le cadre d'une demande rétroactive présentée à Industrie Canada pour les exercices antérieurs à 2003. Après normalisation pour tenir compte de ces événements, les coûts du réseau ont augmenté de 6,3 % par rapport à 2003. Par ailleurs, les coûts liés aux services d'itinérance dans le réseau ont augmenté de 15,2 millions de dollars en 2004 comparativement à 2003, en raison principalement de l'accroissement des volumes et des efforts de marketing fructueux visant la prestation de services d'itinérance et de revente dans les régions rurales. TELUS Mobilité est d'avis que cette augmentation de coûts variables reflète la tendance positive qui prévaut dans l'industrie et qui se caractérise par une croissance du nombre d'abonnés et par l'utilisation accrue des services par les abonnés, comme en témoigne

la vigueur continue de la croissance des produits tirés des services de réseau. Finalement, dans le but de réduire les coûts liés aux services de réseau, TELUS Mobilité a négocié de meilleurs taux pour les services d'itinérance et a poursuivi l'établissement de facilités d'hyperfréquences pour réduire les coûts futurs de transmission par le truchement d'installations louées. La population couverte par les services numériques s'est accrue et elle s'établissait à 30 millions au 31 décembre 2004, en raison des mises en service continues de zones numériques d'itinérance et de l'expansion du réseau.

- Les frais de marketing ont augmenté principalement en raison de l'accroissement de la rémunération versée aux détaillants et des frais de publicité liés à l'expansion du nombre d'abonnés et à l'activité accrue au titre des renouvellements de contrats. Malgré la hausse des frais de marketing et la croissance notable du nombre d'abonnés, les frais d'acquisition par ajout brut d'abonné ont reculé de 9,5 % et se chiffraient à 389 \$ pour 2004, comparativement à 2003.
- Les frais généraux et d'administration comprennent la rémunération des employés et les charges sociales, les installations, les services à la clientèle, les créances irrécouvrables et divers autres frais. Les frais généraux et d'administration ont augmenté de 4,6 % seulement en 2004. TELUS Mobilité a augmenté l'effectif d'équivalent temps plein afin de soutenir l'importante augmentation du nombre d'abonnés et l'expansion continue des équipes de service à la clientèle et des magasins de détail dont la société est propriétaire. Cette augmentation a été neutralisée en partie par une charge moindre au titre des créances irrécouvrables résultant de l'amélioration des résultats techniques.

BAIIA et marge du BAIIA – Secteur Mobilité

Exercices terminés les 31 décembre	2004	2003	Variation
BAIIA (en millions de dollars)	1 142,2	815,4	40,1 %
Marge du BAIIA (en %)	40,3	34,3	6,0 pts

L'appréciation notable du BAIIA et de la marge du BAIIA de TELUS Mobilité est attribuable à la stratégie visant une croissance rentable du nombre d'abonnés. Ce résultat a été obtenu grâce à l'augmentation du PMPA, à la baisse des frais d'acquisition par ajout brut d'abonné, au maintien d'un excellent taux de désabonnement et aux efforts fructueux de compression des coûts au cours de l'exercice, qui ont contrebalancé l'effet dilutif à court terme des ajouts nets records d'abonnés. La marge du BAIIA en pourcentage des produits tirés des services de réseau s'est améliorée, passant de 37,3 % en 2003 à 43,9 % en 2004, soit une hausse substantielle de 6,6 points de pourcentage. Les augmentations supplémentaires des produits tirés des services de réseau ont accru le BAIIA à un taux de 78,5 % en 2004, comparativement à 84,8 % en 2003.

Une analyse des dépenses en immobilisations du secteur Mobilité est présentée à la rubrique 7.2, « Sorties liées aux activités d'investissement ».

6 situation financière

Le tableau ci-après illustre les changements importants apportés aux bilans consolidés entre le 31 décembre 2003 et le 31 décembre 2004.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2004	2003	Variation	Explication
Actif à court terme				
Encaisse et placements temporaires, montant net	896,5	6,2	890,3	Se reporter à la rubrique 7, « Situation de trésorerie et sources de financement ».
Débiteurs	863,5	723,8	139,7	Changements apportés en raison d'une diminution des créances titrisées et de la hausse des montants de facturation du secteur Mobilité, contrebalancées en partie par la baisse des créances clients liées aux services filaires découlant de l'amélioration des processus de recouvrement. Se reporter à la rubrique 7.6, « Vente de créances ».
Impôts sur les bénéfices et autres impôts à recevoir	132,5	187,4	(54,9)	Réduction découlant des sommes reçues au titre du règlement de questions d'ordre fiscal.
Stocks	133,3	123,5	9,8	Augmentation des stocks d'appareils sans fil contrebalancée en partie par la baisse des stocks au prix de détail d'appareils avec fil pour clients résidentiels.
Frais payés d'avance et autres	183,4	172,4	11,0	Augmentation des contrats d'entretien prépayés.
Tranche à court terme des impôts futurs	438,4	304,0	134,4	Augmentation prévue de l'utilisation des reports de perte prospectifs au cours des 12 prochains mois.
Passif à court terme				
Créditeurs et charges à payer	1 362,6	1 294,5	68,1	Augmentation de la masse salariale et d'autres passifs.
Créditeurs et charges à payer à l'égard de la restructuration et de la réduction de l'effectif	70,7	141,0	(70,3)	Diminution tenant au fait que les paiements au titre des programmes précédents excédaient les nouvelles obligations.
Dividendes à payer	–	53,5	(53,5)	Paielement du dividende du quatrième trimestre de 2004 effectué le 31 décembre 2004.
Facturation par anticipation et dépôts de clients	531,5	445,0	86,5	Augmentation des produits constatés d'avance liés au plafonnement des prix et des montants de facturation découlant de la croissance du nombre d'abonnés.
Tranche à court terme de la dette à long terme	4,3	221,1	(216,8)	Les échéances en 2005 touchent principalement les contrats de location acquisition. Se reporter à la rubrique 7.3, « Sorties liées aux activités de financement ».
Fonds de roulement¹⁾	678,5	(637,8)	1 316,3	Reflètent principalement l'encaisse accumulée, et la diminution des échéances des titres d'emprunt en 2005.
Immobilisations, montant net	11 221,0	11 563,6	(342,6)	Se reporter à la rubrique 5.3, « Résultats consolidés d'exploitation – Amortissement des immobilisations corporelles et des actifs incorporels », ainsi qu'à la rubrique 7.2, « Sorties liées aux activités d'investissement ».
Autres actifs				
Frais reportés	704,4	610,7	93,7	Découlent principalement de l'augmentation des actifs transitoires au titre des régimes de retraite et des cotisations à ces régimes en sus des charges imputées aux résultats, contrebalancée en partie par le remboursement de 25,1 millions de dollars effectué par Verizon relativement aux frais d'accès et de service.
Impôts futurs	99,8	626,0	(526,2)	Reflètent l'utilisation des reports de perte prospectifs.
Placements	38,4	41,9	(3,5)	Se composent de placements de portefeuille peu élevés, certains de ces placement ayant été monétisés en 2004.
Écart d'acquisition	3 126,8	3 118,0	8,8	Augmentation découlant d'une acquisition effectuée en 2004. Le test de dépréciation annuel de l'écart d'acquisition n'a entraîné aucune réduction de valeur.
Dette à long terme	6 332,2	6 609,8	(277,6)	Diminution attribuable principalement à la valeur moindre en dollars canadiens des billets libellés en dollars américains. Se reporter à la rubrique 7.6, « Mesures de la situation de trésorerie et des sources de financement ».
Autres passifs à long terme	1 506,1	1 173,7	332,4	Principalement une augmentation du passif de couverture reporté. Se reporter à la rubrique 7.6, « Mesures de la situation de trésorerie et des sources de financement ».
Impôts futurs	991,9	1 007,0	(15,1)	Comprennent les recouvrements d'impôts au titre de l'amortissement ainsi que la réévaluation liée à la baisse du taux d'imposition provincial en Alberta.
Part des actionnaires sans contrôle	13,1	10,7	2,4	Augmentation de la quote-part des associés minoritaires du bénéfice de plusieurs petites filiales.
Capitaux propres				
Débetures convertibles	8,8	8,8	–	Valeur de l'option de conversion des débetures convertibles.
Actions préférentielles et privilégiées	–	69,7	(69,7)	Se reporter à la rubrique 7.3, « Sorties liées aux activités de financement ».
Avoir des porteurs d'actions ordinaires	7 016,8	6 442,7	574,1	Se reporter à la rubrique 7.3, « Sorties liées aux activités de financement ».

1) Actif à court terme moins le passif à court terme – démontre la capacité de la société à financer ses activités actuelles et à satisfaire à ses obligations lorsqu'elles arrivent à échéance.

7 situation de trésorerie et sources de financement

7.1 Rentrées liées aux activités d'exploitation

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars)

	2004	2003	Variation
	2 538,1	2 133,8	18,9 %

Les rentrées liées aux activités d'exploitation ont augmenté en 2004 par rapport à 2003, en raison principalement de la rentabilité accrue de l'exploitation, de la baisse des paiements au titre des programmes de restructuration, de l'économie d'impôts liée au règlement de questions d'ordre fiscal (y compris les intérêts créditeurs), et de la diminution des intérêts débiteurs, contrebalancées en partie par une hausse des cotisations aux régimes à prestations déterminées.

- Le BAIIA a progressé de 274,8 millions de dollars en 2004, par rapport à 2003. Le BAIIA comprend une charge de rémunération à base d'actions hors caisse de 23,8 millions de dollars en 2004 (néant en 2003), qui découle de l'adoption des nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (l'« ICCA ») concernant la comptabilisation des rémunérations à base d'actions. Se reporter à la rubrique 8.2, « Faits nouveaux concernant les conventions comptables ».
- Les paiements versés au titre des activités de restructuration et de réduction de l'effectif ont diminué de 164,8 millions de dollars en 2004, comparativement à 2003. Cette diminution est en grande partie attribuable à l'achèvement du programme d'efficacité opérationnelle qui s'est échelonné de 2001 à 2003, ainsi qu'aux paiements connexes moins élevés, contrebalancés en partie par les paiements au titre des nouvelles initiatives en matière de restructuration.
- Les impôts reçus ont augmenté de 29,1 millions de dollars, car l'économie d'impôts en espèces et les crédits d'impôt à l'investissement, déduction faite des acomptes provisionnels, se sont établis à 194,6 millions de dollars en 2004, contre 165,5 millions de dollars en 2003.
- Les intérêts payés ont reculé de 24,6 millions de dollars en 2004 par rapport à 2003, en raison des remboursements de dette.
- TELUS a reçu 33,3 millions de dollars de Verizon, montant qui a été porté en réduction des frais payés d'avance et des frais reportés. Cette somme constituait une tranche de la somme de 148,1 millions de dollars (125 millions de dollars américains) que la société a reçue lorsque les administrateurs indépendants de TELUS ont convenu de faciliter la cession par Verizon de la totalité de sa participation de 20,5 % dans TELUS.
- Les éléments hors caisse du fonds de roulement incluent les variations du produit des créances titrisées. En 2004, la société a effectué des paiements de 150 millions de dollars, en vue de réduire les créances titrisées, comparativement à des paiements de 175 millions de dollars en 2003.

Les augmentations dont il est fait mention ci-dessus ont été contrebalancées en partie par les facteurs suivants :

- Les cotisations patronales aux régimes à prestations déterminées des salariés ont augmenté de 37,0 millions de dollars en 2004, par rapport à 2003. Cette augmentation reflète l'actualisation des évaluations actuarielles et la déchéance du terme du financement discrétionnaire.

- La baisse des intérêts reçus de 14,3 millions de dollars en 2004, comparativement à 2003. Les intérêts reçus au cours des deux exercices sont principalement attribuables au règlement de questions d'ordre fiscal, ainsi qu'aux intérêts gagnés sur l'encaisse et sur les placements temporaires.

7.2 Sorties liées aux activités d'investissement

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars)

	2004	2003	Variation
	1 299,5	1 197,8	8,5 %

Les sorties liées aux activités d'investissement ont augmenté en 2004 par rapport à 2003, en raison principalement de l'accroissement des dépenses en immobilisations. La société a par ailleurs touché un produit de 27,6 millions de dollars en 2004 au titre de la vente d'actifs non stratégiques, notamment de diverses propriétés immobilières. En 2003, la société a cédé des propriétés non stratégiques et elle a monétisé un placement pour un produit total de 51,2 millions de dollars. Les fonds utilisés aux fins des autres activités d'investissement en 2004 concernent notamment l'acquisition par TELUS d'ADCOM, Inc.

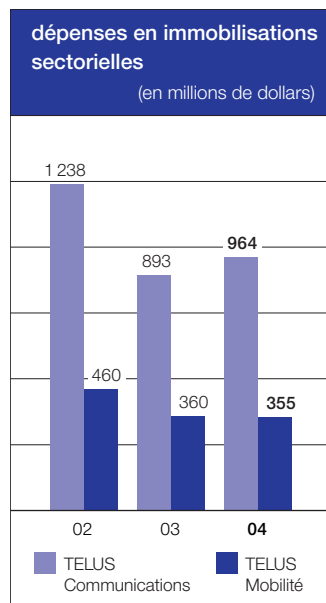
Dépenses en immobilisations sectorielles

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars, sauf l'intensité des dépenses en immobilisations)

	2004	2003	Variation
Secteur Communications	964,3	892,8	8,0 %
Secteur Mobilité	354,7	359,9	(1,4) %
TELUS – chiffres consolidés	1 319,0	1 252,7	5,3 %
Intensité des dépenses en immobilisations ¹⁾ (%)	17,4	17,5	(0,1) pt

1) L'intensité des dépenses en immobilisations est mesurée au moyen de la division des dépenses en immobilisations par les produits d'exploitation, et elle est exprimée en pourcentage. Cette mesure fournit une méthode utile pour comparer le niveau des dépenses en immobilisations avec celui d'autres entreprises de tailles diverses du même secteur.

- Les dépenses en immobilisations liées aux activités exercées en tant qu'ESLT dans le secteur Communications ont augmenté de 7,3 % et se sont chiffrées à 826,4 millions de dollars en 2004, comparativement à 2003. L'augmentation est attribuable aux investissements importants dans les systèmes et les processus internes, ainsi qu'aux investissements dans l'infrastructure de réseau afin d'améliorer le service à la clientèle et la fiabilité du réseau, le développement de nouveaux services, ainsi que la prestation de services aux nouveaux clients. De plus, les dépenses en immobilisations engagées au début de 2003 ont été limitées en raison de l'incidence du programme d'efficacité opérationnelle, qui a occasionné le report de certains projets. Les dépenses liées aux installations Internet haute vitesse (« LNPA ») sont demeurées dans l'ensemble inchangées et se sont établies à 95,7 millions de dollars en 2004, résultat qui s'aligne sur la croissance plus modérée du nombre d'abonnés.



Les dépenses en immobilisations liées aux activités exercées en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT ont progressé de 12,4 % et se sont chiffrées à 137,9 millions de dollars, par rapport à 2003. La hausse de ces dépenses visait principalement à appuyer la stratégie IP de la société et la prestation de services aux nouveaux clients, incluant la mise en œuvre de plusieurs contrats importants.

Le ratio d'intensité des dépenses en immobilisations du secteur Communications s'est chiffré à 19,8 % en 2004, contre 18,3 % en 2003. Les flux de trésorerie (BAIIA, déduction faite des dépenses en immobilisations) ont reculé de 11,2 % et se sont établis à 984,1 millions

de dollars en 2004 par rapport à 2003, en raison principalement de l'augmentation des dépenses en immobilisations ainsi que de la hausse des coûts de restructuration.

- Les dépenses en immobilisations du secteur Mobilité ont diminué de 1,4 % en 2004 par rapport à 2003. TELUS Mobilité a poursuivi l'amélioration de la couverture des services numériques de téléphonie sans fil et l'établissement d'hyperfréquences en 2004, en vue de réduire les coûts futurs de transmission sur lignes louées. La baisse des dépenses en immobilisations par rapport à 2003 découle principalement de la diminution des dépenses liées aux équipements d'infrastructure et du raffermissement du dollar canadien.

L'intensité des dépenses en immobilisations de TELUS Mobilité a diminué et s'est établie à 12,5 % en 2004, contre 15,2 % en 2003, résultat qui tient surtout à la croissance importante des produits tirés des services de réseau. En raison de la croissance ferme continue du BAIIA et de l'intensité moindre des dépenses en immobilisations, le secteur Mobilité a dégagé des flux de trésorerie (BAIIA, déduction faite des dépenses en immobilisations) de 787,5 millions de dollars, contre 455,5 millions de dollars en 2003.

Les flux de trésorerie consolidés (BAIIA, déduction faite des dépenses en immobilisations) ont augmenté de 13,3 % et se sont établis à 1 771,6 millions de dollars en 2004, comparativement à 2003.

7.3 Sorties liées aux activités de financement

Exercices terminés les 31 décembre
(en millions de dollars)

	2004	2003	Variation
	348,3	920,8	(62,2)%

Les sorties liées aux activités de financement ont diminué en 2004 par rapport à 2003, en raison principalement des remboursements de dette moins élevés prévus en 2004. Les activités de financement incluent ce qui suit :

- Le produit de l'émission d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote a augmenté de 62,2 millions de dollars en 2004. De nouvelles actions ont été émises en 2003 et en 2004 en vertu du régime d'achat d'actions à l'intention des employés et des régimes de rémunération à base d'actions. De plus, le produit constaté pour l'exercice 2004 comprenait le produit de la levée de bons de souscription. Avec prise d'effet le 1^{er} novembre 2004, TELUS a commencé à acheter les actions du régime d'achat d'actions à l'intention des employés plutôt que d'émettre de nouvelles actions.
- Au quatrième trimestre de 2004, TELUS a reçu la somme de 114,8 millions de dollars de Verizon, qui constitue une tranche de la somme de 148,1 millions de dollars (125 millions de dollars américains) reçue lorsque les administrateurs indépendants de TELUS ont convenu de faciliter la cession par Verizon de sa participation de 20,5 % dans TELUS.
- La Bourse de Toronto a approuvé l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités visant le rachat par TELUS de ses actions ordinaires et de ses actions sans droit de vote, et cette offre a pris effet le 20 décembre 2004. Le programme de rachat permet à TELUS de racheter sur le marché, sur une période approximative de 12 mois, un nombre maximal de 14,0 millions d'actions ordinaires et de 11,5 millions d'actions sans droit de vote, représentant environ 7 % des actions ordinaires et actions sans droit de vote émises et en circulation. En décembre 2004, TELUS a acheté des actions ordinaires et des actions sans droit de vote pour annulation, moyennant un décaissement total de 78,0 millions de dollars, dont une tranche de 39,3 millions de dollars a été portée en réduction du capital actions, et une tranche de 38,7 millions de dollars, représentant le montant en sus de la valeur comptable, a été portée en réduction des bénéfices non répartis. Le nombre maximal d'actions pouvant être rachetées au cours d'une période de 30 jours équivaut à 2 % des actions émises et en circulation de chaque catégorie d'actions.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités, au 31 décembre 2004

(nombre d'actions)	Actions achetées et annulées	Actions achetées mais non annulées au 31 déc. 2004	Total des actions achetées pour annulation	Nombre maximal pouvant être acheté en vertu du programme
Actions ordinaires	655 711	120 000	775 711	14 000 000
Actions sans droit de vote	1 300 000	151 400	1 451 400	11 500 000
	1 955 711	271 400	2 227 111	25 500 000

- Les dividendes en espèces versés aux actionnaires ont augmenté de 76,7 millions de dollars en 2004, comparativement à 2003. La hausse des dividendes en espèces versés tient principalement au fait que le dividende du quatrième trimestre de 2004 a été versé le 31 décembre 2004, tandis que le dividende du quatrième trimestre de 2003 a été versé en janvier 2004. Cette hausse est également attribuable à l'augmentation de 5 cents du dividende déclaré et versé au quatrième

trimestre de 2004 et au nombre accru d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote en circulation. Avec prise d'effet au paiement du dividende déclaré au quatrième trimestre, TELUS a commencé à acheter les actions du régime de réinvestissement des dividendes plutôt que d'émettre de nouvelles actions. L'escompte de 3 % du régime qui était auparavant consenti a aussi été éliminé.

rapport de gestion suite

- Le rachat de la totalité des actions préférentielles et privilégiées de TELUS Communications Inc. détenues dans le public a pris fin le 3 août 2004. Le montant du rachat s'est chiffré à 72,8 millions de dollars.
- Les remboursements de la dette effectués en 2004 incluaient le remboursement de débentures de série A de TELUS Communications Inc. de 189,5 millions de dollars et de billets à moyen terme de TELUS Communications Inc. de 20 millions de dollars. Le solde maximal des facilités de crédit bancaires de 34 millions de dollars a été remboursé intégralement au premier trimestre de 2004.

7.4 Mesures de la situation de trésorerie et des sources de financement

Périodes terminées les 31 décembre	2004	2003	Variation
Composantes des ratios d'endettement et de couverture¹⁾			
Dette nette (en millions de dollars)	6 477,7	7 570,5	(1 092,8)
Total des capitaux investis – valeur comptable (en millions de dollars)	13 516,4	14 102,4	(586,0)
BALIA (excluant les coûts de restructuration) (en millions de dollars)	3 143,2	2 844,1	299,1
Montant net des intérêts débiteurs (en millions de dollars)	613,3	639,3	(26,0)
Ratios d'endettement			
Dette à taux fixe en proportion du total de la dette (en %)	93,2	100,0	(6,8)
Durée moyenne jusqu'à l'échéance de la dette (en années)	5,4	6,2	(0,8)
Dette nette/total des capitaux investis (en %) ¹⁾	47,9	53,7	(5,8)
Dette nette/BALIA ¹⁾	2,1	2,7	(0,6)
Ratios de couverture¹⁾			
Couverture par le bénéfice	2,3	1,7	0,6
Couverture des intérêts par le BALIA	5,1	4,4	0,7
Autres mesures			
Flux de trésorerie disponibles (quatrième trimestre, en millions de dollars)	121,9	71,5	50,4
Flux de trésorerie disponibles (en millions de dollars) ²⁾	1 297,3	844,9	452,4
Ratio de distribution (en %) ¹⁾	41	65	(24)

1) Se reporter à la rubrique 11.4, « Définition des mesures de la situation de trésorerie et des sources de financement ».

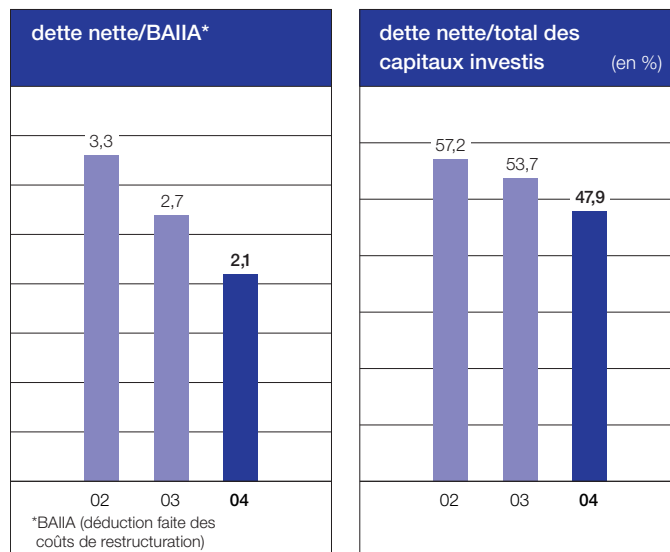
2) Se reporter à la rubrique 11.2, « Flux de trésorerie disponibles ».

Le solde de la dette à long terme et de la tranche à court terme de cette dette s'est établi à 6 336,5 millions de dollars au 31 décembre 2004, en baisse de 494,4 millions de dollars par rapport au 31 décembre 2003. La réduction du solde de la dette est attribuable aux remboursements effectués et à une baisse de 291,9 millions de dollars de la valeur en dollars canadiens des billets libellés en dollars américains, qui découle de l'appréciation d'environ 7,3 % du dollar canadien en 2004. La dette de TELUS libellée en dollars américains est entièrement couverte, ce qui a donné lieu à la constatation d'une augmentation correspondante de 291,9 millions de dollars au titre du passif de couverture reporté.

Bien que le montant tiré en vertu des facilités de crédit bancaires, qui était de 7,0 millions de dollars à l'exercice précédent, ait diminué pour s'établir à néant, TELUS a converti une tranche de 500 millions de dollars de la dette à taux fixe en une dette à taux variable au cours du premier semestre de 2004, réduisant ainsi le pourcentage de la dette à taux fixe. Le ratio de la dette nette sur le total des capitaux investis au 31 décembre 2004 a diminué par rapport à l'exercice précédent, en raison principalement des remboursements de la dette et de l'accroissement de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires. Le ratio de la dette nette sur le BALIA au 31 décembre 2004 s'est sensiblement amélioré par rapport à l'exercice précédent, en raison de la réduction de la dette et de l'augmentation du BALIA (excluant les coûts de restructuration) sur 12 mois.

Le ratio de couverture par le bénéfice s'est grandement amélioré en raison de l'augmentation du bénéfice avant intérêts et impôts et de la réduction des intérêts sur le total de la dette. Le ratio de couverture des intérêts par le BALIA s'est également amélioré, en raison de l'augmentation du BALIA (déduction faite des coûts de restructuration) et de la baisse des intérêts débiteurs, contrebalancées en partie par la diminution des intérêts créditeurs. Les flux de trésorerie disponibles pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 ont augmenté par rapport à l'exercice précédent, en raison principalement de l'amélioration du BALIA, des économies d'impôts plus importantes, de la baisse des paiements effectués dans le cadre des programmes de restructuration et de la réduction du montant net des intérêts versés, contrebalancés en partie par la hausse des dépenses en immobilisations.

Comme nous l'annonçons en octobre 2004, la société a établi, sur une base prospective, un objectif selon lequel le ratio de distribution annuel doit représenter 45 % à 55 % du bénéfice net. Le dividende trimestriel annualisé de 20 cents l'action se situe dans la fourchette de 43 % à 48 %, selon les objectifs annuels de 2005, qui prévoient un bénéfice de base par action de 1,65 \$ à 1,85 \$.



7.5 Facilités de crédit

Les facilités de crédit dont TELUS dispose au 31 décembre 2004 s'établissent comme suit :

Facilités de crédit

Au 31 décembre 2004 (en millions de dollars)	Échéance	Montant disponible	Montant utilisé	Lettres de crédit émises, mais non utilisées
Facilité de crédit renouvelable ¹⁾	7 mai 2008	800,0	—	102,6
Facilité renouvelable de 364 jours ²⁾	6 mai 2005	800,0	—	—
Autres facilités de crédit bancaires	—	74,0	—	7,2
Total	—	1 674,0	—	109,8

1) Dollars canadiens ou l'équivalent en dollars américains.

2) Dollars canadiens ou l'équivalent en dollars américains; prorogeable au gré de la société pour une période non renouvelable de un an, pour tout montant impayé le 6 mai 2005, soit la date anniversaire.

En incluant des liquidités de 896,5 millions de dollars et les facilités de crédit décrites dans le tableau ci dessus, TELUS disposait de liquidités non utilisées excédant 2,0 milliards de dollars au 31 décembre 2004. Les facilités de crédit de TELUS comportent les clauses restrictives habituelles. Celles-ci lui interdisent notamment de laisser son ratio de levier financier consolidé (dette à long terme sur le BAIIA sur 12 mois) dépasser 4,0:1 (environ 2,1:1 au 31 décembre 2004) et de laisser son ratio de couverture consolidé (BAIIA sur intérêts débiteurs sur 12 mois) être inférieur à 2,0:1 (environ 5,1:1 au 31 décembre 2004) à la fin d'un trimestre financier. Il y a certaines petites différences entre le calcul du ratio de levier financier et du ratio de couverture en vertu de la convention de crédit et le calcul de la dette nette sur le BAIIA et du ratio de couverture des intérêts par le BAIIA. Les calculs ne devraient pas présenter de différences importantes. La réévaluation des immobilisations corporelles, des actifs incorporels et de l'écart d'acquisition aux fins comptables n'a pas d'incidence sur les clauses restrictives, et l'accès continu aux facilités de crédit de TELUS n'est pas assujéti au maintien par TELUS d'une cote de solvabilité en particulier.

7.6 Vente de créances

TELUS Communications Inc., filiale en propriété exclusive de TELUS, peut vendre une participation dans certaines de ses créances jusqu'à concurrence de 650 millions de dollars. Elle doit maintenir une cote de solvabilité de Dominion Bond Rating Service (« DBRS ») d'au moins BBB (faible), sinon l'acheteur pourra exiger de freiner le programme de vente. Au 16 février 2005, la cote de solvabilité était plus élevée de deux niveaux, à savoir BBB (élevée), que la cote devant être maintenue. Le produit des créances titrisées au 31 décembre 2004 s'est chiffré à 150 millions de dollars, comparativement à 300 millions de dollars au 31 décembre 2003. La société est tenue de conserver un produit minimal de 150 millions de dollars en vertu de ce programme, afin d'assurer la continuité de ce dernier. Le produit moyen lié aux activités de titrisation s'est établi à 181 millions de dollars en 2004, par rapport à 453 millions de dollars en 2003.

7.7 Cotes de solvabilité

Le 1^{er} juillet 2004, TELUS a effectué une restructuration touchant deux filiales en propriété exclusive. TELUS Communications (Québec) Inc. (« TCQ ») a cédé la quasi-totalité de ses actifs et de ses activités à TELUS Communications Inc. (« TCI »). À la suite de cette restructuration, DBRS a révisé à la hausse la cote de crédit à long terme des obligations de premier rang et des billets à moyen terme pris en charge par TCI, la portant à BBB (élevée), soit une cote de même niveau que les autres cotes de crédit octroyées à TCI par DBRS.

Au quatrième trimestre de 2004, par suite de l'annonce concernant la vente, par Verizon, de la totalité de ses actions avec droit de vote et de ses actions sans droit de vote de TELUS, trois des quatre agences de notation qui accordent des cotes à TELUS ont révisé ou confirmé ces cotes. Moody's Investors Service a confirmé le maintien de la cote Baa3 des dettes de premier rang non garanties de TELUS Corporation et elle a modifié sa perspective de stable à positive. DBRS a confirmé les cotes accordées à TELUS Corporation et TELUS Communications Inc., ainsi que la tendance stable. Standard and Poor's (S&P) a annoncé que ses cotes demeuraient inchangées.

Le 10 février 2005, S&P a révisé sa perspective de « positive » à « stable » et confirmé ses cotes à long terme du crédit aux entreprises et des dettes de premier rang non garanties de TELUS et de TCI. Le 17 février 2005, DBRS a reconfirmé les cotes de crédit de TELUS Corporation et de TELUS Communications Inc., avec une tendance stable.

Sommaire de l'évaluation de solvabilité	DBRS ¹⁾	S&P ²⁾	Moody's ²⁾	Fitch ¹⁾
TELUS Corporation				
Dette bancaire de premier rang	—	—	—	BBB
Billets	BBB	BBB	Baa3	BBB
Débtentures convertibles	—	BBB-	—	BBB
TELUS Communications Inc.				
Débtentures	BBB (élevée)	BBB	—	BBB
Billets à moyen terme	BBB (élevée)	BBB	—	BBB
Obligations hypothécaires de premier rang	BBB (élevée)	A-	—	—

1) Perspective ou tendance « stable »

2) Perspective « positive »

TELUS a pour objectif de conserver son accès aux marchés financiers à un coût raisonnable en maintenant des cotes de solvabilité de qualité et en s'efforçant de faire hausser à l'avenir ses cotes de solvabilité à BBB+ ou A- ou des cotes équivalentes.

7.8 Arrangements hors bilan et engagements contractuels

Instruments financiers (note 4 des états financiers consolidés)

Au cours du premier semestre de 2004, la société a établi deux relations de couverture auxquelles la comptabilité de couverture a été appliquée. L'une de ces relations de couverture permet de fixer la charge de rémunération de la société découlant de l'octroi d'unités d'actions restreintes, et l'autre donne lieu à la conversion théorique d'une tranche de 500 millions de dollars des billets (en dollars canadiens) échéant en 2006, dans le cadre de laquelle le taux fixe de 7,5 % a été remplacé par un taux variable basé sur le taux des acceptations bancaires canadiennes de trois mois plus une marge. TELUS compte couvrir son risque relatif aux programmes de rémunération à base d'actions accordés en 2005 au moyen de contrats à terme d'actions réglés en espèces.

Au 31 décembre 2004, la société avait conclu des contrats de change à terme qui permettent de fixer les taux de change sur une tranche de 48 millions de dollars américains des engagements d'achat de l'exercice 2005; la comptabilité de couverture a été appliquée à ces contrats de change à terme, qui se rapportent tous au secteur Mobilité.

rapport de gestion suite

Juste valeur : La juste valeur de la dette à long terme et des débtentures convertibles de la société est évaluée en fonction des cours au marché de ces titres ou de titres similaires ou en fonction des taux courants offerts à la société pour des titres de créance de même échéance ainsi que par l'utilisation de flux de trésorerie futurs actualisés à l'aide des taux courants pour des instruments financiers similaires d'une durée semblable et exposés à des risques comparables. La juste valeur des instruments financiers dérivés de la société utilisés pour gérer le risque de taux d'intérêt et le risque de

change est évaluée de manière similaire. La juste valeur estimative de la dette de la société se chiffrait à 8 643,1 millions de dollars au 31 décembre 2004 (8 698,8 millions de dollars au 31 décembre 2003).

Engagements et passifs éventuels (note 16 des états financiers consolidés)

La société compte divers engagements et passifs éventuels, comme l'illustre le tableau suivant. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la note 16 c) des états financiers consolidés.

(en millions de dollars)	Tranches de la dette à long terme arrivant à échéance		Autres passifs à long terme	Contrats de location- exploitation	Engagements d'achat	Total
	Toutes, sauf les contrats de location- acquisition	Contrats de location- acquisition				
2005	1,6	2,7	16,4	163,1	432,3	616,1
2006	1 584,4	2,1	28,8	145,3	126,8	1 887,4
2007	1 868,2	2,2	14,3	135,3	97,6	2 117,6
2008	–	2,8	14,6	120,0	76,7	214,1
2009	–	0,9	14,9	113,0	33,5	162,3
Par la suite	3 929,9	–	128,9	512,5	40,8	4 612,1
Total	7 384,1	10,7	217,9	1 189,2	807,7	9 609,6

- La société avait des engagements en cours de 70,7 millions de dollars au titre de ses programmes de restructuration au 31 décembre 2004. De plus, la société a indiqué, dans l'information publiée concernant l'exercice 2005, qu'elle prévoit comptabiliser des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif d'environ 100 millions de dollars en 2005, à l'appui de ses initiatives en matière d'efficacité opérationnelle.
- Conformément aux décisions 2002-34 et 2002-43 du CRTC sur le plafonnement des prix, la société reporte une tranche des produits d'exploitation dans un compte de report, dont le solde s'établissait à 128,7 millions de dollars au 31 décembre 2004. Étant donné que la société utilise la méthode du report variable aux fins de la comptabilisation du compte de report, la décision 2005-6 du CRTC, qui porte sur le service d'accès au réseau numérique propre aux concurrents (le « service ARNC »), n'a à l'heure actuelle aucune incidence sur l'état des résultats de la société. Le mécanisme qui sert à utiliser le solde du compte de report, autre que le montant déjà approuvé par le CRTC dans la décision 2005-6 et dans des décisions antérieures, fait actuellement l'objet d'une instance du CRTC.
- Le 21 mai 2004, le Conseil canadien des relations industrielles (CCRI) a déclaré que SOCIÉTÉ TÉLÉ-MOBILE et TELUS Communications Inc. constituaient un employeur unique aux fins des relations de travail. Le CCRI a également déterminé que les membres non syndiqués de l'équipe de TELUS Mobilité, principalement situés en Ontario et au Québec, qui effectuent des tâches similaires à celles de leurs homologues syndiqués de l'équipe de TELUS Mobilité en Alberta et en Colombie Britannique, devraient être inclus dans l'unité de négociation représentée par le Telecommunications Workers Union. La demande d'examen judiciaire visant la décision 278 qui a été déposée auprès de la Cour d'appel fédérale a fait l'objet d'une audience en octobre 2004, et la Cour a subséquemment rejeté l'appel dans la décision qu'elle a rendue le 16 décembre 2004. Le 14 février 2005, SOCIÉTÉ TÉLÉ-MOBILE et TELUS Communications Inc. ont déposé auprès de la Cour suprême du Canada une autorisation d'en appeler de la décision rendue par la Cour d'appel fédérale le 16 décembre 2004. Si les répercussions

opérationnelles et financières définitives découlant de la décision 278 diffèrent des évaluations et hypothèses de la direction, cela pourrait entraîner un ajustement important de la situation financière et des résultats d'exploitation de la société.

Les PCGR du Canada exigent que des informations soient fournies sur certains types de garanties ainsi que sur leurs montants maximaux non actualisés. Les montants maximaux pouvant être versés représentent le cas le plus défavorable et ne reflètent pas nécessairement les résultats prévus par la société. Les garanties sur lesquelles des informations doivent être présentées sont les engagements qui prévoient des paiements conditionnels à des événements futurs précis; dans le cours normal de ses activités, la société prend des engagements qui, selon les PCGR, pourraient être considérés comme des garanties. Selon la définition des PCGR du Canada, les notes d'orientation sur les informations à fournir ne s'appliquent pas aux garanties associées au rendement futur de la société. Au 31 décembre 2004, la société n'avait constaté aucun passif eu égard aux garanties de bonne exécution et elle avait constaté un passif de 1,0 million de dollars (1,5 million de dollars au 31 décembre 2003) au titre des garanties liées aux baux. Les montants maximaux non actualisés des garanties au 31 décembre 2004, sans égard à la probabilité du versement de ces paiements, sont négligeables.

Dans le cours normal de ses activités, la société peut fournir des engagements d'indemnisation en ce qui a trait à certaines opérations. Ces engagements d'indemnisation prévoient différentes durées et il arrive souvent que les modalités ne soient pas explicitement définies. Le cas échéant, un engagement d'indemnisation est enregistré à titre de passif. Dans bien des cas, ces engagements d'indemnisation ne comportent aucun plafond, et le montant maximal général des obligations en vertu de ces engagements d'indemnisation ne peut pas être évalué de manière raisonnable. À l'exclusion des obligations enregistrées à titre de passif au moment où l'opération est effectuée, la société n'a jamais fait de paiement important en vertu de ces engagements d'indemnisation.

En ce qui a trait à la cession, en 2001, des activités de TELUS liées aux annuaires, la société a accepté de prendre en charge une quote-part proportionnelle des frais accrus de publication des annuaires pour le

nouveau propriétaire si l'augmentation découle d'un changement relatif aux exigences réglementaires applicables du CRTC. La quote-part de la société serait de 80 % jusqu'en mai 2006, passerait à 40 % pour les cinq années suivantes et s'établirait ensuite à 15 % dans la dernière période de cinq ans. En outre, si une mesure du CRTC empêchait le propriétaire d'exécuter les activités liées aux annuaires qui sont précisées dans l'entente, TELUS indemniserait le propriétaire à l'égard de toute perte subie par ce dernier. Au 31 décembre 2004, la société n'avait constaté aucun passif en ce qui a trait à ses engagements d'indemnisation.

La société fait l'objet de diverses réclamations et poursuites visant des dommages et intérêts et d'autres compensations. La société ne peut à l'heure actuelle prévoir avec certitude l'issue de ces litiges. Cependant, la direction est d'avis, selon l'information dont elle dispose actuellement, qu'il est improbable qu'un passif non couvert par les assurances ou autrement ait une incidence défavorable importante sur la situation financière consolidée de la société, sauf en ce qui concerne les éléments présentés antérieurement. Se reporter à la note 16 f) des états financiers consolidés.

7.9 Opérations entre apparentés

(note 20 des états financiers consolidés)

Le 30 novembre 2004, Verizon et la société ont conclu une convention en vertu de laquelle les administrateurs indépendants du conseil d'administration de la société ont convenu de faciliter la cession par Verizon de sa participation de 20,5 % dans la société. La conclusion de cette convention s'avérerait nécessaire en raison de certaines clauses restrictives de la convention de relations à long terme conclue le 31 janvier 1999 entre Verizon et la société. La cession de la participation globale de Verizon dans la société a été effectuée le 14 décembre 2004 dans le cadre d'un placement secondaire; par suite de ce désinvestissement, Verizon et la société ne sont plus considérées comme des apparentés aux fins des principes comptables généralement reconnus, et Verizon ne détient plus un droit préférentiel de souscription d'actions rachetées.

En vertu de la convention, et de la convention modifiée en vertu de laquelle la société acquiert certains droits visant les logiciels, la technologie et les services de Verizon ainsi que d'autres avantages, Verizon a versé à la société la somme de 148,1 millions de dollars (125 millions de dollars américains). Dans le cadre de la cession, un certain nombre de conventions intervenues entre Verizon et la société ont été résiliées ou modifiées, comme c'est le cas notamment pour la convention relative aux logiciels, à la technologie connexe et aux services modifiée et mise à jour (la « convention LTS »), en vertu de laquelle la société a acquis certains droits visant les logiciels, la technologie et les services de Verizon ainsi que d'autres avantages. La durée de la convention LTS a été prorogée jusqu'en 2008. La société continuera de détenir des droits exclusifs au Canada relativement à des marques de commerce, des logiciels et des technologies de Verizon acquis avant que cette dernière ne cède sa participation dans la société, et Verizon est tenue de continuer à fournir des mises à niveau et des services de soutien en ce qui concerne les logiciels et la technologie pour lesquels une licence a été accordée à la société. Les frais annuels que la société est tenue de verser en vertu de la convention LTS pour les années 2005 à 2008 ont été réduits de 82 millions de dollars américains à un montant nominal; Verizon et la société maintiennent leur engagement visant le recours à leurs services transfrontaliers lorsque la capacité et les besoins de la clientèle le permettent, et la société a été libérée de son obligation de ne pas faire concurrence à Verizon aux États-Unis.

Au 31 décembre 2004, des licences de logiciels précises et une licence d'utilisation de marque de commerce ont été acquises en vertu de la convention pour un total de 312,1 millions de dollars et inscrites dans les immobilisations et autres actifs. Ces actifs sont évalués à la juste valeur marchande à la date d'acquisition établie par un évaluateur sans lien de dépendance. L'engagement total aux termes de la convention LTS s'élevait à 275 millions de dollars américains (377 millions de dollars américains en 2003) pour la période de 2001 à 2008, et l'engagement résiduel après le 31 décembre 2004 se chiffre à un montant nominal par suite de la modification apportée (102 millions de dollars américains en 2003).

7.10 Information sur les actions en circulation

Le sommaire ci-après illustre le nombre d'actions en circulation de chaque catégorie de titres de participation au 31 décembre 2004 et au 31 janvier 2005. De plus, le nombre total d'actions en circulation pouvant être émises qui est présenté au 31 janvier 2005 se fonde sur l'hypothèse selon laquelle toutes les débentures convertibles et options ainsi que tous les bons de souscription ont été convertis.

Catégorie de titres de participation	Actions ordinaires en circulation	Actions sans droit de vote en circulation	Nombre total d'actions en circulation
Au 31 décembre 2004			
Avoir des porteurs d'actions ordinaires – Actions ordinaires en circulation	192 748 738	–	192 748 738
Avoir des porteurs d'actions ordinaires – Actions sans droit de vote en circulation	–	165 803 123	165 803 123
	192 748 738	165 803 123	358 551 861 ¹⁾
Au 31 janvier 2005			
Avoir des porteurs d'actions ordinaires – Actions ordinaires en circulation	192 853 859	–	192 853 859
Avoir des porteurs d'actions ordinaires – Actions sans droit de vote en circulation	–	167 396 834	167 396 834
	192 853 859	167 396 834	360 250 693
Actions en circulation et pouvant être émises²⁾ au 31 janvier 2005			
Actions ordinaires et actions sans droit de vote en circulation	192 853 859	167 396 834	360 250 693
Débentures convertibles de TELUS Corporation	–	3 765 820	3 765 820
Options	2 926 123	24 855 697	27 781 820
Bons de souscription	–	562 423	562 423
Régime incitatif à base d'actions	–	176 950	176 950
	195 779 982	196 757 724	392 537 706

1) Aux fins du calcul du bénéfice dilué par action pour le quatrième trimestre de 2004, le nombre d'actions en circulation au 31 décembre 2004 s'établissait à 362 104 496.

2) En supposant une conversion intégrale et sans tenir compte des prix d'exercice.

8 estimations comptables critiques et faits nouveaux concernant les conventions comptables

8.1 Estimations comptables critiques

Les principales conventions comptables de TELUS sont décrites à la note 1 des états financiers consolidés. La préparation d'états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus exige que la direction ait recours à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur les montants de l'actif et du passif comptabilisés et sur la présentation des actifs et des passifs éventuels à la date des états financiers, ainsi que sur les montants présentés des produits et des charges au cours de l'exercice. Les résultats réels pourraient différer des résultats estimatifs.

Généralités

- Sauf indication contraire dans l'analyse des estimations comptables critiques, la société n'a pas connaissance de tendances, d'engagements, d'événements ni d'incertitudes qui pourraient raisonnablement, selon elle, avoir une incidence importante sur les méthodes ou les hypothèses liées aux estimations comptables critiques, sous réserve des facteurs précisés à la rubrique « Énoncés prospectifs » du présent rapport de gestion.
- Dans le cours normal des activités, des modifications sont apportées aux hypothèses qui sous-tendent l'ensemble des estimations comptables critiques, de manière à tenir compte de la conjoncture, de l'actualisation des informations historiques utilisées pour formuler les hypothèses et des révisions apportées aux cotes de crédit de la société, le cas échéant.

Sauf indication contraire dans l'analyse des estimations comptables critiques, aucun changement important du rendement financier global et des postes des états financiers ne devrait découler des modifications probables des hypothèses importantes qui sous-tendent l'estimation, ou dans les limites des fourchettes valides des estimations, à partir desquelles l'estimation présentée a été choisie.

- Les estimations comptables critiques sont incertaines au moment de leur établissement et elles influent sur les postes suivants de l'état consolidé des résultats : impôts sur les bénéfices (exception faite des estimations concernant l'écart d'acquisition) et bénéfice afférent aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote. Dans un même ordre d'idées, les estimations comptables critiques ont une incidence sur les postes suivants du bilan consolidé : actif à court terme (impôts sur les bénéfices et autres impôts à recevoir), actifs ou passifs d'impôts futurs, et capitaux propres (bénéfices non répartis). En règle générale, l'analyse de chaque estimation comptable critique est la même pour les deux secteurs d'exploitation de la société, à savoir le secteur Communications et le secteur Mobilité. Les estimations comptables critiques influent sur les postes suivants de l'état consolidé des résultats et du bilan consolidé :

Bilan consolidé	État consolidé des résultats				
	Charges d'exploitation				
	Exploitation	Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	Amortissement des immobilisations corporelles	Amortissement des actifs incorporels	Autres charges, montant net
Débiteurs	X				
Stocks	X				
Immobilisations corporelles et écart d'acquisition ¹⁾			X	X	
Placements					X
Passifs liés aux charges salariales et sociales ²⁾	X		X	X	
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif		X			
Régimes de retraite à prestations déterminées des salariés ²⁾	X		X	X	

1) L'estimation comptable applicable aux actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie et à l'écart d'acquisition touche principalement le secteur Mobilité de la société.

2) Incidence de l'estimation comptable imputable aux taux de capitalisation de la main-d'œuvre interne.

Débiteurs

Généralités

- La société tient compte du secteur d'activité d'où proviennent les débiteurs, elle procède à une analyse statistique des tendances du portefeuille en matière de défaut et elle identifie des comptes donnés aux fins du calcul de sa provision pour créances douteuses. Ces informations de même que les taux d'emprunt actuels sur le marché servent à déterminer la juste valeur des flux de trésorerie résiduels découlant de la titrisation des créances. La juste valeur des flux de trésorerie résiduels de la société découlant de la titrisation des créances est également appelée « droits conservés ».
- Les hypothèses qui sous-tendent la provision pour créances douteuses comprennent les tendances du portefeuille en matière de défaut ainsi que les évaluations de comptes donnés effectuées aux fins de la détermination de comptes donnés. Les hypothèses qui sous-tendent le calcul de la juste valeur des flux de trésorerie résiduels découlant de la titrisation des créances comprennent celles formulées aux fins du calcul de la provision pour créances douteuses, ainsi que le taux d'actualisation annuel effectif.
- Ces estimations comptables concernent le poste Débiteurs figurant au bilan consolidé de la société, qui constitue environ 5 % du total de l'actif au 31 décembre 2004. Si les résultats futurs diffèrent de façon défavorable des meilleures estimations de la direction relatives à la juste valeur des flux de trésorerie résiduels et de la provision pour créances douteuses, la société pourrait devoir composer avec des créances douteuses importantes dans l'avenir. Les créances douteuses ne donnent pas lieu à des sorties de fonds.

Principales hypothèses économiques utilisées pour déterminer la juste valeur des flux de trésorerie résiduels découlant de la titrisation des créances

- L'estimation de la juste valeur des droits conservés de la société pourrait varier considérablement d'une période à l'autre, car l'estimation de la juste valeur dépend du nombre de créances vendues, lequel peut varier mensuellement. Se reporter à la note 10 des états financiers consolidés pour une analyse plus détaillée à ce sujet.

Provision pour créances douteuses

- L'estimation de la provision pour créances douteuses de la société pourrait varier considérablement d'une période à l'autre, car la provision dépend du solde et de la composition des débiteurs, lesquels peuvent varier mensuellement. L'écart relatif au solde des débiteurs peut découler d'un écart lié au montant et à la composition des produits d'exploitation, d'un écart lié au nombre de créances vendues à la fiduciaire de titrisation, et d'écarts au titre du recouvrement des débiteurs.

Stocks

Provision pour désuétude des stocks

- La société calcule sa provision pour désuétude des stocks en fonction du taux de rotation des stocks prévu, du classement chronologique des stocks et des attentes actuelles et futures relatives à la gamme de produits.
- Les hypothèses qui sous-tendent la provision pour désuétude des stocks comprennent les tendances en matière de ventes futures et la gamme de produits, ainsi que les besoins prévus au titre des stocks et la composition des stocks requis pour appuyer ces ventes futures. L'estimation de la provision pour désuétude des stocks de la société pourrait varier considérablement d'une période à l'autre, en raison des changements apportés à la gamme de produits et de l'acceptation par le consommateur de ces produits.
- Cette estimation comptable concerne le poste Stocks figurant au bilan consolidé de la société, qui constitue environ 1 % du total de l'actif au 31 décembre 2004. Si la provision pour désuétude des stocks est inadéquate, la société pourrait devoir composer avec des charges d'exploitation dans l'avenir. La provision pour désuétude des stocks ne donne pas lieu à des sorties de fonds.

Immobilisations corporelles et écart d'acquisition

Généralités

- Les estimations comptables des immobilisations corporelles et de l'écart d'acquisition représentent environ 63 % et 18 %, respectivement, du total de l'actif figurant au bilan consolidé de la société au 31 décembre 2004. Si les durées de vie utiles estimatives des actifs de la société sont inexactes, la société pourrait devoir composer avec une augmentation ou une diminution des charges au titre de l'amortissement des immobilisations corporelles ou des actifs incorporels dans l'avenir. Si les résultats futurs diffèrent de façon défavorable de la meilleure estimation de la direction relative aux principales hypothèses économiques et si les flux de trésorerie connexes subissent une baisse importante, la société pourrait devoir composer avec des charges importantes au titre de la dépréciation de ses actifs incorporels d'une durée de vie indéfinie et de l'écart d'acquisition. S'il est ultérieurement établi que les actifs incorporels d'une durée de vie indéfinie ont une durée de vie limitée, la société pourrait devoir composer avec des charges accrues au titre de l'amortissement des actifs incorporels. De telles charges ne donnent pas lieu à des sorties de fonds et elles ne peuvent en soi influencer sur la situation de trésorerie immédiate de la société.

Durées de vie utiles estimatives des actifs; recouvrabilité des immobilisations corporelles

- Les durées de vie utiles estimatives des actifs sont déterminées au moyen d'un processus continu d'analyse de la durée de vie des actifs. Les durées de vie utiles estimatives des actifs ont des répercussions importantes sur la recouvrabilité des immobilisations corporelles.
- Les hypothèses qui sous-tendent les durées de vie utiles estimatives des actifs comprennent le moment où survient l'obsolescence technologique, les pressions concurrentielles et les plans d'utilisation future de l'infrastructure.

rapport de gestion suite

Recouvrabilité des actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie et de l'écart d'acquisition

- Conformément aux pratiques d'évaluation actuelles du secteur, la société a recours à la combinaison d'un modèle des flux de trésorerie actualisés et de la méthode de l'analyse comparative pour déterminer la juste valeur de ses licences d'utilisation de spectre et de l'écart d'acquisition. Se reporter à la note 11 c) des états financiers consolidés pour une analyse détaillée de cette méthode.
- Les principales hypothèses qui sous-tendent la recouvrabilité des actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie et de l'écart d'acquisition comprennent les prévisions au titre des flux de trésorerie futurs et de la croissance, qui incluent les hypothèses liées au risque économique et les estimations quant à l'atteinte des mesures et des indicateurs clés de l'exploitation; le coût moyen pondéré du capital futur; les coefficients de capitalisation des bénéfices annuels. Les principaux facteurs qui influent sur ces hypothèses comprennent les estimations de la part de marché future, les mesures clés de l'exploitation telles que le taux de désabonnement et le PMPA, le degré de concurrence, l'évolution de la technologie, les taux d'intérêt, les tendances économiques, les niveaux d'endettement et le coût de la dette. Se reporter à la note 11 c) des états financiers consolidés pour une analyse des tests de sensibilité des hypothèses.

Placements

Recouvrabilité des placements à long terme

- La société évalue la recouvrabilité de ses placements à long terme sur une base régulière et récurrente. La recouvrabilité des placements se fonde sur un processus de détermination tenant compte des attentes relatives au rendement futur des placements et de la comparaison des résultats historiques et des attentes précédentes.
- Les principales hypothèses qui sous-tendent la recouvrabilité des placements à long terme sont la réalisation de flux de trésorerie futurs et les attentes liées à l'exploitation. L'estimation de la recouvrabilité des placements à long terme de la société pourrait varier considérablement d'une période à l'autre, en raison de la nature récurrente de l'évaluation de la recouvrabilité et de la nature des placements à long terme (la société n'exerce aucun contrôle sur les entités émettrices).
- Si la provision au titre de la recouvrabilité des placements à long terme est inadéquate, la société pourrait devoir composer avec un accroissement des autres charges dans l'avenir. La provision au titre de la recouvrabilité des placements à long terme ne donne pas lieu à des sorties de fonds.

Actifs et passifs d'impôts futurs

Composition des actifs et passifs d'impôts futurs

- Les actifs et passifs d'impôts futurs se composent des écarts temporaires entre les valeurs comptable et fiscale des actifs et des passifs ainsi que des reports de perte prospectifs. Le moment auquel la résorption des écarts temporaires a lieu fait l'objet d'une estimation, et le taux d'imposition pratiquement en vigueur pour la période de résorption est appliqué à l'écart temporaire. La valeur comptable des actifs et des passifs se base sur les montants constatés dans les états financiers, et elle est par conséquent assujettie aux estimations comptables inhérentes à ces soldes. La valeur fiscale des actifs et des passifs et les reports de perte prospectifs se fondent sur la loi applicable en matière d'impôts sur les bénéfices ainsi que sur les règlements et les interprétations, qui sont eux aussi tous sujets à interprétation. Le moment de la résorption des écarts temporaires est estimé en fonction des hypothèses liées aux attentes touchant les résultats d'exploitation futurs.
- Les hypothèses qui sous-tendent la composition des actifs et des passifs d'impôts futurs comprennent les attentes quant aux résultats d'exploitation futurs, ainsi que le moment auquel la résorption des écarts temporaires déductibles et des écarts temporaires imposables a lieu. Ces hypothèses ont également une incidence sur le classement des actifs à titre d'impôts sur les bénéfices et autres impôts à recevoir ou d'actifs d'impôts futurs. Se reporter à la rubrique 10.4, « Risques et incertitudes – Questions fiscales ». La composition des actifs et des passifs d'impôts futurs est susceptible de varier d'une période à l'autre, en raison de l'importance de ces incertitudes.
- Cette estimation comptable concerne les postes d'actifs et de passifs importants figurant au bilan consolidé de la société, qui constituent environ 3 % du total de l'actif et 6 % du total du passif et des capitaux propres, respectivement, au 31 décembre 2004. Si les résultats futurs diffèrent de façon défavorable de la meilleure estimation de la direction quant aux résultats d'exploitation futurs et au moment de la résorption des écarts temporaires déductibles et des écarts temporaires imposables, la société pourrait devoir composer avec des ajustements importants au titre des impôts sur les bénéfices futurs. Les ajustements au titre des impôts sur les bénéfices futurs ne donnent pas lieu à des sorties de fonds immédiates et ils ne peuvent en soi influencer sur la situation de trésorerie immédiate de la société.

Créditeurs et charges à payer (passifs liés aux charges salariales et sociales)

Charges salariales et sociales à payer

- Comme il est mentionné dans le présent rapport de gestion, TELUS Communications Inc. a entrepris des négociations avec le Telecommunications Workers Union visant la conclusion d'une convention collective. L'issue des négociations visant la conclusion d'une nouvelle convention collective pourrait différer des estimations de la société passées en charges, et tout écart par rapport aux estimations pourrait être important. Les charges salariales et sociales à payer comportent aussi une charge à payer importante au titre de la rémunération fondée sur le rendement, laquelle peut varier d'un trimestre à l'autre en fonction des estimations concernant la réalisation des objectifs annuels prédéterminés de la société.
- Les hypothèses qui sous-tendent les charges salariales et sociales à payer pour lesquelles il y a une incertitude au moment de l'établissement de l'estimation comprennent l'issue des négociations collectives aux fins du règlement de la convention collective, le rendement personnel des employés, ainsi que le rendement opérationnel et financier par rapport aux objectifs annuels prédéterminés des unités d'exploitation et de la société.
- Ces estimations comptables sont comprises dans le poste Charges d'exploitation figurant à l'état consolidé des résultats de la société. Si le règlement de la convention collective ou l'atteinte des objectifs de rendement font en sorte que la charge connexe de la société est considérablement différente, l'incidence immédiate sur la situation financière de la société pourrait avoir des répercussions sur les liquidités, et il se pourrait qu'un ajustement important soit apporté aux résultats d'exploitation.

Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif

Charges à payer au titre des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif

- Conformément aux principes comptables généralement reconnus, les charges à payer au titre des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif ont été établies à partir d'un plan d'action suffisamment détaillé incluant une estimation des coûts liés à chaque mesure prise.
- Les hypothèses qui sous-tendent les charges à payer au titre des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif pour lesquelles il y a une incertitude au moment de l'établissement de l'estimation comprennent le pourcentage des participants admissibles ayant accepté les offres proposées en vertu du programme d'efficacité opérationnelle.
- Cette estimation comptable concerne un poste important figurant à l'état consolidé des résultats de la société pour les exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003. Si les charges à payer au titre des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif sont inadéquates, la société pourrait devoir composer avec des charges d'exploitation accrues dans l'avenir.

Régimes de retraite à prestations déterminées des salariés

Certaines hypothèses actuarielles et économiques utilisées afin d'établir le coût des régimes de retraite à prestations déterminées, les obligations au titre des prestations de retraite constituées et les actifs des régimes de retraite

- La société examine les pratiques du secteur, les tendances, la conjoncture et les données fournies par les actuaires aux fins de la formulation des hypothèses utilisées pour établir le coût des régimes de retraite à prestations déterminées et les obligations au titre des prestations de retraite constituées. Les actifs des régimes de retraite sont généralement évalués selon les valeurs marchandes, mais certains actifs sont toutefois évalués au moyen d'estimations du marché lorsque les valeurs marchandes ne sont pas aisément disponibles. Les méthodes quantitatives utilisées pour déterminer les rendements estimatifs des actifs des régimes de retraite influent également sur le coût des régimes de retraite à prestations déterminées. Un soutien actuariel est obtenu aux fins de l'interpolation des gains et pertes actuariels qui ont une incidence sur le coût des régimes de retraite à prestations déterminées et sur les obligations au titre des prestations de retraite constituées. Le taux d'actualisation, qui sert à déterminer l'obligation au titre des prestations constituées, se fonde habituellement sur le rendement de placements à long terme de qualité assortis de durées fixes au 1^{er} octobre de chaque exercice. Le taux de rendement à long terme prévu se base sur les rendements prévus des principales catégories d'actifs, et il est pondéré par la répartition des actifs des régimes. Les hausses de rémunération futures se fondent sur les politiques actuelles en matière d'avantages sociaux et sur les prévisions économiques.
- Les hypothèses qui servent à établir le coût des régimes de retraite à prestations déterminées, les obligations au titre des prestations de retraite constituées et les actifs des régimes de retraite incluent les taux d'actualisation, les taux de rendement à long terme des actifs des régimes, les estimations du marché et les taux d'accroissement futur de la rémunération. Des modifications importantes du rendement financier global et des postes des états financiers pourraient survenir en raison de changements aux hypothèses importantes qui sous-tendent cette estimation, susceptibles de se produire par suite de la révision des hypothèses afin de tenir compte des informations historiques actualisées et de la conjoncture actuelle. Se reporter à la note 18 h) des états financiers consolidés pour une analyse plus détaillée à ce sujet.
- Cette estimation comptable concerne une composante du plus important poste touchant les charges d'exploitation figurant à l'état consolidé des résultats de la société. Si les résultats futurs diffèrent de façon défavorable de la meilleure estimation de la direction quant aux hypothèses utilisées pour établir le coût des régimes de retraite à prestations déterminées, les obligations au titre des prestations de retraite constituées et les actifs des régimes de retraite, la société pourrait devoir composer avec des charges accrues au titre des régimes de retraite à prestations déterminées. L'incidence immédiate est réduite, car les gains et pertes actuariels nets qui excèdent 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées ou 10 % de la juste valeur des actifs des régimes, selon le plus élevé des deux montants, sont amortis sur la durée moyenne de service restante des employés actifs.

8.2 Faits nouveaux concernant les conventions comptables

Rémunération à base d'actions

(note 2 a) des états financiers consolidés)

À compter de l'exercice 2004 de la société, les nouvelles recommandations de l'ICCA sur la comptabilisation des rémunérations à base d'actions (les modifications en question ayant eu lieu en 2003) (chapitre 3870 du *Manuel de l'ICCA*) s'appliqueront à la société. Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2004, la société a choisi l'adoption prospective modifiée (aussi appelée l'application rétroactive sans retraitement) comme méthode transitoire. Afin de tenir compte de la juste valeur des options octroyées après 2001 sur lesquelles les droits ont été acquis avant 2004, certaines composantes de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires figurant dans le bilan consolidé au 31 décembre 2004 ont été retraitées.

Obligations réglées en capitaux propres

(note 2 b) des états financiers consolidés)

À compter de son exercice 2004, la société a adopté par anticipation les nouvelles recommandations de l'ICCA à l'égard de la présentation des instruments financiers et des informations à fournir relatives à ceux-ci (chapitre 3860 du *Manuel de l'ICCA*) portant spécifiquement sur la

classification des obligations qu'un émetteur peut régler au moyen de ses propres instruments de capitaux propres (les modifications en question ayant eu lieu en 2003). Par suite de ces modifications, les débentures convertibles de la société sont classées dans le passif aux bilans consolidés (plutôt que dans les capitaux propres), et les intérêts débiteurs correspondants sont classés au poste Coûts de financement dans les états consolidés des résultats (plutôt que déduction faite des impôts sur les bénéfices, à titre d'ajustement des bénéfices non répartis). L'option de conversion des débentures convertibles est toujours présentée comme une composante des capitaux propres. Comme cela est exigé, la société a appliqué ces nouvelles recommandations de manière rétroactive. Par suite du reclassement des débentures convertibles, des changements mineurs ont été apportés aux ratios dette nette/BALIA historiques et aux ratios dette nette/total des capitaux investis historiques. Le reclassement des intérêts débiteurs connexes a aussi donné lieu à des changements mineurs aux ratios de couverture des intérêts par le BALIA historiques.

Informations à fournir sur la réglementation des tarifs

La société a adopté par anticipation les recommandations proposées par l'ICCA sur les informations que les entités assujetties à la réglementation des tarifs doivent fournir. Se reporter à la note 3 des états financiers consolidés.

9 perspectives pour 2005

9.1 Perspectives générales

Préparant la voie à 2005, d'importantes activités de regroupement ont eu lieu au sein de l'industrie canadienne des télécommunications en 2004, et de nouveaux concurrents ont lancé sur le marché de nouveaux services de télécommunications axés sur de nouvelles technologies telles que la voix sur IP.

En février, Manitoba Telecom Services (« MTS ») a vendu sa participation dans Bell West à BCE. En mars, MTS a annoncé l'acquisition d'Allstream, ce qui lui permettra de réorienter sa stratégie de croissance et d'élargir la prestation de ses services à l'échelle nationale afin de concurrencer directement Bell dans le marché de l'est du Canada. En novembre, BCE a acquis les actifs de 360networks afin de soutenir la croissance de ses activités dans l'ouest du pays et d'utiliser les pertes fiscales de cette entreprise. Dans le secteur des services sans fil, Rogers Communications Inc. a acquis Microcell en novembre, et ce secteur, qui se composait de quatre entreprises de télécommunications, en compte maintenant trois par suite de cette acquisition.

Rogers Communications a également acquis la participation de la société américaine AT&T Corporation dans Rogers Sans-fil et a transformé la société en société fermée en acquérant la participation minoritaire résiduelle. Les sociétés aux États-Unis ont continué à se concentrer toujours sur leurs activités intérieures et sur la cession de leurs participations dans des entreprises de télécommunications canadiennes à la fin de l'exercice, comme en témoigne la vente par Verizon de sa participation de 20,5 % dans TELUS dans le cadre d'un important placement secondaire.

Ces activités de regroupement ont caractérisé une année au cours de laquelle le marché sous-jacent des télécommunications a affiché des tendances générales analogues à celles des dernières années, le secteur des services sans fil générant une forte croissance des produits d'exploitation et un accroissement de la valeur nette réelle, tandis que la croissance du secteur des services filaires et l'augmentation de la valeur sont généralement demeurées modestes.

En 2004, l'industrie canadienne des télécommunications a généré des produits d'exploitation de quelque 32 milliards de dollars, dont environ 50 % reviennent à Bell Canada et à ses sociétés de télécommunications affiliées régionales. En sa qualité de deuxième plus important fournisseur de services de télécommunications complets au Canada, TELUS a réalisé 7,6 milliards de dollars de produits d'exploitation en 2004, soit approximativement 24 % du total.

Le taux de croissance des produits générés en 2004 par l'industrie canadienne des télécommunications s'est établi à environ 3 %, soit un résultat légèrement plus élevé que celui de 2003, les marchés des services filaires de transmission de la voix et de données, de gros et de services aux clients d'affaires ayant continué d'accuser un relâchement. Les produits tirés des services téléphoniques locaux filaires sont demeurés inchangés, les produits tirés des services de transmission de données ont reculé légèrement mais ont enregistré une faible augmentation à la fin de l'exercice, et les produits tirés des services interurbains ont continué de reculer. Les services sans fil ont constitué le moteur de croissance du secteur, les produits générés par l'industrie s'étant accrus de quelque 18 %. TELUS, qui a concentré ses efforts stratégiques sur les services sans fil et les services de transmission de données, a par conséquent surpassé l'industrie avec une croissance des produits d'exploitation consolidés de 6 %.

La transition au sein de l'industrie canadienne des télécommunications devrait se poursuivre en 2005. Les sociétés exploitantes titulaires prévoient une intensification de la concurrence au chapitre des services locaux de transmission de la voix et des services interurbains, car les câblodistributeurs s'apprêtent à lancer des services de téléphonie IP axés sur le protocole voix sur IP. On s'attend à ce que les entreprises offrant des services sans fil continuent d'axer leur croissance sur l'ajout d'abonnés et sur l'accroissement des produits d'exploitation tirés de l'expansion des services de transmission de données.

Services filaires

En 2005, la concurrence à laquelle les entreprises de télécommunications titulaires devront faire face sur le plan des services voix sur IP devrait s'intensifier. Au cours de la dernière année, des entreprises telles que Call-Net, Vonage, Primus et Navigata ont lancé des services voix sur IP au Canada, qui s'adressent aux clients résidentiels utilisant l'infrastructure et les installations Internet haute vitesse d'autres entreprises de télécommunications. L'incidence de ces services a été quelque peu atténuée par les préoccupations concernant leur sécurité et leur fiabilité. Les câblodistributeurs, dont Shaw Communications et Cogeco Câble, ont lancé des services voix sur IP ou ont annoncé des plans visant le lancement de tels services en 2005. Ils utiliseront leur propre infrastructure pour établir une connexion directe avec les clients et pour optimiser leurs relations avec les clients finaux, et ils se serviront de leurs marques identifiables pour commercialiser ces services. La lutte que mènent ces entreprises pour attirer des clients résidentiels devrait miser de plus en plus sur la prestation des meilleurs services groupés voix, Internet, télé/vidéo et sans fil qu'une entreprise est en mesure de fournir tout en assurant leur fiabilité ainsi qu'un service à la clientèle supérieur.

Le passage aux services sans fil, la réduction du nombre de lignes secondaires et le passage aux services voix sur IP axés sur le service de télévision par câble devraient continuer d'avoir une incidence défavorable sur la croissance du nombre de lignes d'accès du réseau résidentiel. Le recul du marché des services interurbains devrait se poursuivre, en raison de l'offre par les fournisseurs de services voix sur IP de tarifs attrayants liés aux services de transmission de la voix, afin d'inciter les clients à changer de fournisseur. En attendant le dénouement de l'instance réglementaire à ce sujet, on s'attend à ce que les entreprises de télécommunications titulaires offrent des services voix sur IP groupés comportant une fonctionnalité et une utilité accrues. TELUS est bien positionnée pour tirer parti de ces faits nouveaux grâce au lancement des services Future Friendly Home et à ses solutions fixes et mobiles pour clients résidentiels, ainsi qu'au lancement possible d'un service de télévision IP au moyen de l'infrastructure LNPA de TELUS.

À la fin de 2004, le marché des services aux clients d'affaires a commencé à afficher une reprise modeste, comme en témoigne la croissance des produits liés aux services de transmission de données. Les services de transmission de la voix et services de transmission de données en place pourraient continuer d'accuser un recul comme ils l'ont fait au cours des quelques dernières années, mais la croissance des produits tirés des services de transmission de données améliorés aux clients d'affaires devrait contrebalancer en partie cette tendance, car les PME et les grandes entreprises clientes chercheront à mettre à niveau leurs réseaux et équipements en place. Ces deux segments de marché devraient adopter la technologie IP et les services gérés afin de réduire leurs coûts d'exploitation, de générer des produits d'exploitation et d'innover.

L'acceptation des services voix sur IP par les clients d'affaires sur le marché canadien a été plus lente que cela n'était prévu. La plupart des entreprises canadiennes considèrent ces services comme la solution de télécommunications de prochaine génération, et elles hésitent à adopter une nouvelle technologie avant qu'elle n'ait fait ses preuves et qu'elle ne soit bien établie. Toutefois, les services voix sur IP s'adressent au segment des clients d'affaires, et on s'attend à ce que les deux tiers environ des grandes entreprises utilisent des services voix sur IP d'ici la fin de 2005.

Selon les fournisseurs de services de télécommunications, l'abandon par les clients des services en place en faveur de services IP améliorés entraînera des pressions sur les marges globales liées aux services filaires. Les nouveaux produits et services ne génèrent pas les mêmes marges bénéficiaires que les services en place, et le passage aux nouveaux services continuera de se traduire par des pressions sur les marges du BAIIA liées aux services filaires des compagnies de téléphone titulaires. On s'attend

donc à ce que les entreprises de télécommunications titulaires continuent de se concentrer sur la réduction des coûts d'exploitation et des dépenses en immobilisations afin de protéger la rentabilité de leurs activités et le rendement du capital investi.

On s'attend à ce que les fournisseurs de services de télécommunications transforment les services de transmission de la voix et de trafic de données en une plate-forme IP unique au cours des prochaines années, qui se traduira par un rapport coût-efficacité tout en offrant des solutions combinant des services voix sur IP ainsi que des services de transmission de données et d'images vidéo. Les fournisseurs continueront également de rechercher la prestation de services de bout en bout et la restructuration des processus et systèmes liés à chaque composante (commandes, approvisionnement, satisfaction optimale, promesse de service, service à la clientèle, facturation et recouvrements), de manière à accroître la productivité.

En 2005, le CRTC devrait déterminer la réglementation des services voix sur IP visant les entreprises de télécommunications titulaires, et il devrait, plus tard dans le courant de l'année, amorcer une instance sur le cadre de réglementation de la prochaine période de plafonnement des prix devant débuter en juin 2006. Le cadre de réglementation actuel qui a été établi par le CRTC en 2002, ainsi que les décisions rendues récemment, continuent d'appuyer le cadre de réglementation fondé sur les installations.

Services sans fil

La croissance du secteur des services sans fil est demeurée très solide en 2004, contrairement à celle du secteur des services filaires parvenu à maturité, les produits d'exploitation et le BAIIA du secteur canadien des services sans fils ayant progressé de 18 % et de 33 %, respectivement. Les niveaux de dépenses en immobilisations sont en général stables, car les entreprises de télécommunications optimisent les dépenses engagées antérieurement, ce qui occasionne une importante amélioration des flux de trésorerie.

Le taux de pénétration des services sans fil au Canada a augmenté en 2004 et s'établit à 47 % de la population. En se basant sur les taux de pénétration de 70 % ou plus enregistrés à l'échelle mondiale, le potentiel de croissance demeure fort élevé pour l'industrie canadienne. Le nombre de nouveaux abonnés au Canada s'est établi à environ 1,6 million en 2004, soit un accroissement de 4,8 points de pourcentage du total de la population au Canada. La croissance du nombre d'abonnés devrait se poursuivre, et on s'attend à ce que le taux de pénétration des services sans fil s'établisse à environ 60 % de la population canadienne d'ici la fin de 2007.

L'acquisition de Microcell effectuée par Rogers Communications devrait avoir une incidence positive sur le secteur des services sans fil, car le nombre de concurrents disposant d'un réseau national est passé de quatre à trois. Au fil du temps, cette structure devrait se traduire par des avantages tels qu'un taux de désabonnement moindre dans l'industrie, une amélioration des frais d'acquisition ainsi qu'une concurrence rationnelle. L'entrée prévue sur le marché de Virgin Mobile dans le cadre d'une coentreprise avec Bell Mobilité pourrait possiblement compenser la fusion de Microcell. On s'attend à ce que l'entrée sur le marché de Virgin occasionne une intensification de la concurrence et un accroissement des ventes sur les marchés des services prépayés et des services à l'intention des jeunes. Dans le marché des clients d'affaires, la concurrence pourrait s'intensifier au chapitre des services à bouton poussoir, car Bell Mobilité a introduit des services de ce genre axés sur le protocole AMRC, mettant ainsi fin à l'exclusivité dont bénéficiait TELUS dans ce secteur, surtout grâce à son service Mike reposant sur la technologie iDEN. Toutefois, le lancement plus général de services AMRC à bouton poussoir pourrait stimuler l'utilisation de tels services dans l'ensemble ainsi que dans les segments de marché visant les jeunes et les consommateurs.

rapport de gestion suite

Les produits d'exploitation tirés des services sans fil de transmission de donnée représentent environ 3 % à 5 % des produits tirés des services dans l'industrie. Les entreprises prévoient un accroissement de l'utilisation des services de transmission de données et elles continuent de commercialiser des services sans fil de transmission de données incorporant la messagerie textuelle et la messagerie photo, les puissants et populaires appareils BlackBerry de Research in Motion (« RIM »), les services d'informatique mobile et l'accès sans fil à Internet. En 2005, le lancement de services de messagerie vidéo devrait également stimuler la demande visant les services sans fil de transmission de données. L'utilisation de ces services devrait continuer de favoriser la croissance du nombre d'abonnés et le PMPA de tous les exploitants en 2005.

Grâce à sa stratégie aux fins de la prestation, à l'échelle nationale, de services commerciaux liés aux données et à IP, ainsi qu'à sa présence importante (41 % des indications de 2005 visant les produits consolidés) sur le marché en pleine croissance des services sans fil au Canada, la société est positionnée pour connaître une croissance au-dessus de la moyenne en 2005 et dans les exercices ultérieurs.

9.2 Objectifs financiers et d'exploitation et enjeux pour 2005

TELUS continue de suivre les lignes directrices suivantes, qu'elle a annoncées précédemment :

- Ratio dette nette/BAIIA de 2,2 fois ou moins (par rapport à 2,1 fois au 31 décembre 2004);
- Ratio dette nette/total des capitaux investis de 45 % à 50 % (par rapport à 47,9 % au 31 décembre 2004);
- Ratio de distribution équivalent à 45 % à 55 % du bénéfice net.

Les objectifs pour 2005 illustrés ci-après ont été annoncés publiquement le 17 décembre 2004, et la société a pour pratique de confirmer ou d'ajuster ses indications sur une base trimestrielle.

	Résultats de 2004	Objectifs pour 2005	Variation
Chiffres consolidés			
Produits d'exploitation	7,58 G\$	7,9 G\$ à 8,0 G\$	320 M\$ à 420 M\$
BAIIA ¹⁾	3,09 G\$	3,2 G\$ à 3,3 G\$	110 M\$ à 210 M\$
Bénéfice par action – de base	1,58 \$	1,65 \$ à 1,85 \$	7 à 27 cents
Dépenses en immobilisations	1,32 G\$	1,3 G\$ à 1,4 G\$	(20) M\$ à 80 M\$
Flux de trésorerie disponibles ²⁾	1,30 G\$	1,2 G\$ à 1,3 G\$	(100) M\$ à 0 M\$
Secteur Communications			
Produits (externes)	4,77 G\$	4,7 G\$ à 4,75 G\$	(20) M\$ à (70) M\$
Produits en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT	561 M\$	600 M\$ à 650 M\$	39 M\$ à 89 M\$
BAIIA	1,95 G\$	1,85 G\$ à 1,9 G\$	(50) M\$ à (100) M\$
BAIIA en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT	(22) M\$	0 M\$ à 10 M\$	22 M\$ à 32 M\$
Dépenses en immobilisations	964 M\$	950 M\$ à 1,0 G\$	(14) M\$ à 36 M\$
Ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse	128 100	Environ 100 000	Environ (28 100)
Secteur Mobilité			
Produits (externes)	2,81 G\$	3,2 G\$ à 3,25 G\$	390 M\$ à 440 M\$
BAIIA	1,14 G\$	1,35 G\$ à 1,40 G\$	210 M\$ à 260 M\$
Dépenses en immobilisations	355 M\$	350 M\$ à 400 M\$	(5) M\$ à 45 M\$
Ajouts nets d'abonnés aux services sans fil	512 400	425 000 à 475 000	(37 400) à (87 400)

1) Se reporter à la rubrique 11.1, « Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) », pour la définition, le calcul et le rapprochement du BAIIA de 2004.

2) Se reporter à la rubrique 11.2, « Flux de trésorerie disponibles » pour le calcul et le rapprochement des flux de trésorerie disponibles de 2004.

Les objectifs de 2005 reflètent la croissance solide des produits d'exploitation et de la rentabilité, et l'objectif lié au bénéfice par action consolidé représente une augmentation de 4 % à 17 % par rapport à 2004. Étant donné que les dépenses en immobilisations devraient demeurer relativement inchangées par rapport à 2004, TELUS prévoit dégager des flux de trésorerie disponibles de plus de 1,2 milliard de dollars en 2005. Ceci est de bon augure quant à la capacité de TELUS à surmonter les pressions concurrentielles et à continuer d'accroître la valeur pour les actionnaires.

Le BAIIA du secteur Communications devrait diminuer et s'établir entre 3 % et 5 % en 2005, en raison de la légère baisse des produits d'exploitation tirés des services filaires et de l'accroissement des coûts de restructuration, contrebalancés en partie par le maintien de l'efficacité opérationnelle. En excluant les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, le BAIIA du secteur Communications devrait se situer entre moins 2,5 % et 0 % par rapport à 2004. La croissance des produits d'exploitation du secteur Communications dans le territoire non titulaire situé au centre du Canada devrait s'établir entre 9 % et 18 %, et le BAIIA devrait être positif en 2005.

Le BAIIA de TELUS Mobilité devrait s'accroître de 18 % à 23 % en raison de la hausse d'environ 14 % à 16 % des produits d'exploitation, des économies d'échelle, des mesures de compression des coûts ainsi que de l'accroissement du nombre d'abonnés aux services sans fil.

L'augmentation à deux chiffres du bénéfice par action découle non seulement de la rentabilité accrue de l'exploitation sur une base consolidée, mais aussi de la diminution de l'amortissement résultant de la rentabilité accrue des capitaux au cours des derniers exercices et de la diminution des coûts de financement attribuable à la réduction des niveaux d'endettement, et possiblement du nombre réduit d'actions en circulation. Cette croissance importante du bénéfice par action s'est produite même si le bénéfice de 2004 incluait une incidence positive de 21 cents découlant du règlement de questions d'ordre fiscal (y compris les intérêts connexes), qui ne devrait pas se reproduire en 2005.

Principales hypothèses et sensibilités eu égard aux objectifs pour 2005

L'achat d'un nombre maximal de 23,3 millions d'actions de TELUS en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités pourrait influencer sur le bénéfice par action, les soldes de caisse, la dette nette et l'avoir des porteurs d'actions ordinaires.

Les hypothèses suivantes ont été formulées aux fins de l'établissement des prévisions :

- Il n'a été aucunement tenu compte de la possibilité d'un arrêt de travail résultant de la poursuite des négociations collectives;
- La croissance économique hypothétique est conforme aux estimations du Conference Board du Canada à l'échelle provinciale et nationale;
- Aucun changement ne sera apporté aux règles de propriété étrangère;
- La demande demeurera faible dans le secteur des services filaires;
- Le marché des services sans fil comptera trois participants, et des participants effectueront la revente de produits dans des créneaux commerciaux;
- La société augmentera d'environ quatre points de pourcentage sa part du marché des services sans fil;
- Les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif s'élèveront à environ 100 millions de dollars (comparativement à 52,6 millions de dollars en 2004);
- Les charges d'impôts sur les bénéfices seront minimales en raison de l'utilisation des reports de perte prospectifs;
- Le taux d'imposition effectif ne subira pas de changements importants;
- Les objectifs ne tiennent pas compte d'importantes activités possibles d'acquisition ou de désinvestissement;
- Les paiements de dividendes en espèces se chiffreront à environ 290 millions de dollars;

- Aucun remboursement de dette important ne sera effectué;
- Les cotes de solvabilité seront maintenues ou améliorées.

Rien ne saurait garantir l'exactitude de ces hypothèses ni celle des projections et des objectifs financiers et d'exploitation pour 2005.

9.3 Programme de financement de 2005

Aucune dette importante de TELUS ne viendra à échéance en 2005, et le produit de 150 millions de dollars au titre du programme de titrisation de créances à la fin de 2004 est le montant minimal requis pour assurer le maintien du programme. Le programme de financement de TELUS vise à utiliser les fonds en caisse de 896,5 millions de dollars au 31 décembre 2004 et les flux de trésorerie disponibles générés par ses activités commerciales en 2005 pour : i) verser les dividendes; ii) racheter des actions ordinaires et des actions sans droit de vote de TELUS en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités; iii) maintenir des fonds en caisse en prévision de l'échéance d'un montant de 1,6 milliard de dollars des billets à 7,5 % libellés en dollars canadiens de TELUS Corporation, en juin 2006. La société pourrait également considérer le remboursement de la dette ou le rachat de titres de créance sur le marché libre. Le 16 février 2005, TELUS a annoncé son intention de racheter ses 149,6 millions de dollars de débentures convertibles à 6,75 % à leur valeur nominale, le 16 juin 2005.

TELUS prévoit également maintenir sa politique actuelle de couverture intégrale du risque de change lié à la dette. À la fin de 2004, une tranche d'environ 93 % du total de la dette de TELUS était assortie de taux fixes. La société prévoit renouveler sa facilité de crédit bancaire renouvelable de 800 millions de dollars d'une durée de 364 jours en mai 2005, et elle prévoit en principe maintenir un minimum de 1 milliard de dollars en liquidités non utilisées.

10 risques et incertitudes

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

10.1 Concurrence

L'intensification de la concurrence pourrait être préjudiciable aux parts de marché, aux volumes et aux tarifs de certains secteurs d'exploitation de TELUS

La concurrence devrait demeurer vive, en ce qui concerne non seulement les marchés traditionnels des services de téléphonie et des services Internet, mais aussi les nouveaux concurrents désirant offrir des solutions de rechange aux services de transmission de la voix et services interurbains filaires traditionnels, au moyen de la technologie voix sur IP. L'adoption de nouvelles technologies au chapitre des services sans fil et des services de courriel continuera d'entraîner des pressions sur les services filaires traditionnels. Les concurrents devraient continuer de miser sur les services locaux, la transmission de données et les services IP sur le marché des clients d'affaires, ainsi que sur les services Internet haute vitesse et sans fil tant sur le marché des clients résidentiels que sur celui des clients d'affaires. Ces secteurs présentent en effet le meilleur potentiel de croissance, alors que les produits d'exploitation des services interurbains filaires régressent et que les services locaux de transmission de la voix reculent constamment en ce qui a trait aux lignes d'accès au réseau, situations qui devraient s'accroître dans l'avenir. La concurrence demeure déterminée à accroître sa part du marché des services locaux et interurbains de transmission de la voix aux clients d'affaires et aux clients résidentiels, afin de vendre d'autres services de transmission de données, Internet et sans fil, particulièrement dans le cadre

de services groupés. D'un point de vue technologique, l'industrie adopte dans une large mesure la technologie IP et un modèle de prestation de services IP. L'abandon de l'infrastructure traditionnelle de services de transmission de la voix en faveur de la téléphonie IP, et le passage des services de transmission de données en place au protocole MPLS (multi-protocol label switching) devraient s'accroître en 2005, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur les tarifs et les marges de certains services.

Services de transmission de la voix et de données filaires

Même si TELUS prévoit que la concurrence sur le marché des services locaux et interurbains et des services de transmission de données – au sein duquel des entreprises de télécommunications traditionnelles, des revendeurs ainsi que des fournisseurs de services interurbains de contournement et de cartes exercent leurs activités – ciblera principalement le marché des clients d'affaires en 2005, un nombre croissant de nouveaux concurrents et de plus petits concurrents ont déjà commencé à offrir des services résidentiels locaux, interurbains et sans fil (habituellement dans le cadre d'alliances de marketing) groupés assortis d'un tarif mensuel unique, ou des services voix sur IP. Les concurrents de TELUS offrent déjà des gammes de services interurbains, locaux, de transmission évoluée de données et IP, et ils groupent de plus en plus les services interurbains avec des services locaux, de transmission de données sans fil et évoluée, d'accès Internet et de commerce électronique offerts à tarif réduit, ainsi qu'avec d'autres services de technologie de l'information. TELUS doit donc composer également avec une concurrence de la part des entreprises offrant des services Internet, du matériel et des logiciels ainsi que des services-conseils et des services liés aux processus opérationnels.

Certains autres concurrents de TELUS, qui se sont dotés au cours des dernières années de vastes réseaux locaux de fibre dans l'ouest du pays ou qui ont acquis des installations dans le cadre d'acquisitions, intensifient leurs efforts de marketing et de génération de produits, particulièrement auprès du marché des PME, en raison de la taille de ce marché, de la concentration du groupement urbain géographique et des marges bénéficiaires réalisables constantes attrayantes. En raison du regroupement ayant pris place au sein de l'industrie en 2004, la plupart de ces concurrents disposent de ressources financières et autres considérables. Pourtant, la concurrence demeure vive sur le marché des grandes entreprises où un petit nombre de clients importants peut générer des produits considérables, et, par conséquent, les tarifs au sein de l'industrie demeurent très concurrentiels, surtout en ce qui concerne les services interurbains et les services de transmission de données.

Accès Internet filaire

Étant donné que le taux de pénétration du marché des services Internet haute vitesse est considérablement plus élevé dans l'ouest du Canada que dans la plupart des autres régions au pays et à l'échelle internationale, la croissance des services Internet pourrait ralentir plus rapidement que prévu, ce qui pourrait donner lieu à un recul du nombre net de nouveaux abonnés pour tous les concurrents dans l'industrie et restreindre TELUS dans sa capacité d'accroître sa part du nombre total d'abonnés à Internet haute vitesse sur le marché. TELUS Communications vise à obtenir 100 000 ajouts nets pour le service haute vitesse en 2005, soit une réduction de 28 000 par rapport au nombre obtenu en 2004. Les tarifs d'accès au service Internet haute vitesse de base dans les marchés où TELUS exerce ses activités demeurent parmi les plus faibles de tous, ce qui met un frein à la croissance des produits d'exploitation, malgré la hausse des taux de pénétration.

La concurrence et le taux de croissance liés aux services Internet commutés résidentiels ont ralenti de façon considérable, en raison principalement de la disponibilité accrue du service Internet haute vitesse et de la baisse des tarifs. Les pertes d'abonnés existants des services commutés de TELUS subies aux mains des concurrents offrant le service haute vitesse sont limitées grâce aux efforts de TELUS visant à abonner ces clients à son propre service Internet haute vitesse. Toutefois, rien ne garantit que les pertes d'abonnés des services commutés ou que la part de marché conservée par TELUS correspondront aux prévisions, car TELUS continue de composer avec une concurrence intense de la part des câblodistributeurs offrant des services Internet haute vitesse. Il est également possible que TELUS connaisse un taux de désabonnement élevé ou un taux de désactivation important dans l'avenir si elle ne parvient pas à maintenir ou à améliorer la qualité de ses services et le caractère concurrentiel de ses tarifs.

Voix sur IP

La téléphonie sur Internet, également appelée voix sur IP, continue d'être au nombre des services en développement qui pourraient nuire aux services locaux et interurbains de TELUS au cours des prochaines années. Cette technologie existe depuis quelque temps, particulièrement en ce qui concerne l'équipement des locaux d'abonnés des clients d'affaires et les services Centrex IP, mais ce n'est qu'en 2004 qu'un certain nombre de nouveaux participants sur le marché ont lancé des services s'adressant aux clients résidentiels et aux PME à l'échelle nationale. De plus, la prochaine génération de modems câble que les câblodistributeurs mettent en place actuellement permettra à ces derniers d'offrir des services voix sur IP sur leurs réseaux.

Les câblodistributeurs canadiens ont récemment commencé à offrir des services voix sur IP ou confirmé qu'ils avaient l'intention de le faire en 2005. TELUS a lancé son propre projet de voix sur IP à l'automne 2001 et a amorcé le passage du réseau de commutation à base de circuits aux services IP à l'été 2003. Ceci lui donne l'occasion d'offrir de nouveaux services, de simplifier le réseau et de réduire les coûts. Rien ne garantit toutefois que le taux de pénétration des services de voix sur IP sur le marché ou que la prestation d'un tel service par TELUS ne grugera pas les produits que TELUS tire de ses autres services. Si une véritable concurrence s'installait sur le marché de la voix sur IP, la part du marché des services locaux et interurbains ordinaires de TELUS pourrait rétrécir, et ses produits et sa rentabilité futurs pourraient en subir le contrecoup.

Téléphonie sans fil

Sur le marché de la téléphonie cellulaire, la concurrence devrait demeurer féroce en 2005 dans toutes les régions du pays, y compris dans l'Ouest canadien. TELUS Mobilité prévoit accroître sa clientèle nette de 425 000 à 475 000 abonnés en 2005, mais rien ne garantit qu'elle y parviendra en raison de la concurrence actuelle et de la baisse possible des taux de croissance dans l'industrie canadienne des télécommunications sans fil.

En 2004, Rogers Sans-fil a acquis Microcell Telecommunications, la plus petite entreprise de télécommunications sans fil au pays, afin de créer la plus grande entreprise de télécommunications sans fil au Canada pour ce qui est du nombre d'abonnés. Le regroupement de ces deux entreprises utilisant le système GSM (système mondial pour communication avec les mobiles) pourrait se traduire par des économies d'échelle accrues dont la nouvelle entreprise pourrait tirer parti. Il n'existe aucune certitude que TELUS pourra concurrencer ce plus important concurrent aussi efficacement que les deux entreprises avant le regroupement.

En raison de l'entrée de Virgin Group sur le marché des services sans fil sous la marque Virgin Mobile, dans le cadre d'une entente de revente conclue avec Bell Mobilité, la concurrence sur le marché canadien des services sans fil devrait continuer à s'intensifier, particulièrement dans les secteurs des services prépayés et des services à l'intention des jeunes. Par ailleurs, d'autres concurrents pourraient offrir des services sans fil à l'échelle régionale ou nationale, sur une base de revente. Cela pourrait entraîner des pressions sur les tarifs et une hausse des frais d'acquisition dans l'avenir, particulièrement sur le marché des services prépayés.

Il se pourrait que l'intensification de la concurrence occasionne un accroissement des taux de désabonnement, une hausse des frais d'acquisition par abonné et un recul des produits moyens par abonné. La lutte à coup de campagnes publicitaires intensives et de programmes de marketing novateurs devrait se poursuivre. Par le passé, certains fournisseurs ont offert un tarif de temps d'antenne illimité dans des marchés donnés, ainsi que des téléphones à prix modique subventionné, voire à titre gracieux, ou réduit leur tarif de temps d'antenne. Ils pourraient encore recourir à ces méthodes. De plus, certaines entreprises de télécommunications ont indiqué qu'elles avaient l'intention de lancer des services à bouton poussoir concurrentiels, qui pourraient faire concurrence directement aux services Mike et AMRC à bouton poussoir de TELUS Mobilité (Se reporter à la rubrique 10.6, « Progrès technologiques »). TELUS Mobilité a l'intention de gérer ces risques en continuant de porter ses efforts sur la prestation de services à valeur ajoutée différenciés et sur la croissance rentable du nombre d'abonnés.

À l'automne de 2001, Bell Mobilité a fait une percée dans l'ouest du Canada et mis sur pied son propre réseau et sa propre capacité d'exploitation, et elle a lancé son propre réseau de transmission de données 1X dans des centres urbains de l'Alberta et de la Colombie-Britannique à l'automne 2002.

Par ailleurs, les ententes de services d'itinérance et de revente entre TELUS Mobilité, Bell Mobilité et ses sociétés affiliées, et Aliant Telecom Wireless au milieu de 2002 permettent à Bell Mobilité d'élargir la disponibilité et la portée des services de téléphonie cellulaire à une POP d'environ 2,5 millions dans des zones rurales de l'Alberta et de la Colombie-Britannique beaucoup plus tôt et à un coût bien moindre que si elle avait dû attendre d'avoir terminé le développement de ses zones de desserte rurales du réseau. L'arrivée de Bell Mobilité dans ces zones rurales a, par conséquent, porté le nombre réel de concurrents à trois (en incluant TELUS) dans ces régions. Ces ententes ont permis en même temps à TELUS Mobilité, sur une base réciproque, d'accroître la zone de desserte et de distribution de son réseau SCP, principalement desservie par deux autres concurrents, dans le centre du pays et dans les provinces de l'Atlantique essentiellement, et de porter le nombre d'abonnés aux services numériques de TELUS Mobilité à l'échelle nationale à un marché de 30,0 millions, soit une hausse d'environ 7,5 millions d'abonnés. Rien ne saurait garantir toutefois que les efforts de marketing de TELUS Mobilité seront aussi fructueux sur ces nouveaux marchés que sur ceux déjà desservis.

Dans le secteur des services sans fil, la concurrence provient également des nouvelles technologies numériques, pouvant être offertes par des sources traditionnelles et non traditionnelles au moyen de spectres réglementés ou non, qui permettent d'offrir des services de transmission de données et Internet haute vitesse sur des appareils actuels et de prochaine génération. L'avènement de ces technologies pourrait en outre entraîner une hausse des coûts à réabsorber par suite de la migration des abonnés actuels vers des appareils dotés de caractéristiques avancées conçus en fonction des plus récentes technologies. Rien ne garantit que TELUS Mobilité pourra offrir de nouveaux services à temps, ni qu'elle sera en mesure d'incorporer les coûts supplémentaires aux tarifs de ses services. (Voir la rubrique 10.6, « Progrès technologiques ».)

Accès fixe sans fil

En février 2004, Industrie Canada a mené sa vente aux enchères initiale aux fins de l'octroi des licences de spectre pour les bandes de fréquences de 2,3 GHz et de 3,5 GHz, et en janvier 2005, il a effectué une autre vente aux enchères concernant les licences n'ayant pas été délivrées pour ces bandes. TELUS a participé aux deux ventes aux enchères et obtenu un certain nombre de licences de spectre. Ce spectre devrait servir principalement à la prestation de services tels que les services d'accès fixe sans fil, qui pourraient servir de technologie de remplacement aux fins de la prestation de services Internet haute vitesse et de services de transmission de la voix. Ceci pourrait renforcer la position des concurrents actuels ou donner lieu à une nouvelle concurrence de la part des autres soumissionnaires ayant obtenu une part du spectre.

10.2 Évolution de l'économie

D'importants ralentissements économiques ou d'importantes récessions pourraient nuire à TELUS

Le Conference Board of Canada a récemment déterminé que la croissance réelle du PIB au Canada s'est établie à 2,6 % en 2004, en baisse par rapport à 3,7 % (taux annuel) enregistré au premier semestre de 2004. À l'automne 2004, la Banque du Canada a réduit la mesure de stimulation monétaire de l'économie en haussant à deux reprises son objectif en matière de taux du financement à un jour. L'incertitude entourant la croissance économique au Canada s'est accrue, et elle touche particulièrement l'incidence de la hausse des prix du pétrole sur l'économie mondiale, la vitesse à laquelle se produit l'expansion économique des principaux marchés émergents tels que la Chine et l'Inde, le déséquilibre du compte commercial aux États-Unis, la suppression des mesures de stimulation monétaire et de relance budgétaire

des économies nord américaines, l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain, ainsi que les faits nouveaux d'ordre géopolitique.

Lorsque l'économie est incertaine, les abonnés des services de télécommunications résidentiels et commerciaux peuvent retarder leurs achats de nouveaux services, réduire leur utilisation ou cesser de les employer. D'importants ralentissements économiques ou d'importantes récessions pourraient avoir une incidence défavorable sur la rentabilité et les flux de trésorerie disponibles de TELUS, la matérialisation des pertes fiscales reportées, le rendement des actifs investis des régimes de retraite et les charges de retraite connexes, ainsi que les créances irrécouvrables, ou faire en sorte que la société doive enregistrer une réduction de la valeur comptable de ses actifs, y compris, sans toutefois s'y limiter, ses actifs incorporels d'une durée de vie indéfinie (soit ses licences de spectre) et son écart d'acquisition. Une réduction de la valeur comptable des actifs entraînerait l'imputation d'une charge aux résultats et une réduction des capitaux propres, mais elle n'aurait aucune incidence sur les flux de trésorerie.

10.3 Financement et endettement

Si le financement actuel est insuffisant, cela pourrait nuire aux plans d'affaires et à la croissance de TELUS

TELUS pourrait financer ses besoins de capitaux futurs au moyen de fonds autogénérés et, de temps à autre, par des emprunts au titre de la tranche inutilisée de sa facilité de crédit ou par l'émission de titres. En mai 2004, la société a obtenu une facilité de crédit d'une durée de quatre ans et des facilités de crédit de 364 jours totalisant 1,6 milliard de dollars. L'accès continu à la facilité de 800 millions de dollars d'une durée de 364 jours sur une base renouvelable dépend du renouvellement de cette facilité à la date d'échéance du 6 mai 2005 ou avant cette date, selon des modalités que TELUS jugera acceptables. Rien ne garantit que la facilité de crédit de 364 jours sera renouvelée selon des modalités que la société jugera acceptables. Si cette facilité n'est pas renouvelée, tout montant prélevé par TELUS au titre de la facilité de 364 jours non utilisée le 6 mai 2005 sera disponible pour un an seulement, sur une base non renouvelable. TELUS n'a effectué, et ne prévoit effectuer, aucun emprunt en vertu de la facilité de crédit de 364 jours.

Les perturbations dans les marchés financiers, la multiplication des règlements sur la capitalisation bancaire, la réduction du nombre de prêts alloués au secteur des télécommunications, ainsi que le nombre moindre de banques à charte canadiennes actives en raison d'une baisse d'activités ou de regroupements pourraient réduire les capitaux disponibles pour les crédits aux entreprises telles que TELUS.

Le 26 juillet 2002, TELUS Communications Inc. (« TCI »), une filiale en propriété exclusive de TELUS, a conclu une convention avec une fiducie de titrisation sans lien de dépendance aux termes de laquelle elle est en mesure de vendre une participation dans certaines de ses créances, sous réserve d'un montant maximal de 650 millions de dollars. Au 31 décembre 2004, TCI avait reçu un produit en espèces totalisant 150 millions de dollars. En vertu de ce programme, TCI est tenue de maintenir au moins la cote de crédit BBB (faible) attribuée par Dominion Bond Rating Service. Dans l'éventualité où cette cote ne serait pas maintenue, la société pourrait être tenue de mettre fin au programme.

Conformément à sa politique financière, TELUS vise un ratio dette nette/BAILA optimal de 2,2 fois ou moins (2,1 fois au 31 décembre 2004), ainsi qu'un ratio dette nette/total des capitaux investis d'environ 45 % à 50 % (47,9 % au 31 décembre 2004) et une cote de crédit de BBB+ à A-, ou l'équivalent (BBB et Baa3 au 16 février 2005). Un changement des cotes de crédit pourrait avoir une incidence sur le coût du financement et l'accès à ce dernier pour TELUS. Rien ne garantit que TELUS pourra maintenir ou améliorer ses cotes de crédit actuelles.

Même si l'on s'attend à ce que les flux de trésorerie prévus soient suffisants pour satisfaire aux besoins actuels et à la politique financière de TELUS, la capacité de TELUS d'investir dans ses activités aux fins de sa croissance future pourrait s'en trouver limitée. Rien ne garantit que TELUS pourra considérablement réduire son niveau d'endettement ou obtenir la cote de crédit cible en temps utile.

Le 29 octobre 2004, TELUS a annoncé qu'elle avait l'intention de racheter, dans le cadre d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités, jusqu'à concurrence de 14 000 000 de ses actions avec droit de vote et de 11 500 000 de ses actions sans droit de vote, soit environ 7,1 % de ses actions émises et en circulation. TELUS prévoit disposer de suffisamment de flux de trésorerie pour atteindre les objectifs établis en vertu de sa politique financière et pour financer les rachats d'actions. Bien que la société n'ait pas l'intention de modifier le ratio de distribution à l'heure actuelle, le conseil de TELUS examine le niveau de dividendes chaque trimestre en fonction de facteurs incluant un ratio de dividende cible de 45 % à 55 % du bénéfice net, et il n'existe aucune certitude que le ratio ne sera pas modifié dans l'avenir. TELUS prévoit générer des flux de trésorerie importants en 2005, qui pourraient notamment servir à racheter ou à rembourser des dettes (y compris les débentures convertibles), à verser des dividendes aux actionnaires, à racheter des actions et à accroître l'encaisse. Toutefois, si les résultats réels diffèrent des attentes de TELUS, rien ne garantit que TELUS ne devra pas modifier ses plans de financement, y compris ceux visant le rachat de ses débentures convertibles, le rachat d'actions ou le versement de dividendes selon le ratio de distribution cible.

10.4 Questions fiscales

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

Les activités de TELUS sont complexes, et les interprétations, les règlements et les lois liés à l'impôt s'appliquant à TELUS changent constamment. La société a des impôts à recouvrer et des actifs d'impôts futurs importants, y compris des reports de perte prospectifs, ainsi que des passifs d'impôts futurs. Ces montants se basent sur les estimations faites par la direction de TELUS. Des variations possibles soit de ces montants, soit du moment de leur réalisation, ou des deux, peuvent influencer sur le calcul du bénéfice net ou la réalisation de flux de trésorerie dans des périodes ultérieures.

Le moment auquel a lieu la monétisation ou la réalisation des actifs d'impôts futurs est incertain, car il dépend du bénéfice futur de la société et d'autres événements. Les montants d'actifs et de passifs d'impôts futurs sont eux aussi incertains, car ils se fondent sur les taux d'imposition futurs pratiquement en vigueur qui ont alors prise d'effet et qui peuvent être modifiés par les gouvernements. Le montant des actifs d'impôts futurs se base également sur la composition prévue des produits d'exploitation de la société tirés de ses diverses activités, qui est pour sa part assujettie à des événements futurs.

Le moment auquel les impôts à recevoir sont recouverts est dans une large mesure indépendant de la volonté de la société et dépend des cotisations, des nouvelles cotisations et des autres procédés mis en œuvre par l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») et par les autorités fiscales provinciales. Les activités d'attestation de ces autorités ont également une incidence sur le calcul définitif des montants réels des impôts à recevoir ainsi que des actifs et passifs d'impôts futurs. En conséquence, il n'existe aucune certitude que les impôts sur les bénéfices pourront bénéficier de l'abri fiscal prévu, ni que le montant ou le moment de la réception de ces actifs, ou leur utilisation, seront semblables à ceux actuellement prévus.

10.5 Ressources humaines

Le dénouement des questions de relations de travail en cours pourrait entraîner un accroissement imprévisible des coûts ou réduire la productivité

En 2000, TELUS a entrepris des négociations collectives avec le Telecommunications Workers Union (« TWU »), qui représente environ 11 500 employés, relativement à une nouvelle convention collective des secteurs Communications et Mobilité visant à remplacer d'anciennes conventions de BC TELECOM et de TELUS en Alberta. En raison de la décision rendue le 28 janvier 2004 par le Conseil canadien des relations industrielles (le « CCRI »), les parties ont entamé un processus d'arbitrage exécutoire afin de résoudre les questions non réglées aux termes de ces négociations. Le 16 février 2004, TELUS a saisi le CCRI d'une demande de réexamen de sa décision concernant l'arbitrage exécutoire. TELUS a également interjeté appel de la décision du CCRI auprès de la Cour d'appel fédérale. L'appel a été suspendu en attendant que le CCRI rende une décision concernant la demande de réexamen. Le 8 avril 2004, le CCRI a fait connaître les raisons pour lesquelles il avait ordonné l'arbitrage exécutoire. TELUS a subséquemment déposé des modifications aux fins de ses demandes de réexamen et de révision judiciaire déposées précédemment, de manière qu'elles portent également sur la décision rendue le 8 avril par le CCRI. Le 2 février 2005, le CCRI a rendu une décision sommaire en vertu de laquelle les parties ont repris les négociations collectives. TELUS n'a toujours pas été avisée de toutes les raisons à l'appui de la décision. Entre-temps, TELUS Communications Inc. (TCI) a demandé la suspension de la demande de révision judiciaire déposée auprès de la Cour d'appel fédérale, jusqu'à ce que le CCRI fasse connaître toutes les raisons à l'appui de sa décision concernant la demande de réexamen.

Étant donné que la décision du CCRI concernant la demande de réexamen renverse l'ordonnance d'arbitrage exécutoire initiale et donne lieu à la reprise des négociations collectives, cela pourrait réduire la productivité et occasionner des interruptions de travail chez TELUS. Même si un règlement survient, il n'existe aucune certitude que le règlement salarial correspondra à ce qui avait été prévu, ni qu'une baisse de productivité ne surviendra pas à la suite de ce processus. Malgré que l'on s'attende à ce que les négociations collectives reprennent le 16 février 2005, le TWU a déposé une demande auprès de la Cour d'appel fédérale concernant la décision du CCRI qui renversait la décision antérieure du Conseil selon laquelle les parties avaient été mises en arbitrage exécutoire. Les incidences opérationnelles et financières de l'issue du processus d'appel sur la société ne peuvent pas être raisonnablement déterminées à l'heure actuelle.

Le TWU a déposé plusieurs demandes auprès du CCRI afin d'élargir l'unité de négociation actuelle ailleurs qu'en Alberta et en Colombie-Britannique. En mars 2001, le TWU a déposé une demande afin d'inclure les employés de TÉLÉ-MOBILE (c.-à-d. les anciens employés non syndiqués de Clearnet ainsi que les employés syndiqués de l'ancienne QuébecTel Mobilité) dans l'unité de négociation. Le 21 mai 2004, le CCRI a publié la décision-lettre 1088, dans laquelle il déclarait que TÉLÉ-MOBILE et TCI constituaient un employeur unique aux fins des relations de travail. Le CCRI a également déterminé que les anciens employés non syndiqués de Clearnet qui effectuent des tâches similaires à celles de leurs homologues syndiqués de l'équipe de TELUS Mobilité en Alberta et en Colombie Britannique (l'ancienne TELUS Mobility West), devraient être inclus dans l'unité de négociation. Le 24 juin 2004, le CCRI a fait connaître par écrit les raisons à l'appui de sa décision-lettre 1088. Par la suite, TCI et TÉLÉ-MOBILE ont déposé des demandes de révision judiciaire visant la décision du CCRI concernant TÉLÉ-MOBILE, qui a été rejetée dans une décision rendue le 16 décembre 2004. TELUS Mobilité a demandé l'autorisation à la Cour Suprême du Canada d'en appeler de cette décision en février 2005.

Le 4 février 2005, le CCRI a rendu une autre décision concernant la demande de TELUS Mobilité. En raison de cette décision, le CCRI a ordonné que les employés de l'ancienne QuébecTel Mobilité représentés par le SQET soient inclus dans l'unité de négociation représentée par le TWU. Le CCRI a également ordonné que les employés de l'ancienne QuébecTel Mobilité représentés par le SAMT demeurent une unité de négociation distincte représentée par le SAMT. En juin 2004, TELUS Mobilité a signé le renouvellement d'une convention collective avec le SAMT, en ce qui a trait aux anciens employés de QuébecTel Mobilité, convention qui prend fin le 31 mars 2007. TELUS Québec a également conclu un règlement avec le SAMT concernant près de 545 professionnels et employés de supervision du Québec travaillant dans le secteur des services filaires, règlement ayant été ratifié le 4 février 2005.

Outre la demande concernant TÉLÉ-MOBILE, le TWU a déposé trois autres demandes afin d'élargir l'unité de négociation actuelle de TELUS, de manière à représenter les employés non syndiqués de TELUS National Systems Inc. (« TNS ») et les autres employés de TELUS travaillant dans les provinces situées à l'est de l'Alberta (exception faite des employés syndiqués de TELUS Québec) et des employés embauchés par le groupe des solutions de soutien de TELUS (« SST ») – l'un des centres d'appels de TELUS situé à Montréal. L'audience relative à TNS a été entendue en octobre 2003, et le CCRI n'a pas encore rendu de décision. La demande touchant les employés travaillant dans les provinces situées à l'est de l'Alberta a été déposée en novembre 2002 alors que la demande touchant les employés du SST a été déposée en décembre 2003. Les procédures d'audience n'ont commencé dans aucun de ces deux cas. Rien ne garantit que le règlement salarial correspondra à ce qui avait été prévu, ni qu'une baisse de productivité ne surviendra pas par suite de ces décisions du CCRI.

Nécessité du personnel clé

Le succès de TELUS repose largement sur les compétences et l'expérience de ses employés clés. Les entreprises du secteur des télécommunications se livrent une concurrence féroce pour recruter du personnel qualifié ayant des compétences en gestion d'entreprises ainsi que d'autres employés qualifiés. Rien ne garantit que TELUS pourra conserver ses employés clés actuels ou attirer et conserver d'autres cadres dirigeants ou employés clés, le cas échéant. La perte de certains employés clés, ou la détérioration du moral des employés découlant d'une réorganisation, de conventions collectives non réglées ou d'une réduction des coûts pourrait avoir une incidence défavorable sur la croissance, les activités et la rentabilité de TELUS.

Respect des lois et de l'éthique

TELUS compte sur ses employés, ses dirigeants, son conseil d'administration, ses principaux fournisseurs et partenaires pour mettre en pratique des normes raisonnables sur les plans juridique et éthique. TELUS a instauré pour ses employés, ses dirigeants et ses administrateurs une politique d'éthique et installé une ligne téléphonique sans frais permettant à quiconque de dénoncer des pratiques non conformes ou de présenter des plaintes, de façon anonyme. Toutefois, rien ne garantit que ces normes seront suivies par toutes les parties et qu'il n'y aura pas d'incidence défavorable sur les résultats.

10.6 Progrès technologiques

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

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

En 2004, TELUS a mis en place son infrastructure de réseau de prochaine génération et utilisé cet actif stratégique aux fins des services de transmission de la voix à commutation de circuit et d'une proportion importante des liaisons terrestres de TELUS Mobilité. Par ailleurs, cette infrastructure appuie toujours la gamme de services IP-One de TELUS. Par conséquent, le réseau de prochaine génération, qui visait uniquement l'amélioration de l'efficacité opérationnelle, permet maintenant la convergence à un niveau d'application différencié. Au fur et à mesure que de nouveaux services gérés IP seront élaborés et mis en place, le réseau fédérateur de prochaine génération continuera d'assurer la connectivité efficace de l'infrastructure d'applications globale de TELUS. Bien que des clients aient déjà adopté les premières applications, qui comprennent des solutions voix, données et images vidéo gérées et intégrées dotées d'une connectivité pour réseau privé virtuel (« RPV ») IP sécurisée pour les grandes entreprises clientes et du service IP One de TELUS pour les PME, il n'existe aucune certitude que ces applications seront disponibles ou que les clients les accepteront, que les concurrents ne commenceront pas à offrir des services semblables, ou que les économies prévues seront réalisées. Qui plus est, l'infrastructure sous-jacente à l'appui des applications IP-One et autres applications IP gérées de TELUS pourrait être assujettie à un renouvellement technologique accéléré si des progrès relatifs à cette infrastructure sont réalisés.

rapport de gestion suite

Le recours à des systèmes et à la technologie de l'information (TI) pourrait occasionner des problèmes opérationnels ainsi que des risques financiers

À titre de société de télécommunications complexe, TELUS est tributaire de nombreux systèmes et applications de TI, tant existants que nouveaux, comme les systèmes de facturation, les logiciels de gestion de relations avec la clientèle, les systèmes d'enregistrement des commandes et de service, ainsi que les services aux clients du réseau. La valeur des actifs TI pourrait être touchée de façon défavorable par le coût antiéconomique des solutions TI, la défaillance des systèmes existants, l'inefficacité des projets visant à intégrer les systèmes et les applications ou à instaurer de nouveaux systèmes et logiciels, ainsi que l'inobservation ou le non-respect des obligations de rendement ou de livraison de la part de tiers fournisseurs.

La société a mis en œuvre une initiative qui vise à remodeler les processus du secteur Communications liés à l'entrée des commandes, à la préqualification, à la satisfaction optimale et à la promesse de service, au service à la clientèle, à la facturation, aux recouvrements/crédits, aux contrats avec les clients ainsi qu'à la gestion de l'information. Ce projet axé sur le service à la clientèle nécessite de vastes efforts de développement de systèmes, et sa mise en œuvre comporte des risques en raison de la nature complexe du processus de mise en œuvre.

Les protocoles et technologies numériques employés par TELUS Mobilité pourraient devenir techniquement inférieurs

Le secteur des télécommunications sans fil poursuit le déploiement des technologies de deuxième (2.5G) et de troisième (3G) générations, qui devraient déboucher sur une augmentation de la vitesse de transmission des données pour de nombreux nouveaux services IP et de transmission de données sans fil. Le service Mike de TELUS Mobilité repose sur le protocole de la technologie iDEN et permet depuis plus de trois ans déjà la transmission de données par paquets et les services connexes de deuxième génération. TELUS Mobilité continue de soutenir et de commercialiser des services de troisième génération utilisant le protocole 1X sur ses réseaux SCP et de téléphonie cellulaire utilisant le protocole AMRC. TELUS Mobilité pourrait amorcer l'amélioration de son réseau en 2005 grâce aux technologies 3G plus évoluées utilisant le protocole AMRC, et plus particulièrement la technologie 1xEVDO (1X Evolution Data Only). La société estime que le protocole AMRC de TELUS Mobilité présente des possibilités de migration raisonnables et économiques vers les technologies à plus haute vitesse plus évoluées que la technologie 1xEVDO, mais rien ne garantit que cette opération sera fructueuse ou se fera en temps voulu. TELUS continue à évaluer la meilleure stratégie pour faire migrer le protocole iDEN à la technologie 3G, mais rien ne garantit que la démarche choisie réussira ou que les charges d'exploitation et les dépenses en immobilisations nécessaires pour ce faire seront raisonnables.

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

Le réseau iDEN sans fil numérique Mike de TELUS se distingue en partie par ses services de radiorépartition bidirectionnelle de grande capacité numérique fonctionnant sur simple pression d'un bouton et offerts dans une large zone, commercialisés sous la marque Contact Direct, ainsi que

par sa base établie de clients parmi les groupes de travail. Un des principaux concurrents de TELUS sur le marché des services sans fil a annoncé qu'il prévoyait offrir des services AMRC à bouton poussoir en 2005, et d'autres entreprises utilisant des technologies différentes continuent d'accroître leurs capacités en matière de services à bouton poussoir. Rien ne garantit que TELUS pourra maintenir l'avantage concurrentiel dont elle jouit actuellement sur le marché en raison de la vente de ses nombreux produits et de son expérience en matière de commercialisation, ainsi que sa base importante d'utilisateurs et de groupes de travail du réseau iDEN de Mike. TELUS exploite également un réseau AMRC et a lancé un service AMRC à bouton poussoir au début de 2005 sous la marque Parlez Direct, susceptible de concurrencer la technologie iDEN de son réseau Mike. Rien ne garantit que la mise en œuvre ou la commercialisation fructueuses de ses propres services ou de services concurrents AMRC ou d'autres technologies à bouton poussoir ne réduiront ou n'élimineront pas l'avantage concurrentiel du réseau Mike de TELUS.

En 2004, Sprint, qui utilise le protocole AMRC, et Nextel, qui utilise la technologie iDEN, ont annoncé qu'elles avaient l'intention de procéder à un regroupement. Ce regroupement devrait se traduire par un interfonctionnement transparent accru des réseaux AMRC et iDEN. TELUS est bien positionnée pour suivre la voie des principaux développements en matière d'infrastructure aux États-Unis, mais il n'existe aucune certitude que l'interfonctionnement ou la migration de l'infrastructure seront fructueux ou avantageux pour TELUS ou ses clients.

L'élaboration et l'expansion des technologies et protocoles sans fil touchant diverses applications et circonstances, telles que les normes IEEE 802 de l'Institute of Electrical and Electronics Engineers, se poursuivent. Un certain nombre de technologies sans fil peuvent servir à l'exploitation de spectres réglementés ou non pour des applications fixes et mobiles à venir. TELUS examine régulièrement ces activités et peut, de temps à autre, choisir d'utiliser un certain nombre de ces technologies, mais rien ne garantit que ces activités n'auront pas une incidence défavorable sur TELUS dans l'avenir. Plus particulièrement, l'émergence d'appareils Wi-Fi pourrait avoir une incidence importante sur les services SCP traditionnels axés sur la technologie AMRC, ce qui pourrait occasionner des investissements supplémentaires dans les infrastructures voix de prochaine génération. Également, par suite des récentes enchères tenues au Canada relativement aux licences de spectre concernant la technologie sans fil WiMax (802.16), les concurrents de TELUS se sont montrés fortement intéressés à obtenir des licences dans les régions au sein desquelles TELUS exerce ses activités en tant qu'ESLT (entreprise de services locaux titulaires) et qu'ESLC (entreprise de services locaux concurrents). Les concurrents de TELUS pourraient utiliser cette technologie sans fil fixe afin d'offrir de nouveaux services de transmission de la voix et de données, tant dans le segment des services fixes que dans celui des services mobiles.

10.7 Réglementation

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

Les services de télécommunications et de diffusion de TELUS sont réglementés par la législation fédérale par le truchement du CRTC, d'Industrie Canada et du ministère du Patrimoine canadien. Outre qu'il ne réglemente pas les tarifs des services de téléphonie sans fil, le CRTC a pris des dispositions visant à exempter de l'application de la réglementation les tarifs d'autres

services offerts dans des marchés concurrentiels, notamment les services interurbains et certains services de transmission de données. Les principaux domaines de la réglementation faisant actuellement l'objet d'une révision sont les garanties relatives aux tarifs concurrentiels liés aux services fournis par les ESLT, telles que les règles concernant le plafonnement des prix et la tarification des services groupés, ainsi que l'utilisation des fonds du compte de report des ESLT. Le 23 février 2005, le gouvernement du Canada a annoncé son intention de réunir un groupe d'éminents experts canadiens responsable d'étudier la politique et le cadre réglementaire des télécommunications au Canada. Le gouvernement a mentionné qu'il demandera à ce groupe d'experts d'émettre des recommandations avant la fin de 2005 dans le but de moderniser le cadre des télécommunications d'une façon profitable pour l'industrie et les clients canadiens.

L'issue des révisions, des instances et des appels interjetés devant les tribunaux ou le Cabinet fédéral dont il est question ci-après ainsi que l'évolution de la réglementation pourraient se répercuter sur les méthodes, les coûts et les produits d'exploitation de TELUS.

Réglementation sur le plafonnement des prix

La réglementation sur le plafonnement des prix et sur la concurrence locale a été annoncée dans le cadre de décisions importantes publiées en 1997. Le régime préconisé par le CRTC était alors fondé sur un modèle de réglementation des installations visant à inciter les sociétés à investir dans l'infrastructure et à cette fin n'octroyait pas de rabais sur l'utilisation des installations de sociétés titulaires. En mars 2001, le CRTC a entrepris la révision publique du régime pour les années 2002 et au-delà. TELUS et d'autres sociétés titulaires ont tenté de faire modifier le régime de plafonnement des prix au profit d'une souplesse accrue dans la tarification des services réglementés. Certaines ESLC ont demandé que des modifications soient apportées au cadre de réglementation, afin que les ESLT soient tenues de fournir leurs installations aux ESLC moyennant des rabais importants. Certaines parties ont également demandé au CRTC d'imposer des pénalités aux entreprises titulaires qui ne respectent pas les normes qu'il a établies en matière d'indicateurs de qualité du service. Le 30 mai 2002, le CRTC a rendu sa décision concernant le cadre de réglementation applicable à la deuxième période de plafonnement des prix pour les ESLT, qui établit le cadre de réglementation des ESLT, y compris TELUS. Cette décision couvre une période de quatre ans, commençant en juin 2002. Le 31 juillet 2002, le CRTC a publié sa décision concernant le plafonnement des prix pour TELUS Communications (Québec) Inc., qui établit une période de plafonnement des prix de quatre ans débutant en août 2002, et assujettit TELUS Communications (Québec) Inc. à la réglementation sur le plafonnement des prix, et non plus à celle sur le taux de rendement.

Les décisions sur le plafonnement des prix rendues par le CRTC en 2002 sanctionnent la préférence de TELUS pour un modèle d'installations réglementaire fondé sur la concurrence. Elles ne mettent pas en vigueur les réductions importantes (jusqu'à concurrence de 70 %) pour l'utilisation des installations des ESLT recherchées par la concurrence et elles permettent à TELUS de tirer profit d'améliorations annuelles indexées de la productivité excédant 3,5 % eu égard à la plupart des services tarifés. Toutefois, les décisions du CRTC élargissent la réglementation des prix et des niveaux de service locaux, elles réduisent la capacité des ESLT de hausser leurs tarifs, elles rendent la situation plus complexe et elles influent négativement sur le bénéfice de TELUS. Les décisions sur le plafonnement des prix rendues en 2002 ont donné lieu à un certain nombre de processus de mise en œuvre, dont certains ne sont pas encore achevés.

En raison des décisions sur le plafonnement des prix, le BAIIA consolidé de TELUS a augmenté de 15 millions de dollars pour la période de douze

mois terminée le 31 décembre 2004. Cette augmentation est en grande partie attribuable au recouvrement de 10,2 millions de dollars à même le compte de report relativement aux coûts engagés précédemment au titre de la transférabilité des numéros locaux et des investissements de capitaux liés à la concurrence locale. TELUS prévoit une incidence négative d'environ 5 millions de dollars sur le BAIIA en 2005, en raison principalement du recouvrement en 2004 des coûts au titre de la transférabilité des numéros locaux et des investissements de capitaux liés à la concurrence locale. TELUS ne peut garantir que le bénéfice ne sera pas touché par d'autres répercussions défavorables pouvant découler de l'examen, de l'ajustement ou de la modification des règles. La décision sur le plafonnement des prix établit également des rajustements tarifaires et des pénalités connexes pour les ESLT qui ne satisfont pas aux normes de services approuvées par le CRTC. TELUS a payé des pénalités d'environ 5 millions de dollars en 2004, et elle s'attend à payer des pénalités légèrement moins élevées en 2005. La qualité du service de TELUS continue de s'améliorer grâce à la mise en œuvre de nouveaux systèmes et processus, et TELUS s'attend à devoir payer des pénalités moindres en 2005. Rien ne garantit toutefois que ces pénalités n'auront pas de répercussions importantes sur le bénéfice dans l'avenir.

Le 16 novembre 2004, le CRTC a approuvé le programme d'amélioration du service de TELUS totalisant 23,5 millions de dollars, qui vise l'élargissement et l'amélioration, lorsque cela s'avère nécessaire, des services en Alberta et en Colombie-Britannique, et qui doit être réalisé sur une période de quatre ans se terminant en 2006. Les coûts de ce programme liés à des zones à faible coût seront recouverts à même le compte de report de TELUS établi dans le cadre des décisions sur le plafonnement des prix rendues en 2002. Les coûts de ce programme dans les zones à coût élevé seront recouverts au moyen du mécanisme de subvention pour les zones à coût élevé s'appliquant aux services résidentiels dans ces zones. Le CRTC n'a pas encore déterminé le traitement réservé au solde du passif du compte de report.

Dans le cadre des décisions sur le plafonnement des prix rendues en 2002, le CRTC a établi de nouveaux tarifs réduits pour certains services numériques fournis par les ESLT, qui seront offerts uniquement aux concurrents. Le CRTC a ensuite introduit une instance afin de déterminer si les ESLT devraient être tenues de fournir davantage de services numériques aux concurrents, moyennant des tarifs inférieurs aux tarifs réguliers. L'instance visant le service d'accès au réseau numérique propre aux concurrents (le « service ARNC ») a pris fin en décembre 2003, et une décision a été rendue le 3 février 2005. La Décision Télécom CRTC 2005-6 établit la portée du service ARNC ainsi que les modalités en vertu desquelles ce service est offert. En ce qui concerne les composantes actuelles du service ARNC (liaison et accès), TELUS sera indemnisée au moyen de réductions du compte de report, calculées en fonction de la différence entre les tarifs du service de détail en vigueur le 1^{er} juin 2002 et les tarifs approuvés dans la Décision 2005-6. De nouvelles composantes ont été ajoutées à la portée du service ARNC (p. ex. les services intracirconscription, les services intercirconscription métropolitains et les services de multiplexage), pour lesquelles les tarifs seront supérieurs au coût majoré de 15 %, jusqu'à concurrence des tarifs du service de détail existants. TELUS sera indemnisée au moyen du compte de report pour ce qui est des réductions de tarif liées au service de détail d'accès au réseau numérique (le « service ARN ») offertes aux concurrents en vertu de cette décision; l'indemnisation sera basée sur la différence entre les tarifs actuels du service de détail et les tarifs réduits prévus dans la décision. Les tarifs réduits des nouvelles composantes s'appliquent sur une base prospective. Dans le cas des activités titulaires de TELUS, la retarification du service de détail pouvant avoir une incidence négative concerne principalement les services liés aux installations de cuivre traditionnelles, et la valeur des investissements de TELUS dans des installations de fibre optique

rapport de gestion suite

intracirconscription et intercirconscription à plus large bande est maintenue. Les concurrents qui désirent bénéficier de tarifs considérablement réduits doivent continuer d'utiliser les installations de cuivre. TELUS peut bénéficier des réductions de coûts et des composantes supplémentaires du service prévues dans la décision en ce qui concerne ses services filaires fournis dans le cadre des activités exercées en tant qu'entreprise autre qu'une ESLT.

Examen des garanties relatives aux prix

Le CRTC a introduit une instance afin de procéder à l'examen des garanties relatives aux prix et il propose des modifications aux règles concernant la tarification des groupes de services, ainsi que l'introduction d'une nouvelle garantie de tarification, qui s'appliquerait aux contrats à terme et au volume portant sur des services tarifés de détail. Le CRTC propose également d'apporter des modifications au critère d'imputation utilisé lorsque les ESLT proposent des réductions de tarifs. Si le CRTC apporte les modifications proposées eu égard aux garanties relatives aux prix, les ESLT jouiront d'une moins grande souplesse aux fins de l'établissement des tarifs, et la capacité de TELUS de réagir aux pressions concurrentielles s'en trouvera réduite. La décision du CRTC concernant cette instance, attendue au début de 2005, pourrait avoir des répercussions défavorables sur les activités commerciales de TELUS.

Modalités d'accès

En 1999, le CRTC avait ordonné que les sociétés de services d'électricité accordent aux câblodistributeurs l'accès à leurs poteaux, moyennant des tarifs fixes considérablement moins élevés que ceux auxquels s'attendaient les sociétés de services d'électricité. La Cour d'appel fédérale a déterminé que le CRTC ne possédait pas le pouvoir de réglementer l'accès aux poteaux des sociétés de services d'électricité sous réglementation provinciale, et le 16 mai 2003, la Cour suprême du Canada a confirmé cette décision. Cette décision pourrait avoir des répercussions défavorables sur TELUS, dans la mesure où cette dernière utilise les poteaux pour fournir des services à ses clients, où les tarifs risquent d'augmenter avec le temps et où des ouvrages de soutènement dont elle est propriétaire sont fixés sur environ 200 000 poteaux appartenant à des sociétés de services d'électricité. Dans le cadre du processus de suivi de la décision 2003-11, une proposition a été présentée aux fins de la réattribution des services de structures de soutènement des ESLT, afin que ces services soient offerts moyennant des tarifs basés sur les coûts (coûts majorés d'une marge sur coûts approuvée). Le CRTC n'a pas encore, eu égard à cette proposition, pris une décision qui pourrait entraîner une réduction des produits que TELUS tire de l'utilisation de ses installations de structures de soutènement.

Le 30 juin 2003, le CRTC a statué sur l'instance visant à établir les conditions d'accès aux immeubles à logements multiples (« ILM »), tels que des complexes de bureaux et des immeubles d'habitation. Les propriétaires d'immeubles demandaient des droits d'accès élevés. Dans sa décision, le CRTC a annoncé les principes qui donnent à toutes les compagnies de téléphone l'accès à l'équipement et au câblage se trouvant dans les ILM. Cette décision a considérablement réduit l'incertitude de TELUS en ce qui concerne son accès à ces immeubles. D'un point de vue financier, la décision rendue réduit la possibilité que TELUS doive payer des droits d'accès majorés de façon importante. Toutefois, le 8 novembre 2003, la Cour d'appel fédérale a autorisé une association représentant des propriétaires d'immeubles à interjeter appel de cette décision. Il est possible que TELUS doive engager des coûts futurs en raison de contestations judiciaires.

En juillet 2003, le CRTC a ordonné aux compagnies de téléphone titulaires de fournir, sur demande, leurs services Internet haute vitesse de détail aux clients résidentiels recevant des services téléphoniques locaux de base d'entreprises concurrentes. Le CRTC a également ordonné aux compagnies de téléphone titulaires de fournir leurs services Internet haute vitesse de détail aux clients d'affaires recevant des services téléphoniques locaux de base d'entreprises concurrentes. Auparavant, la prestation du service Internet haute vitesse était directement liée à la ligne téléphonique locale.

Interconnexion

Le 14 juillet 2004, le CRTC a rendu sa Décision Télécom 2004-46, qui révisait le régime d'interconnexion entre les entreprises de services locaux. Le CRTC a élargi l'utilisation du mécanisme de facturation-conservation qui avait précédemment régi l'échange de trafic entre les entreprises de services locaux pour y inclure le trafic interurbain. De plus, le CRTC a regroupé des circonscriptions de façon à former des régions d'interconnexion locale. Aux termes du mécanisme de facturation-conservation, toutes les entreprises de services locaux raccordent le trafic les unes des autres à l'intérieur de la région d'interconnexion locale, mais ne se versent pas de compensation spécifique pour les activités de raccordement que chacune assure. Lorsque l'échange de trafic entre les entreprises de services locaux n'est pas équilibré, une entreprise de services locaux reçoit une compensation établie conformément au mécanisme de compensation réciproque basé sur le raccordement par minute et calculée en fonction des tarifs fondés sur les coûts approuvés par le CRTC.

Exploitation d'entreprises de distribution de radiodiffusion par TELUS

Le 20 août 2003, le CRTC a approuvé la demande présentée par TELUS Communications Inc. (« TCI ») en vue d'exploiter des entreprises de distribution de radiodiffusion par voie terrestre pour desservir plusieurs localités de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. Le 9 septembre 2003, le CRTC a approuvé la demande de licence présentée par TELUS en vue d'exploiter un service national de vidéo-sur-demande selon les modalités qui s'appliquent déjà à d'autres licences accordées à des entreprises de vidéo-sur-demande au Canada. La licence couvre l'ensemble du territoire canadien et a une durée de sept ans. TCI continue de procéder à des essais et d'étudier cette occasion. Rien ne garantit que les coûts de mise en œuvre ou les produits et charges correspondront aux prévisions, ou que la mise en œuvre aura bel et bien lieu.

Voix sur IP

Le 7 avril 2004, le CRTC a amorcé une instance afin d'établir les exigences réglementaires concernant la prestation de services voix sur IP au Canada. Le CRTC a exprimé son avis préliminaire, selon lequel les services voix sur IP des ESLT dans le territoire devraient être assujettis à la même réglementation économique que les services locaux de base des ESLT. TELUS s'est vivement opposée à cet avis préliminaire dans le cadre de l'instance, car les services voix sur IP peuvent être fournis au moyen de toute ligne d'accès au service Internet haute vitesse de détail, et car divers services voix sur IP sont déjà offerts au Canada. Si l'avis préliminaire du CRTC est adopté, les services voix sur IP de TELUS devront être offerts à titre de services tarifés. Il n'existe aucune certitude que le CRTC acceptera la prise de position de TELUS et ne réglementera pas les services voix sur IP comme des services tarifés. Le CRTC devrait rendre une décision relativement à cette instance en 2005.

Licences de radiocommunication réglementées par Industrie Canada

Toutes les communications sans fil reposent sur la transmission par ondes radio et nécessitent par conséquent un accès au spectre des radiofréquences. En vertu de la *Loi sur la radiocommunication*, Industrie Canada a le pouvoir de réglementer, de gérer et de contrôler l'attribution du spectre au Canada et l'octroi des licences pour l'utilisation de bandes de fréquences ou de voies radio à l'intérieur de différentes bandes de fréquences aux prestataires de services et aux utilisateurs privés. La transmission de la voix et de données sans fil par téléphone cellulaire, RMS, RMSA et par SCP, entre autres, nécessite une licence. Les licences des SCP et de téléphonie cellulaire de TELUS comportent diverses conditions telles que les suivantes : respect de certains niveaux de rendement; exigences en matière de propriété au pays; obligations concernant la couverture et les infrastructures; affectation d'au moins 2 % d'une part des produits d'exploitation des SCP et de téléphonie cellulaire à la recherche-développement; diverses exigences en matière de reddition de comptes annuelle et de revente de services aux concurrents. Bien que TELUS estime satisfaire dans l'ensemble aux conditions d'attribution de ses licences, rien ne garantit que les autorités considéreront qu'elle les a toutes respectées et qu'en cas de défaut de sa part, une exemption lui sera accordée ou encore que les coûts nécessaires au respect des conditions ne seront pas importants. Des droits de concession de licence initiaux et des droits de renouvellement annuel doivent être versés eu égard aux licences n'ayant pas été obtenues dans le cadre d'une enchère de licences de spectre. Rien ne garantit qu'Industrie Canada ne cherchera pas à augmenter ces droits dans l'avenir.

Transférabilité des numéros des services sans fil

Dans son plan de travail pour 2005, le CRTC a établi que la transférabilité des numéros des services sans fil deviendrait un enjeu important à surveiller en 2005. Dans son budget de février 2005, le gouvernement du Canada a fait part de son intention de demander au CRTC d'étudier la question de la transférabilité des numéros des services sans fil au Canada. Bien que TELUS s'attende à ce que les mesures prises privilégient une démarche appropriée et équilibrée à l'égard de cet enjeu, il n'existe aucune assurance que TELUS sera à même de mettre en œuvre les changements requis sans engager des coûts de mise en œuvre supplémentaires importants ou des frais d'administration continus ni qu'elle pourra transférer le fardeau de ces coûts aux clients canadiens. En outre, il est possible que les changements donnent lieu à une augmentation du taux de désabonnement ou à des coûts supplémentaires de rétention des clients pour TELUS.

Restrictions à la propriété étrangère

TELUS et ses filiales sont assujetties aux restrictions sur la propriété étrangère imposées par la *Loi sur les télécommunications* et la *Loi sur la radiocommunication*. Bien que TELUS croie que TELUS Corporation et ses filiales ont agi en conformité avec les lois applicables, rien ne garantit qu'une décision future du CRTC ou d'Industrie Canada ou que des événements échappant à la volonté de TELUS feront en sorte que celle-ci ne contreviennent pas à ces lois. Si cela devait se produire, la capacité des filiales de TELUS d'exercer leurs activités en qualité d'entreprises canadiennes aux termes de la *Loi sur les télécommunications*, ou de renouveler ou d'obtenir des licences en vertu de la *Loi sur la radiocommunication*, pourrait être compromise, et les activités de TELUS pourraient subir des conséquences défavorables.

10.8 Risques liés aux processus

Les systèmes et processus de TELUS pourraient avoir des répercussions défavorables sur les résultats financiers et le service à la clientèle – Facturation et garantie à l'égard des produits

TELUS a fusionné avec plusieurs entreprises ou a fait l'acquisition de plusieurs entreprises possédant des systèmes et processus de facturation divers. Leur nombre pose un risque pour TELUS, car si leur niveau d'intégration est insuffisant, des produits pourraient ne pas être constatés, des erreurs de facturation pourraient survenir dans les comptes clients et des informations inexacts ou erronées pourraient être échangées. Bien que le service des finances de TELUS cherche principalement à procurer un niveau d'assurance et à accroître l'exactitude et l'intégralité des activités de facturation, le risque lié au volume et à la diversité des opérations effectuées par le système de facturation pourrait avoir une incidence défavorable sur le bénéfice de TELUS.

Par suite des modifications apportées aux systèmes, des activités de réduction de l'effectif et des exigences en matière de formation découlant du programme d'efficacité opérationnelle de TELUS, l'incidence possible, sur l'exploitation, des processus internes de TELUS liés à la facturation pourrait être défavorable à son bénéfice.

Efficience

Pour préserver sa compétitivité et sa rentabilité lorsque les tarifs sont réduits en raison de décisions réglementaires ou de la concurrence, il est important pour TELUS de continuer à réduire ses coûts. De 2001 jusqu'à la fin de 2003, TELUS a progressivement mis en place un programme d'efficacité opérationnelle visant à améliorer la productivité opérationnelle et financière et la compétitivité. Dans le cadre de ce programme, TELUS a procédé à une réduction nette de l'effectif d'environ 7 500 postes.

En 2004, TELUS a continué de se concentrer sur l'amélioration de sa position concurrentielle et de chercher à cette fin des façons d'améliorer ses activités et d'obtenir des synergies de coûts. Également en 2004, une restructuration touchant principalement le secteur Communications a donné lieu au regroupement des bureaux offrant des services de technologie de l'information, dont le nombre est passé de quinze à deux. Une restructuration visant la fusion de deux unités d'exploitation destinées au service client a par ailleurs été mise en œuvre dans le secteur Communications afin d'améliorer la compétitivité de la société ainsi que sa productivité opérationnelle et financière. Rien ne garantit toutefois que les objectifs financiers ainsi que le maintien et l'amélioration du service à la clientèle seront atteints. Si TELUS n'est pas en mesure de contrôler ses coûts, la société pourrait ne pas atteindre la compétitivité sur le plan des coûts et la rentabilité voulues pour attirer des investisseurs.

Compte tenu du régime de plafonnement des prix des services locaux, certains tarifs locaux ont subi une baisse égale à un facteur de productivité de 3,5 % moins l'inflation jusqu'en 2006. On prévoit que des programmes d'efficacité opérationnelle permanents devront être établis pour éviter toute incidence défavorable sur le bénéfice.

Coût et disponibilité des services

La disponibilité de divers services de transmission de données, d'images vidéo et de la voix dans les régions desservies par les ESLC où le réseau filaire de TELUS n'est pas disponible partout pose un défi important du point de vue de l'échéancier des livraisons, ainsi que de la qualité et du coût des services. La location d'installations d'autres entreprises de télécommunications et la facturation indirecte de l'utilisation qui est faite de leurs réseaux pourraient s'avérer coûteuses et non rentables.

10.9 Menaces causées par l'homme et menaces naturelles

Préoccupations concernant les catastrophes naturelles et les menaces intentionnelles susceptibles d'influer sur l'infrastructure et les activités de TELUS

En sa qualité de société de télécommunications, TELUS est un fournisseur clé d'infrastructures essentielles au Canada, et son réseau, ses technologies de l'information et ses actifs corporels sont constamment exposés à des catastrophes naturelles et des menaces intentionnelles. Bien que TELUS applique des processus de planification bien établis aux fins de la poursuite de ses activités, il n'existe aucune certitude que des événements précis n'auront pas de répercussions sur ses activités.

10.10 Santé et sécurité

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

Préoccupations relatives à l'émission de radiofréquences

Des études ont soutenu que les émissions de radiofréquences par les appareils de téléphonie sans fil peuvent être liées à certains effets néfastes sur la santé. Toutefois, il existe des preuves substantielles, qui ont été établies et publiées dans de nombreuses études scientifiques mondiales, qui corroborent la conclusion qu'il n'y a pas de risque pour la santé connu lié à l'utilisation de téléphones sans fil. Les agences gouvernementales canadiennes responsables de l'établissement de limites de sécurité liées aux niveaux de transmission des dispositifs radio appuient elles aussi la conclusion que les appareils de téléphonie sans fil ne posent pas de risque pour la santé. TELUS est d'avis que les appareils que TELUS Mobilité vend répondent à toutes les normes de sécurité des gouvernements du Canada et des États-Unis.

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

Responsabilité au volant

Certaines études, y compris des rapports de l'Insurance Corporation of British Columbia et de l'Université de Montréal, indiquent une augmentation du niveau de distraction des conducteurs qui utilisent leur téléphone sans fil au volant.

En juillet 2004, le New Jersey et Washington, D.C., par suite d'un précédent établi par l'État de New York en 2001, ont promulgué des lois qui interdisent l'utilisation de téléphones portatifs sans fil au volant. En 2002, Terre-Neuve-et-Labrador est devenue la seule province canadienne à interdire l'utilisation de téléphones portatifs sans fil au volant (mais comme c'est le cas pour les autres interdictions de ce genre, la province permet toujours l'utilisation d'appareils sans fil à mains libres).

TELUS préconise la responsabilité au volant et conseille aux utilisateurs de téléphone cellulaire de faire de la sécurité au volant leur priorité. TELUS croit fermement que le cadre législatif actuel en matière de conduite imprudente et de négligence au volant est approprié et que des lois propres à l'utilisation de téléphones cellulaires seraient superflues et inefficaces.

Rien ne saurait garantir que des lois interdisant l'utilisation du téléphone sans fil au volant ne seront pas édictées et, si elles le sont, qu'elles n'auront pas une incidence négative sur la croissance des abonnés, sur l'utilisation des téléphones cellulaires ainsi que sur les produits d'exploitation tirés des services de téléphonie sans fil.

10.11 Litiges

Enquêtes, réclamations et poursuites

En raison de la taille de TELUS, la société et ses filiales font régulièrement l'objet de diverses enquêtes, réclamations et poursuites visant des dommages-intérêts et d'autres compensations ou font l'objet de menaces à cette fin. TELUS ne peut prévoir avec certitude l'issue de ces enquêtes, réclamations et poursuites, et, à ce titre, rien ne garantit que ces réclamations et poursuites n'auront pas d'incidence défavorable sur les résultats. Se reporter à la note 16 f) des états financiers consolidés.

Recours collectif non autorisé

Le 9 août 2004, un recours collectif a été intenté en vertu de la *Class Actions Act* (Saskatchewan) contre un certain nombre de fournisseurs de services sans fil, anciens ou existants, y compris TELUS. La poursuite allègue que chaque entreprise de télécommunications est en rupture de contrat et est allée à l'encontre du principe de concurrence, de la pratique commerciale de même que des lois sur la protection du consommateur partout au Canada en ce qui a trait à la facturation de frais d'accès au système. La poursuite cherche à recouvrer des dommages directs et des dommages-intérêts exemplaires dont le montant est indéterminé. Des recours similaires ont été déposés par l'avocat des plaignants, ou au nom de ce dernier, dans d'autres provinces, mais l'avocat des plaignants s'est officiellement engagé à ne prendre aucune mesure supplémentaire relativement à ces recours tant qu'aucune décision n'aura été rendue pour le recours présenté en Saskatchewan.

La poursuite n'a pas été autorisée et des objections de procédure à l'autorisation ont été établies. TELUS croit que la poursuite n'est pas justifiée. Si le dénouement final de cette poursuite se révélait différent des évaluations et des hypothèses de la direction, cela pourrait donner lieu à un ajustement important de la situation financière et des résultats d'exploitation de la société.

Protection de la vie privée

Depuis le 1^{er} janvier 2001, TELUS est assujettie à la loi fédérale sur la protection de la vie privée intitulée *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques*. TELUS dispose d'un programme de protection de la vie privée supervisé par un agent du service de la protection de la vie privée. Malgré cela, il peut survenir des situations où des renseignements personnels au sujet d'un client ou d'un employé de TELUS peuvent, par mégarde, être recueillis, utilisés ou divulgués d'une façon qui pourrait contrevenir à la Loi, et par le fait même, exposer TELUS à des sanctions éventuelles en vertu de la Loi. Même si la direction ne peut prévoir l'issue de sanctions éventuelles, elle est d'avis qu'il est peu probable que de telles sanctions aient des incidences importantes.

11 rapprochement des mesures financières non définies par les PCGR et définition des indicateurs clés de l'exploitation

11.1 Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA)

La société présente le BAIIA et fournit des indications à ce sujet parce qu'il constitue une mesure clé à laquelle la direction a recours pour évaluer la performance de ses unités d'exploitation et qu'il sert à déterminer si la société respecte les clauses restrictives de ses conventions d'emprunt. La société estime également que le BAIIA est une mesure commune à laquelle les investisseurs recourent largement en tant qu'indicateur du rendement d'exploitation d'une société et de sa capacité de contracter des dettes et d'en assurer le service. De plus, la société croit que le BAIIA permet aux investisseurs de comparer plus facilement le rendement d'une entreprise de façon continue sans égard à l'amortissement, lequel est de nature hors caisse et peut varier considérablement selon les méthodes comptables utilisées ou en raison de facteurs hors exploitation, comme le coût historique.

Le calcul du BAIIA à partir des états consolidés des résultats de TELUS s'établit comme suit :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2004	2003
Produits d'exploitation	7 581,2	7 146,0
Moins : charges d'exploitation	4 438,0	4 301,9
Moins : coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	52,6	28,3
BAIIA	3 090,6	2 815,8

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

Le tableau suivant illustre le rapprochement du BAIIA avec le bénéfice net et le bénéfice d'exploitation :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2004	2003
Bénéfice net	565,8	324,4
Autres charges	8,7	23,3
Coûts de financement	613,3	639,3
Impôts sur les bénéfices	255,1	172,7
Parts des actionnaires sans contrôle	4,6	3,3
Bénéfice d'exploitation	1 447,5	1 163,0
Amortissement des immobilisations corporelles	1 307,8	1 272,9
Amortissement des actifs incorporels	335,3	379,9
BAIIA	3 090,6	2 815,8

11.2 Flux de trésorerie disponibles

La société présente les flux de trésorerie disponibles et fournit des indications à ce sujet parce qu'ils constituent une mesure clé à laquelle la direction a recours pour évaluer la performance des résultats d'exploitation consolidés. Les flux de trésorerie disponibles excluent certaines variations du fonds de

roulement ainsi que d'autres sources et affectations des liquidités figurant dans les états consolidés des flux de trésorerie. Les flux de trésorerie disponibles ne sont pas une mesure fondée sur les principes comptables généralement reconnus du Canada ou des États-Unis et ne doivent pas être substitués aux états consolidés des flux de trésorerie. Les flux de trésorerie disponibles sont une mesure qui peut être utilisée pour évaluer la performance de TELUS au fil des ans. Il convient de rappeler aux investisseurs que cet indicateur, tel qu'il est présenté par TELUS, risque de ne pas concorder en tous points avec les flux de trésorerie disponibles présentés par d'autres sociétés. Bien que la mesure fondée sur les PCGR la plus semblable soit les rentrées liées aux activités d'exploitation moins les sorties liées aux activités d'investissement, les flux de trésorerie disponibles constituent une mesure pertinente, car ils fournissent une estimation des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation qui sont disponibles après les dépenses en immobilisations, mais avant le produit tiré des actifs cédés et les variations de certains éléments du fonds de roulement (tels que les créances clients, qui peuvent être grandement faussées par les changements dans la titrisation qui ne reflètent pas les résultats d'exploitation, et les fournisseurs).

Le tableau suivant illustre le calcul des flux de trésorerie disponibles effectué par la direction.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2004	2003
BAIIA	3 090,6	2 815,8
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, déduction faite des versements en espèces	(70,3)	(259,4)
Rémunération à base d'actions	23,8	—
Intérêts en espèces payés	(632,9)	(657,5)
Intérêts en espèces reçus	27,3	41,6
Impôts reçus (payés)	194,6	165,5
Dépenses en immobilisations	(1 319,0)	(1 252,7)
Crédits d'impôt à l'investissement reçus (compris dans le BAIIA ou les dépenses en immobilisations présentés dans la période courante ou antérieure et dans les impôts reçus [payés])	(16,8)	(8,4)
Flux de trésorerie disponibles	1 297,3	844,9

Le tableau suivant illustre le rapprochement des flux de trésorerie disponibles et des rentrées liées aux activités d'exploitation moins les sorties liées aux activités d'investissement :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2004	2003
Rentrées liées aux activités d'exploitation	2 538,1	2 133,8
Rentrées (sorties) liées aux activités d'investissement	(1 299,5)	(1 197,8)
Flux de trésorerie disponibles	1 238,6	936,0
Montant net des charges des régimes à prestations déterminées des salariés	(18,4)	(53,0)
Cotisations patronales aux régimes à prestations déterminées des salariés	136,8	99,8
Autres activités d'exploitation, montant net	(27,9)	(45,1)
Paiement reçu au titre d'une opération entre apparentés	(33,3)	—
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement, sauf la variation des impôts et des intérêts	21,0	(37,9)
Produit de la cession de propriétés et d'autres actifs	(27,6)	(51,2)
Autres activités d'investissement	8,1	(3,7)
Flux de trésorerie disponibles	1 297,3	844,9

11.3 Définition des indicateurs clés de l'exploitation

Les mesures suivantes constituent des paramètres utilisés dans l'industrie pour évaluer le rendement de l'exploitation d'une société de services sans fil.

Taux de désabonnement

Nombre d'appareils d'abonnés débranchés divisé par le nombre moyen d'appareils dans le réseau, exprimé sous forme de taux mensuel pour une période donnée. Un abonné des services prépayés est débranché lorsqu'il n'utilise pas les services au cours des 90 jours suivant l'expiration de la carte prépayée.

Frais d'acquisition

Montant total au titre du financement des appareils, des commissions ainsi que des frais de publicité et de promotion qu'il faut déboursier pour l'acquisition initiale des clients au cours d'une période donnée. Tels qu'ils sont définis, les frais d'acquisition excluent les frais engagés pour conserver les abonnés existants (frais de fidélisation).

Frais d'acquisition par ajout brut d'abonné

Frais d'acquisition divisés par les ajouts bruts d'abonnés au cours de la période.

Produits moyens par appareil d'abonné (PMPA)

Nombre, exprimé en pourcentage mensuel, obtenu au moyen de la division des produits tirés des services de réseau par le nombre moyen d'appareils en service dans le réseau au cours de la période.

Frais de fidélisation par rapport aux produits tirés des services de réseau

Coûts directs liés aux activités de marketing et aux promotions visant à fidéliser les abonnés existants, divisés par les produits tirés des services de réseau.

BAIIA (déduction faite des frais d'acquisition)

Mesure de la rentabilité de l'exploitation normalisée en fonction des coûts inhérents à l'ajout de clients au cours de la période.

11.4 Définition des mesures de la situation de trésorerie et des sources de financement

Dette nette

Dette à long terme plus les tranches à court terme de la dette à long terme et chèques en circulation moins l'encaisse et les placements temporaires et plus le passif (moins l'actif) de la couverture relative aux swaps de devises sur les billets libellés en dollars américains. Le passif de la couverture relative aux swaps de devises s'établissait à 1 037,7 millions de dollars au 31 décembre 2004 (passif de couverture reporté de 745,8 millions de dollars au 31 décembre 2003). La dette nette n'est pas touchée par les fluctuations de change étant donné qu'elle inclut (déduit) le passif (l'actif) de couverture net reporté. En vertu des nouvelles facilités de crédit de TELUS, un montant nominal lié à la titrisation de créances n'est plus inclus dans

le numérateur du calcul du ratio financier prévu par les clauses restrictives. Conformément au calcul effectué en vertu de la nouvelle facilité de crédit, la dette nette pour la période considérée et les périodes précédentes exclut les montants nominaux liés à la titrisation de créances.

Total des capitaux investis

Dette nette plus la part des actionnaires sans contrôle et les capitaux propres.

Ratio dette nette/total des capitaux investis

Estimation de la proportion de la dette utilisée dans la structure financière de la société. Le ratio cible à long terme de la dette nette par rapport au total des capitaux investis est de 45 % à 50 %.

BAIIA (déduction faite des coûts de restructuration)

Le BAIIA (déduction faite des coûts de restructuration) sert à calculer le ratio dette nette/BAIIA et la couverture des intérêts par le BAIIA, conformément au calcul du ratio de levier financier et du ratio de couverture prévus par les clauses restrictives des facilités de crédit. Les coûts de restructuration et de réduction de l'effectif se sont établis à 52,6 millions de dollars et à 28,3 millions de dollars, respectivement, pour les périodes de 12 mois terminées les 31 décembre 2004 et 2003.

Ratio dette nette/BAIIA

Dette nette à la fin de la période divisée par le BAIIA sur 12 mois, le BAIIA déduction faite des coûts de restructuration. Cette mesure est essentiellement identique au ratio de levier financier prévu par les clauses restrictives des facilités de crédit de TELUS. L'objectif de TELUS pour le ratio dette/BAIIA est de 2,2 fois ou moins.

Montant net des intérêts débiteurs

Montant net des coûts de financement avant les gains liés au rachat et au remboursement de la dette, calculé sur 12 mois. Aucun gain lié au rachat et au remboursement de la dette n'a été comptabilisé en 2004 et en 2003.

Ratio de couverture par le bénéfice

Mesure sur 12 mois du bénéfice net avant les intérêts débiteurs sur le total de la dette et les impôts sur les bénéfices divisé par les intérêts débiteurs sur la dette totale.

Couverture des intérêts par le BAIIA

BAIIA (déduction faite des coûts de restructuration) divisé par le montant net des intérêts débiteurs. Cette mesure est essentiellement identique au ratio de couverture prévu par les clauses restrictives des nouvelles facilités de crédit de TELUS.

Ratio de distribution

Dividendes déclarés par action, divisés par le bénéfice de base par action. Pour les périodes intermédiaires, une mesure sur 12 mois est présentée. L'objectif visé est un ratio de distribution annuel de 45 % à 55 % du bénéfice net.

rapport de la direction

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

La société maintient un système de contrôle interne qui fournit à la direction l'assurance raisonnable que les actifs sont protégés et que des registres financiers fiables sont tenus. Ce système comprend des politiques et des procédures écrites, une structure organisationnelle qui favorise la séparation des tâches ainsi qu'un programme complet de vérifications périodiques par les vérificateurs internes. La société a aussi instauré des politiques et des directives qui exigent des membres de l'équipe TELUS (les membres du conseil d'administration comme les employés de la société) le respect des normes d'éthique les plus élevées, et elle a établi des mécanismes visant à informer le comité de vérification de toute plainte perçue en ce qui a trait à la comptabilité ou aux politiques en matière d'éthique. De plus, le chef de la conformité, nommé en 2003, veille à ce que la société se dote des politiques, contrôles et mesures nécessaires pour assurer la conformité avec toutes les exigences de la législation en vigueur. Chaque année, la société entreprend un processus complet d'appréciation des risques, qui comprend des rencontres avec la haute direction, un sondage sur la gestion des risques et des contrôles distribué au moyen du site Web à un échantillon important d'employés ainsi que des commentaires formulés à l'issue des activités de planification stratégique de la société. Les résultats de ce processus ont une incidence sur le développement du programme de vérification interne. Les personnes responsables du développement et de la mise en œuvre de plans visant à limiter les risques ont la charge des principaux risques liés à l'ensemble de la société. Au cours de l'exercice 2002, la société a mis en œuvre une procédure de validation d'attestations en vertu de la loi Sarbanes-Oxley qui, entre autres, assure la transmission des attestations contenant des renseignements utiles par les principaux intervenants du processus de présentation de l'information financière, lesquelles sont examinées par le chef de la direction et le chef des finances dans le cadre de leurs responsabilités de diligence raisonnable. En 2004, cette procédure a été améliorée pour qu'elle soit conforme avec la nouvelle réglementation canadienne sur les valeurs mobilières, entrée en vigueur au premier trimestre de 2004. La société a également travaillé d'arrache-pied pour pouvoir se conformer à l'article 404 de la loi Sarbanes-Oxley pour l'exercice 2005.

La société applique une politique officielle sur la divulgation et la confidentialité de l'information de l'entreprise, qui expose les principes et pratiques à ce sujet et comprend notamment le mandat du comité de divulgation; la politique a été approuvée par le conseil d'administration et mise en vigueur en 2003.

Le chef de la direction et le chef des finances ont évalué l'efficacité des contrôles et des procédures de communication de l'information financière de la société liés à la préparation du rapport de gestion et des états financiers consolidés ainsi que d'autres renseignements contenus dans le présent rapport. Ils ont conclu que les contrôles et les procédures de communication de l'information financière étaient efficaces, à un niveau d'assurance raisonnable, pour s'assurer que les renseignements importants sur la société, y compris ses filiales consolidées, leur seront communiqués par des membres de ces entités, particulièrement durant la préparation du rapport de gestion et des états financiers consolidés contenus dans le présent rapport.

Il n'y a pas eu de modifications importantes des contrôles internes de la société ou des autres facteurs pouvant avoir une incidence importante sur les contrôles internes après leur évaluation.

Le chef de la direction et le chef des finances de TELUS prévoient fournir une attestation sur les documents annuels de TELUS déposés auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis sur formulaire 40-F comme l'exige la loi Sarbanes-Oxley des États-Unis. TELUS prévoit également que le chef de la direction et le chef des finances assureront l'attestation des documents déposés annuellement, dont la notice annuelle, auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières.

Le conseil d'administration a examiné et approuvé les présents états financiers consolidés. Afin d'aider ses membres à s'acquitter de cette responsabilité de surveillance, il a nommé un comité de vérification composé entièrement d'administrateurs indépendants. Tous les membres de ce comité ont des compétences financières et son président possède une expertise financière relative aux comités de vérification, au sens où l'entendent les lois sur les valeurs mobilières pertinentes. Le comité surveille les procédés comptables et la présentation de l'information financière de la société, ses contrôles internes et ses contrôles de communication de l'information, sa conformité légale et réglementaire, sa politique en matière d'éthique et le dépôt en temps opportun des documents auprès des organismes de réglementation, l'indépendance et la performance des vérificateurs internes et externes de la société, la gestion des risques de la société, sa capacité financière, ses plans de trésorerie et sa politique financière ainsi que ses procédures de dénonciation et de traitement des plaintes en matière d'éthique et de comptabilité. Il se réunit au moins une fois par trimestre et, dans le cadre de certaines de ses réunions inscrites au calendrier régulier, rencontre à huis clos les vérificateurs externes et, séparément, les vérificateurs internes en l'absence de tout autre dirigeant, y compris des membres de la direction. Le comité supervise le travail des vérificateurs externes et approuve leur stratégie de vérification annuelle. Il reçoit également des rapports sur les procédés de contrôle de la qualité interne exécutés par les vérificateurs externes ainsi que sur l'indépendance de ces derniers. En outre, le comité de vérification passe en revue les éléments suivants : les principales conventions comptables de la société, y compris les variantes et les estimations et jugements clés que la direction peut avoir à établir; les politiques financières de la société et leur respect; l'évaluation par les vérificateurs internes ou externes des systèmes de contrôle interne de la direction; l'évaluation par la direction du caractère adéquat et de l'efficacité de la conception et du fonctionnement des contrôles de communication de l'information et des contrôles internes de la société à l'égard de la présentation de l'information financière. Le comité étudie également des rapports sur la continuité des activités et le plan de reprise après sinistre de la société; des rapports sur la gestion des risques financiers, y compris la politique en matière d'utilisation des instruments dérivés et le risque qu'ils représentent; la planification fiscale, la gestion des risques pour l'environnement, la santé et la sécurité et l'approche de la direction relativement à la protection des actifs de l'entreprise; et il examine régulièrement les dépenses clés en immobilisations. Le comité préapprouve tous les services de vérification, liés à la vérification et autres que de vérification qu'offrent les vérificateurs externes et les membres de leur groupe à la société. Le texte du mandat du comité de vérification est offert sur demande aux actionnaires, et est accessible à l'adresse telus.com/governance.



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

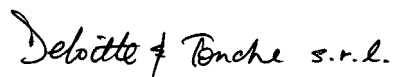
rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de TELUS Corporation

Nous avons vérifié les bilans consolidés de TELUS Corporation aux 31 décembre 2004 et 2003 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société aux 31 décembre 2004 et 2003 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.



Deloitte & Touche s.r.l.

Comptables agréés

Vancouver (Colombie-Britannique)

Le 11 février 2005, sauf pour les notes 14 c) et 16 b)
qui sont datées du 16 février 2005

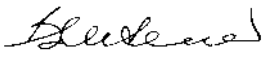
états consolidés des résultats

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Produits d'exploitation	7 581,2 \$	(retraité – note 2 b) 7 146,0 \$
Charges d'exploitation		
Exploitation	4 438,0	4 301,9
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif (note 5)	52,6	28,3
Amortissement des immobilisations corporelles	1 307,8	1 272,9
Amortissement des actifs incorporels	335,3	379,9
	6 133,7	5 983,0
Bénéfice d'exploitation	1 447,5	1 163,0
Autres charges, montant net	8,7	23,3
Coûts de financement (note 6)	613,3	639,3
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	825,5	500,4
Impôts sur les bénéfices (note 7)	255,1	172,7
Part des actionnaires sans contrôle	4,6	3,3
Bénéfice net	565,8	324,4
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	1,8	3,5
Bénéfice afférent aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote	564,0 \$	320,9 \$
Bénéfice par action ordinaire et action sans droit de vote (en dollars) (note 8)		
– De base	1,58	0,92
– Dilué	1,57	0,91
Dividendes déclarés par action ordinaire et action sans droit de vote (en dollars)	0,65	0,60
Nombre moyen pondéré total d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote en circulation (en millions)		
– De base	355,3	349,3
– Dilué	357,6	351,8
Les notes complémentaires ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.		

états consolidés des bénéfices non répartis

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Solde au début	741,7 \$	630,4 \$
Montant transitoire au titre de la rémunération à base d'actions découlant des options sur actions (note 2 a)	(25,1)	–
Solde d'ouverture ajusté	716,6	630,4
Bénéfice net	565,8	324,4
Moins : Dividendes sur actions ordinaires et actions sans droit de vote payés ou à payer en espèces	1 282,4	954,8
Dividendes sur actions ordinaires et actions sans droit de vote réinvestis ou devant être réinvestis en actions nouvellement émises	204,7	165,8
Excédent du coût du rachat d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote sur le capital déclaré (note 15 i)	26,9	43,8
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	38,6	–
Excédent de la prime au rachat des actions préférentielles et privilégiées sur le montant imputable au surplus d'apport (note 15 b)	1,8	3,5
	2,3	–
Solde à la fin (note 15)	1 008,1 \$	741,7 \$
Les notes complémentaires ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.		

bilans consolidés

Aux 31 décembre (en millions)	2004	2003
		(retraité – note 2 b)
Actif		
Actif à court terme		
Encaisse et placements temporaires, montant net	896,5 \$	6,2 \$
Débiteurs (notes 10, 17 b)	863,5	723,8
Impôts sur les bénéfices et autres impôts à recevoir	132,5	187,4
Stocks	133,3	123,5
Frais payés d'avance et autres (note 17 b)	183,4	172,4
Tranche à court terme des impôts futurs (note 7)	438,4	304,0
	2 647,6	1 517,3
Immobilisations, montant net (note 11)		
Immobilisations corporelles et autres	7 528,2	7 764,3
Actifs incorporels amortissables	737,0	844,7
Actifs incorporels à durée de vie indéfinie	2 955,8	2 954,6
	11 221,0	11 563,6
Autres actifs		
Frais reportés (note 17 b)	704,4	610,7
Impôts futurs (note 7)	99,8	626,0
Placements	38,4	41,9
Écarts d'acquisition (note 12)	3 126,8	3 118,0
	3 969,4	4 396,6
	17 838,0 \$	17 477,5 \$
Passif et capitaux propres		
Passif à court terme		
Créditeurs et charges à payer (note 17 b)	1 362,6 \$	1 294,5 \$
Créditeurs et charges à payer à l'égard de la restructuration et de la réduction de l'effectif (note 5)	70,7	141,0
Dividendes à payer	–	53,5
Facturation par anticipation et dépôts de clients (note 17 b)	531,5	445,0
Tranche à court terme de la dette à long terme (note 14)	4,3	221,1
	1 969,1	2 155,1
Dette à long terme (note 14)	6 332,2 \$	6 609,8 \$
Autres passifs à long terme (note 17 b)	1 506,1	1 173,7
Impôts futurs (note 7)	991,9	1 007,0
Part des actionnaires sans contrôle	13,1	10,7
Capitaux propres (note 15)		
Option de conversion des débentures convertibles	8,8	8,8
Actions préférentielles et privilégiées (note 15 b)	–	69,7
Avoir des porteurs d'actions ordinaires	7 016,8	6 442,7
	7 025,6	6 521,2
	17 838,0 \$	17 477,5 \$
Engagements et passifs éventuels (note 16)		
Les notes complémentaires ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.		
Approuvé par le conseil d'administration :		
 		
Brian F. MacNeill Brian A. Canfield Administrateur Administrateur		

états consolidés des flux de trésorerie

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
		(retraité – note 2 b)
Activités d'exploitation		
Bénéfice net	565,8 \$	324,4 \$
Ajustements visant le rapprochement du bénéfice net et des rentrées liées aux activités d'exploitation :		
Amortissement	1 643,1	1 652,8
Impôts futurs	380,9	394,4
Rémunération à base d'actions	23,8	–
Montant net des charges des régimes à prestations déterminées des salariés	18,4	53,0
Cotisations patronales aux régimes à prestations déterminées des salariés	(136,8)	(99,8)
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif, déduction faite des versements en espèces (note 5)	(70,3)	(259,4)
Versement reçu de Verizon Communications Inc. (note 20)	33,3	–
Autres, montant net	27,9	45,1
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 17 c)	52,0	23,3
Rentrées liées aux activités d'exploitation	2 538,1	2 133,8
Activités d'investissement		
Dépenses en immobilisations (note 11 a)	(1 319,0)	(1 252,7)
Produit de la vente de propriétés et d'autres actifs	27,6	51,2
Autres	(8,1)	3,7
Sorties liées aux activités d'investissement	(1 299,5)	(1 197,8)
Activités de financement		
Émission d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote	148,8	86,6
Dividendes aux actionnaires	(248,7)	(172,0)
Achat d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote pour annulation (note 15 i)	(78,0)	–
Paieement au rachat d'actions préférentielles et privilégiées (note 15 b)	(72,8)	–
Versement reçu de Verizon Communications Inc. (note 20)	114,8	–
Émission de titres de créance à long terme (note 14)	39,8	373,0
Remboursements par anticipation et à l'échéance sur la dette à long terme (note 14)	(248,6)	(1201,7)
Autres	(3,6)	(6,7)
Sorties liées aux activités de financement	(348,3)	(920,8)
Situation de trésorerie		
Augmentation de l'encaisse et des placements temporaires, montant net	890,3	15,2
Encaisse et placements temporaires, montant net au début	6,2	(9,0)
Encaisse et placements temporaires, montant net à la fin	896,5 \$	6,2 \$
Information supplémentaire sur les flux de trésorerie		
Intérêts (versés)	(632,9)\$	(657,5)\$
Intérêts reçus	27,3 \$	41,6 \$
Impôts sur les bénéfices (y compris les crédits d'impôt à l'investissement (note 7) reçus)	194,6 \$	165,5 \$
Les notes complémentaires ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.		

notes complémentaires

31 décembre 2004

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

1 principales conventions comptables

Les états financiers consolidés ci-joints sont dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada et sont exprimés en dollars canadiens.

Les expressions « TELUS » et « la société » désignent TELUS Corporation et, dans les cas où le contexte le permet ou l'exige, ses filiales.

a) Périmètre de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la société et de toutes ses filiales, dont la principale est TELUS Communications Inc. (TELUS Communications Inc. comprend la presque totalité des activités de la société dans le secteur Communications et la totalité des activités dans le secteur Mobilité, par l'intermédiaire de SOCIÉTÉ TÉLÉ-MOBILE).

Les arrangements financiers de la société et de l'ensemble de ses filiales n'imposent pas de restrictions relativement aux dividendes intersociétés.

TELUS Corporation passe en revue sa structure organisationnelle et y apporte des changements lorsqu'elle le juge approprié, de manière à rehausser sa valeur. Ce processus continu peut modifier, et modifie effectivement, l'attribution du statut de filiale principale aux différentes filiales de la société, et ce, à tout moment considéré.

b) Utilisation d'estimations

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

Les exemples d'estimations importantes comprennent : les hypothèses économiques clés utilisées pour déterminer la juste valeur des flux de trésorerie résiduels découlant de la titrisation des créances; la provision pour créances douteuses; la provision pour désuétude des stocks; la durée de vie utile estimative des actifs; la recouvrabilité des immobilisations corporelles; la recouvrabilité des actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie; la recouvrabilité des placements à long terme; la recouvrabilité de l'écart d'acquisition; la composition des actifs et passifs d'impôts futurs;

les charges à payer au titre de la paie et autres charges salariales connexes; les charges à payer au titre des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif; et certaines hypothèses actuarielles et économiques utilisées afin de déterminer le coût des régimes de retraite à prestations déterminées, les obligations au titre des prestations de retraite constituées et l'actif des régimes de retraite.

c) Constatation des produits

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

La société offre à ses clients des solutions complètes et intégrées pour répondre à leurs besoins. Ces solutions supposent parfois la prestation de plusieurs services et la livraison de plusieurs produits à des moments différents ou sur des périodes de temps différentes. Lorsque la situation le permet, ces arrangements à éléments multiples sont divisés en unités de comptabilisation distinctes; la contrepartie reçue est mesurée et répartie entre ces unités de comptabilisation en fonction de leur juste valeur relative, et la société applique ensuite à chacune des composantes les conventions pertinentes en matière de constatation des produits.

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

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

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

La société comptabilise les pénalités relatives à la qualité du service imposées par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le « CRTC ») selon la méthode du passif fiscal.

Contribution pour les services de transmission de la voix : Le CRTC a établi un mécanisme de subvention transférable pour subventionner les entreprises de services locaux, comme la société, qui fournissent des services de base résidentiels dans les zones de desserte à coût élevé. Le CRTC a établi le taux de subvention transférable, par ligne et par tranche de tarification, pour toutes les entreprises de services locaux. La société constate la subvention transférable selon la méthode de la comptabilité d'exercice en appliquant le taux de subvention au nombre de lignes d'accès du réseau résidentiel qu'elle détient dans les zones de desserte à coût élevé. Les écarts, le cas échéant, entre les taux de subvention intermédiaire et final fixés par le CRTC sont comptabilisés comme une modification des estimations dans la période au cours de laquelle le CRTC fixe définitivement le taux de subvention.

Équipement relatif au secteur Mobilité et autre : La société constate les produits d'exploitation provenant de la vente de produits, y compris les appareils sans fil vendus aux revendeurs et l'équipement pour les locaux des clients, au moment où les produits sont livrés et acceptés par les utilisateurs finaux. Les produits tirés des contrats de location-exploitation d'équipement sont constatés selon une formule à la fois systématique et logique (normalement une formule linéaire) sur la durée du bail. Lorsque la société ne tire aucun avantage distinct de la remise d'une contrepartie à un client, la contrepartie est comptabilisée en diminution des produits plutôt que comme une charge puisque la société estime qu'aux fins de la présentation de l'information, cette méthode permet d'améliorer la présentation des opérations aux états financiers.

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

Le compte de report résulte de l'exigence du CRTC que la société reporte la constatation aux résultats d'une partie de l'argent reçu relativement aux services de base résidentiels dans les zones de desserte autres que celles à coût élevé. Le report des produits est effectué en fonction du taux d'inflation (mesuré par un indice pondéré en chaîne lié à l'indice des prix du produit

intérieur brut), moins une compensation de productivité de 3,5 %, et d'un « facteur exogène » qui est associé aux recouvrements permis dans des régimes de plafonnement des prix antérieurs qui sont maintenant expirés. La société peut constater les montants reportés au moment de la réalisation de mesures admissibles, telles que des programmes d'amélioration du service dans les zones de desserte autres que celles à coût élevé admissibles, des baisses de tarifs (y compris celles accordées aux concurrents comme l'exigent la Décision de télécom 2002-34 et la Décision de télécom 2002-43) ou des remises aux clients. Lorsqu'un solde demeure dans le compte de report, l'intérêt débiteur de la société doit être accumulé au coût de l'emprunt à court terme de la société.

Facteurs de plafonnement des prix pour les périodes de douze mois de plafonnement des prix commençant le 1^{er} juin

	2004	2003
Taux d'inflation (mesuré par l'indice pondéré en chaîne lié à l'indice des prix du produit intérieur brut)	3,44 %	1,16 %
Facteur exogène	0 %	0 %

La société a adopté la méthode du passif fiscal pour la comptabilisation de son compte de report. La société enregistre ainsi un passif dans la mesure où les activités entreprises, les diminutions de tarifs réalisées pour les services concurrentiels et les autres situations admissibles futures n'éliminent pas le solde du compte de report (se reporter à la note 16 a et à la note 17 b). En outre, la société continue ainsi d'enregistrer des montants de passif supplémentaires, sous réserve de réductions à l'égard des activités d'atténuation, pour la durée à courir des périodes respectives de quatre ans où les Décisions seront encore en vigueur. À l'exception des intérêts courus sur le solde du compte de report, qui seraient inclus dans les coûts de financement, la presque totalité des incidences du compte de report sur l'état des résultats sont comprises dans les produits d'exploitation. Le CRTC peut enjoindre à la société d'entreprendre des activités qui réduisent le compte de report sans incidence sur les résultats; les incidences de ces activités sur les états financiers dépendraient de ce qu'a exigé le CRTC.

d) Frais de publicité

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

e) Recherche-développement

Les frais liés à la recherche-développement sont passés en charges sauf dans les cas où les frais de développement répondent à certains critères de report identifiables. Les frais de développement reportés sont amortis sur la durée de vie de la production commerciale ou, dans le cas d'immobilisations corporelles utilisables, sont inclus dans le groupe de biens approprié et sont amortis sur leur durée de vie utile estimative.

f) Amortissement

Les actifs sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie utile estimative déterminée à partir d'un programme continu d'études. L'amortissement comprend l'amortissement des actifs en vertu de contrats de location-acquisition. Les actifs incorporels ayant une durée de vie limitée (les « actifs incorporels amortissables ») sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie utile estimative. L'estimation de la durée de vie est revue sur une base annuelle.

notes complémentaires suite

La durée de vie utile estimative de la plupart des immobilisations amortissables de la société se détaille comme suit :

	Durée de vie utile estimative ¹⁾
Immobilisations corporelles et autres	
Actifs de télécommunication	
À l'extérieur des installations	17 à 40 ans
À l'intérieur des installations	8 à 20 ans
Équipement relatif aux stations du secteur Mobilité	6,5 à 8 ans
Autres éléments des immobilisations corporelles et autres	5 à 20 ans
Actifs incorporels amortissables	
Abonnés	
Services avec fil	50 ans
Services sans fil	7 ans
Logiciels	3 à 5 ans
Servitudes municipales et autres	7 à 30 ans

1) Le taux combiné d'amortissement pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 était de 6,5 % (2003 – 6,6 %). Ce taux est calculé au moyen de la division de l'amortissement par la valeur comptable brute moyenne des actifs amortissables pour la période visée. Suivant cette méthodologie, le taux combiné d'amortissement est inférieur pour une période où la proportion d'actifs entièrement amortis encore en service est plus élevée.

La société a choisi d'amortir ses actifs selon la méthode de l'amortissement linéaire car elle croit que cette méthode reflète mieux la consommation des ressources en relation avec la durée de vie économique des actifs qu'une méthode d'amortissement accéléré ne le ferait, et que la méthode de l'amortissement linéaire est donc plus représentative de la substance économique liée à l'utilisation sous-jacente des actifs en question.

La valeur comptable des écarts d'acquisition et des actifs incorporels à durée de vie indéfinie est soumise à un test de dépréciation périodique en deux étapes. Les actifs incorporels à durée de vie indéfinie et les écarts d'acquisition doivent être soumis à un test de dépréciation au moins une fois par année, mais la fréquence de ce test est généralement dictée par les événements et les changements de situation pertinents. La société a choisi le mois de décembre pour effectuer son test annuel. Aucune dépréciation n'a été enregistrée à la suite des tests annuels effectués en décembre 2004 et en décembre 2003. Le test s'applique à chacune des deux unités d'exploitation de la société, Communications et Mobilité, qui sont déterminées d'après les critères du chapitre du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés* (l'« ICCA ») traitant des écarts d'acquisition et des actifs incorporels.

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

g) Conversion des devises

Les opérations commerciales conclues en devises sont converties en dollars canadiens aux taux en vigueur au moment des opérations. Les actifs et les passifs monétaires libellés en devises sont convertis en dollars canadiens, aux taux de change en vigueur à la date du bilan, et les gains ou pertes qui en résultent sont imputés aux états consolidés des résultats (se reporter à la note 6). La comptabilité de couverture est appliquée en certaines circonstances précises (se reporter à la note 1 h).

La société détient une petite filiale étrangère qui est considérée comme un établissement autonome. Par conséquent, les gains et les pertes de change découlant de la conversion en dollars canadiens des comptes de cette filiale étrangère sont reportés et comptabilisés à titre d'écart de conversion cumulé dans les capitaux propres figurant aux bilans consolidés (se reporter à la note 15 a).

h) Comptabilité de couverture

Généralités : La société applique la comptabilité de couverture aux instruments financiers utilisés pour :

- établir les relations de couverture du risque de change désignées en ce qui concerne les sorties de fonds futures liées à sa dette à long terme libellée en dollars américains (paiements d'intérêt semestriels et remboursements de capital à l'échéance) (se reporter à la note 4 et à la note 14 b);
- convertir théoriquement la dette à taux fixe en dette à taux variable (paiements d'intérêt semestriels) (se reporter à la note 4 et à la note 14 b);
- fixer la charge de rémunération découlant d'un octroi spécifique d'unités d'actions restreintes (se reporter à la note 4 et à la note 9 b);
- établir les relations de couverture du risque de change désignées pour les placements temporaires libellés en dollars américains (se reporter à la note 4);
- certains engagements à l'égard d'achats futurs libellés en dollars américains (se reporter à la note 4).

Comptabilité de couverture : L'objectif de la comptabilité de couverture, en ce qui a trait aux relations de couverture du risque de change désignées de la société, est d'assurer que les gains et les pertes compensatoires sont constatés au cours des mêmes périodes. La société a choisi d'appliquer la comptabilité de couverture car elle croit que celle-ci est plus représentative de la substance économique des opérations sous-jacentes.

Afin d'appliquer la comptabilité de couverture, une corrélation étroite (qui indique l'efficacité) est nécessaire entre la variation compensatoire de la valeur des instruments financiers (les « éléments de couverture ») utilisés pour établir les relations de couverture du risque désignées et la totalité, ou une partie, de l'actif, du passif ou de l'opération présentant un risque identifié pour lequel la société a pris des mesures (les « éléments couverts »). La société évalue l'efficacité anticipée des relations de couverture désignées lors de la mise en place et pour chaque période de présentation de l'information financière par la suite. Une relation de couverture désignée est considérée efficace par la société si les conditions essentielles suivantes de l'élément de couverture et de l'élément couvert sont les mêmes : le montant nominal de référence de l'élément de couverture et le principal de l'élément couvert; les dates d'échéance; les dates de paiement, et l'indice des taux d'intérêt (selon le cas). Toute inefficacité, comme l'existence d'un écart entre le montant nominal de référence de l'élément de couverture et le principal de l'élément couvert, ou si une relation de couverture désignée auparavant efficace devient inefficace, est reflétée dans les états consolidés des résultats au poste « Coûts de financement » si elle est liée à la dette à long terme ou à des placements temporaires libellés en dollars américains et au poste « Frais d'exploitation » si elle est liée à des unités d'actions restreintes ou à des engagements d'achats futurs libellés en dollars américains.

Les variations non réalisées de la juste valeur des éléments de couverture, déduction faite de la valeur de couverture inscrite (se reporter à la note 17 b), sont constatées lorsque tous les flux de trésorerie couverts se sont produits (se reporter à la note 4).

Actifs et passifs de couverture reportés : Dans le cadre de l'application de la comptabilité de couverture aux sorties de fonds futures liées à la dette à long terme libellée en dollars américains et aux placements temporaires libellés en dollars américains, un montant (la « valeur de couverture ») est comptabilisé relativement à la juste valeur des éléments de couverture dans la mesure où leur valeur compense l'écart entre l'équivalent en dollars canadiens de la valeur des éléments couverts au taux de change à la date du bilan et l'équivalent en dollars canadiens de la valeur des éléments couverts au taux de change des éléments de couverture.

Dans le cadre de l'application de la comptabilité de couverture à la charge de rémunération découlant d'un octroi spécifique d'unités d'actions restreintes, un montant (la « valeur de couverture ») est constaté à l'égard de la juste valeur des éléments de couverture seulement dans la mesure où leur valeur compense l'écart entre le cours du marché des actions sans droit de vote de la société à la date du bilan et le cours des actions sans droit de vote de la société dans les éléments de couverture.

i) Impôts sur les bénéfices

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

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

j) Rémunération à base d'actions

À partir de l'exercice 2004 de la société, les recommandations modifiées de l'ICCA pour la comptabilisation de la rémunération à base d'actions s'appliquent à la société (se reporter à la note 2 a). Par suite de ces modifications, la société ne peut plus utiliser la méthode de la valeur intrinsèque pour comptabiliser les options sur actions octroyées à des employés aux fins des PCGR du Canada. Selon les PCGR du Canada, la société doit maintenant déterminer la juste valeur des options à la date d'octroi et constater cette valeur dans les états financiers.

Pour les exercices antérieurs à 2004, la société a appliqué la méthode de la valeur intrinsèque pour comptabiliser la rémunération à base d'actions de ses employés; par conséquent, aucune charge de rémunération afférente aux régimes d'options sur actions n'a été constatée dans les comptes avant 2004. Pour ce qui est des options sur actions octroyées aux employés,

pour les exercices antérieurs à 2004, il était permis d'utiliser la méthode de la juste valeur ou la méthode de la valeur intrinsèque. Toutefois, lorsque la méthode de la valeur intrinsèque était utilisée, la société était tenue de présenter de l'information pro forma indiquant l'incidence qu'aurait eue l'application de la méthode de la juste valeur (se reporter à la note 2 a) et à la note 9 a). Le produit découlant de la levée des options sur actions est porté au crédit du capital-actions.

En ce qui a trait aux unités d'actions restreintes, la société comptabilise un passif égal au montant des unités d'actions restreintes sur lesquelles les droits sont acquis, multiplié par la juste valeur marchande des actions correspondantes à la fin de la période considérée (se reporter à la note 9 b). La charge liée aux unités d'actions restreintes qui sont frappées d'extinction ou annulées est contrepassée en regard de la charge qui avait été constatée jusqu'à la date de l'extinction ou de l'annulation.

Lorsque la rémunération à base d'actions prévoit l'acquisition des droits en une seule fois à un moment futur précis (acquisition en bloc), la société constate la charge soit dans les états consolidés des résultats, soit dans l'information pro forma à la note 9 a), selon une formule linéaire sur la période d'acquisition des droits. Lorsque la rémunération à base d'actions prévoit l'acquisition des droits par tranches (acquisition graduelle), la société constate la charge soit dans les états consolidés des résultats, soit dans l'information pro forma à la note 9 a), selon la méthode de répartition accélérée.

k) Encaisse et placements temporaires, montant net

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

l) Cession de créances

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

m) Stocks

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

n) Immobilisations

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

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

Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations : Des passifs sont constatés à l'égard des obligations légales, contractuelles ou juridiques, normalement au moment où ils sont engagés, relativement à la mise hors service d'immobilisations corporelles (principalement certains actifs des composantes « à l'extérieur des installations » et « équipement relatif aux stations du secteur Mobilité ») lorsque ces obligations découlent de l'acquisition, de la construction, de la mise en valeur ou de l'exploitation normale des actifs en question. Les obligations sont mesurées initialement à leur juste valeur (déterminée à l'aide d'une méthode d'actualisation), et les coûts qui en découlent sont capitalisés dans la valeur comptable de l'actif visé. Au cours des périodes subséquentes, le passif est rajusté pour tenir compte de l'augmentation du passif due à la désactualisation et de toute modification du montant ou de l'échéancier des flux de trésorerie futurs sous-jacents. Le coût de la mise hors service d'immobilisations capitalisé est amorti de la même façon que l'actif connexe, et la charge de désactualisation est prise en compte dans les résultats d'exploitation.

o) Contrats de location

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

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

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004, les charges liées aux contrats de location-exploitation de biens immobiliers et de véhicules automobiles, déduction faite de l'amortissement des gains reportés à la vente d'immeubles aux termes d'arrangements de cession-bail (se reporter à la note 17 b), ont été de 165,8 millions de dollars (167,6 millions de dollars en 2003).

p) Placements

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

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

Les valeurs comptables des placements comptabilisés à la valeur de consolidation ou selon la méthode du coût sont réduites à leurs valeurs marchandes estimatives lorsqu'un placement subit une moins-value durable; une telle réduction est comptabilisée dans les états consolidés des résultats au poste « Autres charges, montant net ».

q) Régimes d'avantages sociaux futurs

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

La société comptabilise le régime de retraite des salariés syndiqués et le régime de retraite de la fonction publique, qui couvrent certains des employés de la société, selon la méthode de comptabilisation des régimes à cotisations déterminées.

r) Chiffres correspondants

Certains des chiffres correspondants de l'exercice précédent ont été reclassés afin que leur présentation soit conforme à celle de l'exercice courant.

2 faits nouveaux concernant les conventions comptables

a) Rémunérations à base d'actions

À compter de l'exercice 2004, les recommandations modifiées de l'ICCA sur la comptabilisation des rémunérations à base d'actions (les modifications en question ayant eu lieu en 2003) (chapitre 3870 du *Manuel de l'ICCA*) s'appliquent à la société. Par suite de ces modifications, la société ne peut plus utiliser la méthode de la valeur intrinsèque pour comptabiliser les options sur actions octroyées aux employés aux fins des PCGR du Canada. La société a choisi l'application rétroactive sans retraitement comme méthode transitoire (aussi appelée adoption prospective modifiée). Suivant cette méthode, aucune charge relative aux options sur actions n'est

constatée dans les états consolidés des résultats des exercices antérieurs à 2004 (se reporter à la note 9 a). La charge relative aux options sur actions constatée dans les exercices postérieurs à 2003 a trait aux options sur actions octroyées après 2001 sur lesquelles les droits seront acquis aux cours d'exercices postérieurs à 2003.

Afin de tenir compte de la juste valeur des options octroyées après 2001 sur lesquelles les droits ont été acquis avant 2004, certaines composantes des capitaux propres figurant dans le bilan consolidé au 31 décembre 2003 auraient été retraitées comme suit (si le retraitement avait eu lieu) :

(en millions)	31 décembre 2003, tel que présenté précédemment	Ajustement transitoire cumulé au titre de la rémunération à base d'actions découlant des options sur actions	1 ^{er} janvier 2004
Avoir des porteurs d'actions ordinaires			
Actions ordinaires	2 349,1 \$	– \$	2 349,1 \$
Actions sans droit de vote	3 296,6	0,4	3 297,0
Options et bons de souscription	51,5	–	51,5
Montant constaté au titre des actions pouvant être émises dans le cadre du régime incitatif à base d'actions	0,6	–	0,6
Écart de conversion cumulé	(2,7)	–	(2,7)
Bénéfices non répartis	741,7	(25,1)	716,6
Surplus d'apport	5,9	24,7	30,6
	6 442,7 \$	– \$	6 442,7 \$

b) Obligations réglées en capitaux propres

À compter de son exercice 2004, la société a adopté par anticipation les recommandations modifiées de l'ICCA à l'égard de la présentation des instruments financiers et des informations à fournir relatives à ceux-ci (chapitre 3860 du *Manuel de l'ICCA*) portant spécifiquement sur la classification des obligations qu'un émetteur peut régler au moyen de ses propres instruments de capitaux propres (les modifications en question ayant eu lieu en 2003). Par suite de ces modifications, les débentures convertibles de la société sont classées dans le passif aux bilans consolidés, et les intérêts débiteurs

correspondants sont classés au poste « Coûts de financement » dans les états consolidés des résultats. L'option de conversion des débentures convertibles est toujours présentée comme une composante des capitaux propres. Comme cela est exigé, la société a appliqué ces recommandations modifiées de manière rétroactive.

Afin de tenir compte du reclassement des débentures convertibles à titre de passif, certains postes de l'état consolidé des résultats de l'exercice terminé le 31 décembre 2003 ont été retraités comme suit :

Exercice terminé le 31 décembre 2003 (en millions, sauf les montants par action)	Tel que présenté précédemment	Ajustement pour tenir compte du reclassement des débentures convertibles à titre de passif	Tel que présenté dans les présents états
Produits d'exploitation	7 146,0 \$	– \$	7 146,0 \$
Charges d'exploitation	5 983,0	–	5 983,0
Bénéfice d'exploitation	1 163,0	–	1 163,0
Autres charges, montant net	23,3	–	23,3
Coûts de financement	628,0	11,3	639,3
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	511,7	(11,3)	500,4
Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices	176,9	(4,2)	172,7
Part des actionnaires sans contrôle	3,3	–	3,3
Bénéfice net	331,5	(7,1)	324,4
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	3,5	–	3,5
Intérêts sur débentures convertibles, après impôts sur les bénéfices	7,1	(7,1)	–
Bénéfice afférent aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote	320,9 \$	– \$	320,9 \$
Bénéfice par action ordinaire et action sans droit de vote			
– De base	0,92 \$	– \$	0,92 \$
– Dilué	0,91 \$	– \$	0,91 \$

notes complémentaires suite

Afin de tenir compte du reclassement des débentures convertibles à titre de passif, certains postes du bilan consolidé au 31 décembre 2003 ont été retraités comme suit :

(en millions)	31 décembre 2003, tel que présenté précédemment	Ajustement pour tenir compte du reclassement des débentures convertibles à titre de passif	31 décembre 2003, tel que présenté dans les présents états
Créditeurs et charges à payer	1 294,1 \$	0,4 \$	1 294,5 \$
Dette à long terme	6 469,4 \$	140,4 \$	6 609,8 \$
Capitaux propres			
Option de conversion des débentures convertibles	– \$	8,8 \$	8,8 \$
Débentures convertibles	149,6 \$	(149,6)\$	– \$

c) Informations à fournir par les entités assujetties à la réglementation des tarifs

Avec prise d'effet le 31 décembre 2004, la société a adopté par anticipation le projet de note d'orientation de l'ICCA sur les informations à fournir par les entités assujetties à la réglementation des tarifs et qui pourraient s'appliquer à la société à l'avenir. Ce projet de note d'orientation prévoit l'intégration, dans le cas précis de la société, d'un exposé sur la réglementation des tarifs à laquelle la société est assujettie et son incidence sur les états financiers consolidés (se reporter à la note 3).

d) Résultat par action

À compter de l'exercice 2005 de la société, les modifications proposées aux recommandations de l'ICCA sur le calcul et la présentation du résultat par action (chapitre 3500 du *Manuel de l'ICCA*) peuvent s'appliquer à la société. Ces modifications proposées, dans le cas précis de la société, peuvent entraîner un rajustement du dénominateur du résultat par action dilué, selon la méthode du rachat d'actions inversée, pour l'émission théorique de nouvelles actions pour régler des obligations découlant de l'émission d'unités d'actions restreintes (se reporter à la note 9 b); aux fins du calcul, la société devra tenir pour acquis que des actions seront nécessaires pour régler l'obligation et qu'il s'agira d'une émission de nouvelles actions. La société ne sera pas touchée de façon importante par les modifications proposées aux recommandations.

e) Opérations non monétaires

À partir de l'exercice 2005 de la société, les recommandations modifiées de l'ICCA sur l'évaluation des opérations non monétaires (chapitre 3830 du *Manuel de l'ICCA*) s'appliqueront à la société. Selon les recommandations modifiées, les opérations non monétaires seront normalement évaluées à leur juste valeur, sauf si certains critères sont respectés. Les activités courantes de la société ne sont pas touchées de façon importante par les recommandations modifiées.

f) Événements postérieurs

À partir de l'exercice 2005 de la société, les recommandations modifiées de l'ICCA sur les événements postérieurs (chapitre 3820 du *Manuel de l'ICCA*) s'appliqueront à la société. Les recommandations modifiées entraîneront une meilleure harmonisation avec les exigences correspondantes des PCGR des États-Unis. La société ne sera pas touchée de façon importante par les recommandations modifiées.

g) Résultat étendu

L'application par la société des nouvelles recommandations de l'ICCA pour la comptabilisation du résultat étendu (chapitre 1530 du *Manuel de l'ICCA*) a été provisoirement convenue à partir de l'exercice 2007. La date est fixée de façon provisoire, car l'application des recommandations ne pourra avoir lieu tant que l'ICCA n'aura pas mis au point de façon définitive les recommandations sur la constatation et la mesure des instruments financiers (chapitre 3855 du *Manuel de l'ICCA*) et sur les couvertures (chapitre 3865 du *Manuel de l'ICCA*). La notion de résultat étendu aux fins des PCGR du Canada consistera à inclure les variations des capitaux propres découlant de variations non réalisées de la valeur des instruments financiers.

3 réglementations des tarifs facturés aux clients

a) Généralités

La prestation de services de télécommunications par la société, par l'intermédiaire de TELUS Communications Inc. et du partenariat SOCIÉTÉ TÉLÉ-MOBILE, est réglementée en vertu des dispositions de la *Loi sur les télécommunications*. L'organisme de réglementation désigné pour mettre en œuvre la *Loi sur les télécommunications* est le CRTC, établi en vertu de la *Loi sur le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications*.

Conformément à la Partie III de la *Loi sur les télécommunications*, le CRTC peut s'abstenir, conditionnellement ou inconditionnellement, de réglementer les tarifs de certains services de télécommunications ou de certains fournisseurs de services de télécommunications, s'il estime que le service ou la catégorie de services est soumis à une concurrence suffisante pour protéger les intérêts des usagers. Le partenariat SOCIÉTÉ TÉLÉ-MOBILE a, par exemple, profité d'une abstention de l'application de la réglementation à la totalité de son portefeuille de services sans fil et de téléavertissement.

TELUS Communications Inc., en comparaison, a bénéficié d'une abstention en rapport avec l'établissement des tarifs pour un certain nombre de ses services de télécommunications filaires, y compris des services téléphoniques intercirconscription, des services de réseau étendu et des services Internet au détail. TELUS Communications Inc. constitue également un fournisseur de services de télécommunications faisant l'objet d'une abstention lorsqu'il fournit des services de télécommunications (principalement des services locaux d'affaires) à l'extérieur de son territoire de desserte traditionnel à titre de fournisseur titulaire (Alberta, Colombie-Britannique et certaines zones du Québec) et, à ce titre, tous ses services ne sont pas assujettis à la réglementation des tarifs.

Le fait que la société soit assujettie à la réglementation des tarifs n'a pas pour conséquence le choix de principes comptables qui diffèrent des principes comptables généralement reconnus.

Moins d'un tiers des produits du secteur Communications de la société sont présentement assujettis à la réglementation des tarifs par le CRTC et ceux du secteur Mobilité de la société ne le sont pas. Les principales catégories de services de télécommunications fournis par TELUS Communications Inc. assujettis à la réglementation des tarifs ou faisant l'objet d'une abstention de l'application de la réglementation des tarifs sont les suivants :

Services réglementés

- Services filaires résidentiels dans les régions desservies par les entreprises de services locaux titulaires
- Services filaires d'affaires dans les régions desservies par les entreprises de services locaux titulaires
- Services concurrentiels
- Services de téléphones publics

Services faisant l'objet d'une abstention (non assujettis à la réglementation des tarifs)

- Services locaux fournis à titre d'entreprise non titulaire
- Services interurbains
- Services Internet
- Services de télécommunication internationaux
- Services de lignes privées intercirconscription
- Certains services de transmission de données
- Services cellulaires, services radiotéléphoniques mobiles spécialisés évolués numériques (« RMSE numériques ») et services de communications personnelles numériques (« SCP numériques »)
- Autres services sans fil, notamment le téléavertissement
- Vente d'équipement fourni par le client

b) Réglementation par plafonnement des prix

Le CRTC a adopté une forme de réglementation par plafonnement des prix comme moyen de réglementer les prix pour les services de télécommunications à tarifs réglementés de la société. L'actuel régime de réglementation par plafonnement des prix d'une durée de quatre ans est entré en vigueur le 1^{er} juin 2002, avec la publication de la décision 2002-34 du CRTC.

Méthodologie d'établissement des tarifs : En vertu du cadre de réglementation des prix en vigueur, les services sont séparés en huit catégories, ou « sous-ensembles ». Bien que la société ait une certaine marge de manœuvre dans l'augmentation et la réduction des tarifs en réponse aux pressions du marché, les prix pour les sous-ensembles sont plafonnés

en fonction d'une formule fondée sur la relation entre le taux d'inflation (mesuré par un indice pondéré en chaîne lié à l'indice des prix du PIB) et une estimation des gains de productivité des compagnies de téléphone, que le CRTC a fixée à 3,5 % pour chacune des quatre années du régime de plafonnement des prix en vigueur, sans tenir compte des conditions d'exploitation propres à chaque compagnie de téléphone. En moyenne, les tarifs des services résidentiels de base ne devraient pas augmenter à moins que l'inflation dépasse 3,5 %, tandis que les tarifs des services d'affaires peuvent être augmentés suivant le taux annuel d'inflation. Les détails des restrictions liées au plafonnement des prix sont les suivants :

Sous-ensemble plafonné	Restrictions liées au plafonnement des prix			
	Inflation	Inflation moins compensation de productivité de 3,5 %	Compte de report ¹⁾	Augmentation annuelle maximale
Services résidentiels				
dans les zones de desserte autres que celles à coût élevé		X	X	5 % ²⁾
dans les zones de desserte à coût élevé		X		5 % ²⁾
Services d'affaires	X			10 %
Autres services assujettis au plafonnement		X		
Services concurrentiels		X		
Services de téléphones publics				0 % ³⁾
Services aux tarifs gelés (p.ex. service 9-1-1)				0 %

1) Si l'inflation est inférieure à 3,5 %, un montant égal à la réduction des revenus qui serait requise autrement par la restriction à la tarification, mais non appliquée, doit être versé dans le compte de report (se reporter à la note 1 c), à la note 16 a) et à la note 17 b). La société peut constater ultérieurement les montants reportés au moment de la réalisation de mesures admissibles, telles que des programmes d'amélioration du service dans les zones de desserte autres que celles à coût élevé admissibles, des baisses de tarifs (y compris celles accordées aux concurrents) ou des remises aux clients. Le compte de report est la plus importante obligation enregistrée dans les bilans consolidés qui découle du pouvoir de réglementation du CRTC.

2) Pour les services résidentiels facultatifs, la hausse annuelle maximale est de 1 \$ par service, sauf dans le cas de groupes de services.

3) Les tarifs des services de téléphone payant resteront à leurs niveaux actuels jusqu'à ce que le CRTC se penche sur les questions afférentes aux politiques des services de téléphone payant.

c) Réglementation autre que par plafonnement des prix

Autres : Le CRTC a adopté des exigences en matière de dépôt liées au critère d'imputation afin de fixer des prix plancher pour les services à tarifs réglementés. Les exigences en matière de dépôt liées au critère d'imputation garantissent que les compagnies de téléphone titulaires ne consentent pas à des réductions de tarifs pour des services en deçà de leurs coûts afin de décourager l'entrée de concurrents sur le marché ou qu'elles n'utilisent pas des prix d'éviction à l'égard de concurrents existants.

Dégrouper des installations essentielles : Afin de promouvoir la concurrence fondée sur les installations dans la prestation de services de télécommunications, le CRTC a exigé que certaines installations essentielles ou quasi-essentielles soient mises à la disposition de la concurrence, à des tarifs fondés sur les coûts différentiels plus un supplément approuvé. Le CRTC a défini les installations essentielles comme des installations contrôlées en régime de monopole, qui sont nécessaires aux concurrents comme point d'entrée pour offrir des services et que les concurrents ne peuvent pas reproduire faute de ressources financières et de moyens techniques (ce qui comprend les indicatifs de centraux, les listes d'abonnés et certaines lignes locales dans les zones de desserte à coût élevé). Les entreprises de services locaux titulaires doivent fournir certaines installations non essentielles, que le CRTC juge quasi-essentielles, comme les installations de lignes locales dans les zones de desserte à faible coût et des ententes d'acheminement, à des prix établis tout comme s'il s'agissait d'installations essentielles. Cette obligation des entreprises de services locaux titulaires sera maintenue jusqu'à ce que le marché des lignes quasi-essentielles et des ententes d'acheminement devienne concurrentiel.

Contributions pour les services de transmission de la voix et revenus de subventions transférables : Les coûts engagés par les entreprises de services locaux pour fournir les services résidentiels de base du niveau requis par le CRTC dans les zones de desserte à coût élevé sont plus élevés que ce que le CRTC leur permet de facturer pour ce niveau de service. Afin d'améliorer la situation, le CRTC perçoit des contributions, versées dans un fonds central, auprès de tous les fournisseurs canadiens de services de télécommunications (y compris les fournisseurs de services de transmission de la voix, de transmission de données et de services sans fil), qui sont ensuite versées à titre de subventions transférables pour subventionner le prix coûtant des services téléphoniques résidentiels dans les zones de desserte à coût élevé. Les subventions transférables sont versées en fonction de l'exigence de subvention totale calculée sous forme de taux par ligne et par tranche de tarification (se reporter à la note 1 c). À l'heure actuelle, le CRTC détermine, à l'échelle nationale, la contribution totale nécessaire pour payer les subventions transférables et perçoit ensuite les contributions auprès des fournisseurs canadiens de services de télécommunications, calculées en pourcentage de leurs revenus de services de télécommunications (se reporter à la décision 2000-745 et à l'ordonnance Télécom 2001-220 du CRTC). Le taux de contribution final pour 2004 est de 1,1 % et le taux intermédiaire pour 2005 a été fixé à un taux semblable, soit 1,1 %. Les contributions de la société au fonds central, soit 59,8 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 (61,7 millions de dollars en 2003), sont constatées comme des charges d'exploitation et les encaissements au titre des subventions transférables, soit 62,1 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 (62,8 millions de dollars en 2003), sont constatés comme revenus de services locaux.

4 instruments financiers

Les instruments financiers de la société se composent de l'encaisse et des placements temporaires, des débiteurs, des placements comptabilisés au coût (se reporter à la note 1 p), des créditeurs, des créditeurs à l'égard de la restructuration et de la réduction de l'effectif, des dividendes à payer, des obligations à court terme, de la dette à long terme (débentures convertibles comprises), des contrats de swap de taux d'intérêt, des couvertures de la charge de rémunération à base d'unités d'actions restreintes (se reporter à la note 9 b) et des instruments de couverture de change.

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

Risque de prix – taux d'intérêt : La société est exposée au risque de taux d'intérêt qui découle des fluctuations des taux d'intérêt sur ses placements temporaires, ses obligations à court terme et sa dette à long terme.

Risque de prix – taux de change : La société est exposée au risque de change qui découle des fluctuations des taux de change sur sa dette à long terme libellée en dollars américains. Des relations de couverture du risque de change ont été établies pour les paiements d'intérêt semestriels connexes et les paiements de capital à l'échéance (se reporter à la note 1 h) et à la note 14 b).

La gestion du risque de change de la société consiste aussi à recourir à des contrats de change à terme pour fixer les taux de change sur les opérations et les engagements en devises à court terme. La comptabilité de couverture n'est appliquée à ces contrats de change à terme assortis d'une échéance à court terme que dans des situations exceptionnelles.

Au 31 décembre 2004, la société avait conclu des contrats de change à terme qui avaient pour effet de fixer les taux de change sur une tranche de 48 millions de dollars américains des engagements d'achat de l'exercice 2005; la comptabilité de couverture a été appliquée à ces contrats de change à terme, qui se rapportent tous au secteur Mobilité.

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

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

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

Les contreparties aux contrats de swap de taux d'intérêt de la société et de couverture de taux de change sont deux grandes institutions financières auxquelles une importante agence d'évaluation a accordé une cote de qualité supérieure. Le montant en dollars du risque de crédit lié à des contrats conclus avec l'une ou l'autre de ces institutions financières est limité, et les cotes de crédit des contreparties font l'objet d'un suivi. La société n'accorde ni ne reçoit de sûreté pour les contrats de swap ou les couvertures

en raison de sa cote de crédit et de celle de ses contreparties. Elle est exposée à des pertes de crédit qui pourraient résulter de la non-exécution des contreparties, mais elle considère ce risque comme minime; en cas de défaut de toutes les contreparties, l'incidence avant impôts se limiterait à la valeur de tout actif de couverture reporté.

Juste valeur : La valeur comptable de l'encaisse et des placements temporaires, des débiteurs, des créditeurs, des créditeurs à l'égard de la restructuration et de la réduction de l'effectif, des dividendes à payer et des obligations à court terme correspond approximativement à leur juste valeur en raison de l'échéance immédiate ou à court terme de ces instruments financiers. La valeur comptable des placements de la société comptabilisés au coût n'excède pas leur juste valeur.

La juste valeur de la dette à long terme et des débentures convertibles de la société est évaluée en fonction des cours au marché de ces titres ou de titres similaires ou en fonction des taux courants offerts à la société pour des titres de créance de même échéance ainsi que par l'utilisation de flux de trésorerie futurs actualisés à l'aide des taux courants pour des instruments financiers similaires d'une durée semblable et exposés à des risques comparables. La juste valeur des instruments financiers dérivés de la société utilisés pour gérer le risque de taux d'intérêt et le risque de change est évaluée de manière similaire.

(en millions)	2004		2003	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Dette à long terme			(retraité – note 2 b)	
Principal ¹⁾ (note 14)	6 345,3 \$	7 342,3 \$	6 839,7 \$	7 840,2 \$
Instruments financiers dérivés ²⁾ utilisés pour gérer le risque de taux d'intérêt et le risque de change liés à la dette libellée en dollars américains (note 17 b)	1 032,6	1 299,5	739,6	858,6
Instruments financiers dérivés ²⁾ utilisés pour gérer le risque de taux d'intérêt et le risque de change liés à la dette libellée en dollars canadiens	–	1,3	–	–
	7 377,9 \$	8 643,1 \$	7 579,3 \$	8 698,8 \$
Instruments financiers dérivés ²⁾ utilisés pour gérer le risque lié aux variations de la charge de rémunération découlant des unités d'actions restreintes (note 9 b)	2,1 \$	6,3 \$	– \$	– \$
Instruments financiers dérivés ²⁾ utilisés pour gérer le risque de change lié aux placements temporaires libellés en dollars américains	3,4 \$	3,4 \$	– \$	– \$
Instruments financiers dérivés ²⁾ utilisés pour gérer le risque de change lié aux achats libellés en dollars américains	– \$	(2,6)\$	– \$	(0,1)\$
– auxquels la comptabilité de couverture est appliquée	– \$	(2,0)\$	– \$	(0,2)\$

1) La valeur comptable de la dette à long terme présentée dans le tableau ci-dessus comprend la valeur comptable de l'option de conversion des débentures convertibles.

2) L'encours nominal de tous les instruments financiers dérivés s'établit à 5 651,6 \$ (2003 – 4 822,9 \$).

5 coûts de restructuration et de réduction de l'effectif

a) Vue d'ensemble

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)

	2004			2003
	Programmes mis en œuvre en 2004 b)	Programme d'efficacité opérationnelle (2001–2003) c)	Total	Programme d'efficacité opérationnelle (2001–2003) c)
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif				
Réduction de l'effectif				
Départs volontaires	– \$	– \$	– \$	1,9 \$
Départs non volontaires	49,7	–	49,7	13,1
Frais de résiliation de baux	–	–	–	2,4
Autres charges	2,0	0,9	2,9	10,9
	51,7	0,9	52,6	28,3
Décaissements				
Réduction de l'effectif				
Départs volontaires (régime d'incitation à la retraite anticipée, régime d'incitation au départ volontaire et autres)	–	70,7	70,7	184,1
Départs non volontaires et autres	16,3	28,8	45,1	81,7
Frais de résiliation de baux	–	4,0	4,0	7,9
Autres charges	1,8	1,3	3,1	14,0
	18,1	104,8	122,9	287,7
Charges supérieures (inférieures) aux décaissements	33,6	(103,9)	(70,3)	(259,4)
Créditeurs et charges à payer à l'égard de la restructuration et de la réduction de l'effectif, au début de l'exercice	–	141,0	141,0	400,4
Créditeurs et charges à payer à l'égard de la restructuration et de la réduction de l'effectif, à la fin de l'exercice	33,6 \$	37,1 \$	70,7 \$	141,0 \$

b) Programmes mis en œuvre en 2004

Au premier trimestre de 2004, une restructuration des divers services a été amorcée, principalement dans le domaine des technologies du secteur Communications, regroupant plusieurs bureaux, dont le nombre passera de quinze à deux. Cette restructuration, dont le coût de mise en œuvre a été d'environ 12 millions de dollars, devrait se traduire par de plus grandes économies d'échelle de même que par une meilleure efficacité de l'exécution des programmes.

Au troisième trimestre de 2004, une restructuration au sein du secteur Communications a été amorcée avec la fusion de deux unités d'exploitation destinées au service client. L'intégration et le regroupement qui en ont découlé visaient à améliorer la compétitivité de la société ainsi que sa productivité opérationnelle et financière. Le coût de mise en œuvre de cette restructuration s'est chiffré à environ 24 millions de dollars.

Outre les initiatives précédentes, la société avait entrepris d'autres activités en 2004 afin d'améliorer sa productivité opérationnelle et financière ainsi que sa compétitivité. Le coût de ces activités pour 2004 s'est chiffré à environ 16 millions de dollars.

c) Programme d'efficacité opérationnelle (2001 à 2003)

En 2001, la société a lancé le programme d'efficacité opérationnelle par phases visant à améliorer sa productivité opérationnelle et financière et sa compétitivité. La première phase de ce programme visait la restructuration

aux fins de fusion des activités de TELUS Mobilité et la réorganisation de TELUS Communications. La deuxième phase du programme d'efficacité opérationnelle, amorcée au début de 2002, a continué de mettre l'accent sur la réduction de l'effectif, mais elle comportait également un examen détaillé de tous les processus de la société en vue de repérer des occasions d'améliorer l'efficacité financière et opérationnelle. La troisième phase du programme d'efficacité opérationnelle, qui a débuté au troisième trimestre de 2002, mettait l'accent sur la mise en application des initiatives établies lors de la deuxième phase et comprenait ce qui suit : la rationalisation des processus, une diminution du portefeuille de produits de TELUS et des processus connexes, l'utilisation optimale des biens immobiliers, des réseaux et des autres actifs, la gestion améliorée des commandes des clients, le resserrement des fonctions de soutien au sein de la société, la consolidation des fonctions opérationnelles et administratives et le regroupement des centres de communication avec les clients.

Au 31 décembre 2004, il ne restait aucun coût futur à enregistrer à l'égard du programme d'efficacité opérationnelle (2001 à 2003), mais certains écarts par rapport aux estimations déjà inscrites pourraient modifier les montants qui seront finalement comptabilisés.

d) 2005

La société estime ses charges au titre de la restructuration et de la réduction de l'effectif en 2005 à 100 millions de dollars.

6 coûts de financement

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
		(retraité – note 2 b)
Intérêts sur la dette à long terme	647,0 \$	678,0 \$
Intérêts sur les obligations à court terme et autres	8,5	5,0
Change ¹⁾	(3,1)	(0,4)
	652,4	682,6
Intérêts créditeurs		
Intérêts reçus relativement aux remboursements d'impôts	(26,2)	(38,9)
Autres intérêts créditeurs	(12,9)	(4,4)
	(39,1)	(43,3)
	613,3 \$	639,3 \$

1) Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004, ces montants comprennent des gains (pertes) de (0,6 \$) (2003 – 0,5 \$) ayant trait à l'inefficacité des couvertures de flux de trésorerie; aucun gain ni perte ayant trait à l'inefficacité des couvertures de juste valeur n'ont été enregistrés.

7 impôts sur les bénéfices

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
		(retraité – note 2 b)
Exigibles	(125,8)\$	(221,7)\$
Futurs	380,9	394,4
	255,1 \$	172,7 \$

La charge d'impôts sur les bénéfices de la société diffère de celle obtenue par l'application des taux d'imposition prévus par la loi en raison des éléments suivants :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2004	2003
		(retraité – note 2 b)
Impôts de base fédéral et provinciaux combinés aux taux d'imposition prévus par la loi	286,6 \$ 34,7 %	185,7 \$ 37,1 %
Écart de taux d'imposition appliqué au règlement de questions fiscales de l'exercice précédent et ajustements corrélatifs à ce règlement	(50,3)	(49,7)
Réévaluation des actifs et des passifs d'impôts futurs en raison des modifications des taux d'imposition prévus par la loi	(12,9)	13,6
Rémunération sous forme d'options sur actions	6,6	–
Autres	6,6	1,8
	236,6 28,7 %	151,4 30,3 %
Impôt des grandes sociétés	18,5	21,3
Charge d'impôts sur les bénéfices présentée aux états consolidés des résultats	255,1 \$ 30,9 %	172,7 \$ 34,5 %

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

(en millions)	2004	2003
Immobilisations		
Immobilisations corporelles et autres et actifs incorporels amortissables	(13,4)\$	95,3 \$
Actifs incorporels à durée de vie indéfinie	(991,9)	(1 007,0)
Provision actuellement non déductible	167,9	156,1
Pertes pouvant être reportées	424,9	622,2
Autres	(41,2)	56,4
	(453,7)\$	(77,0)\$
Présentées aux bilans consolidés comme :		
Actifs d'impôts futurs		
À court terme	438,4 \$	304,0 \$
À long terme	99,8	626,0
	538,2	930,0
Passifs d'impôts futurs	(991,9)	(1 007,0)
Actifs (passifs) d'impôts futurs nets	(453,7)\$	(77,0)\$

La société prévoit qu'elle sera en mesure d'utiliser en entier ses pertes autres qu'en capital au cours des prochains exercices. Elle estime que le risque d'expiration avant utilisation de ces pertes autres qu'en capital est peu élevé.

La société exerce des activités de recherche-développement qui sont admissibles à des crédits d'impôt à l'investissement. Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2004, la société a enregistré des crédits d'impôt à l'investissement de 0,6 million de dollars (1,5 million de dollars en 2003), dont un montant de 0,6 million de dollars (1,3 million de dollars en 2003) a été comptabilisé en réduction des frais d'exploitation et le solde, en réduction des dépenses en immobilisations.

8 montants par action

Le calcul du résultat de base par action ordinaire et action sans droit de vote s'obtient par la division du bénéfice afférent aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote par le nombre moyen pondéré total d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote en circulation au cours de la période. Le calcul du résultat dilué par action ordinaire et action sans droit de vote est calculé de façon à rendre compte des options sur actions et des bons de souscription ainsi que des actions pouvant être émises à la conversion de débetures.

Les tableaux ci-dessous présentent le rapprochement des numérateurs et des dénominateurs entrant dans le calcul du résultat de base et dilué par action :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Bénéfice net	565,8 \$	324,4 \$
Déduire :		(retraité – note 2 b)
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	1,8	3,5
Excédent de la prime au rachat des actions préférentielles et privilégiées sur le montant imputable au surplus d'apport (note 15 b)	2,3	–
Bénéfice dilué afférent aux actions ordinaires et aux actions sans droit de vote	561,7 \$	320,9 \$

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Nombre moyen pondéré total de base d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote en circulation	355,3	349,3
Effet des titres dilutifs		
Exercice d'options sur actions et de bons de souscription	2,3	2,5
Nombre moyen pondéré total dilué d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote en circulation	357,6	351,8

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004, le calcul du résultat dilué par action ordinaire et action sans droit de vote ne tient pas compte de certaines options sur actions en cours visant 7,9 millions d'options (17,9 millions en 2003) parce que le prix d'exercice de ces options était supérieur au cours moyen des actions ordinaires et des actions sans droit de vote au cours des périodes visées. Le calcul du résultat dilué par action ordinaire et action sans droit de vote ne tient pas compte des débetures convertibles (qui pouvaient être converties en 3,8 millions d'actions), puisqu'elles étaient antidilutives.

9 rémunération à base d'actions

a) Options sur actions

Conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, la société applique, avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2004, la méthode de la juste valeur pour comptabiliser les attributions d'une rémunération à base d'actions à ses employés. Étant donné que la société a choisi la méthode de l'application rétroactive sans retraitement (se reporter à la note 2 a), elle doit présenter l'incidence sur le bénéfice net et le résultat par action ordinaire et action sans droit de vote qu'aurait eue l'application de la méthode de la juste valeur à la rémunération à base d'actions pour la période de comparaison.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions, sauf les montants par action)	2004	2003
Bénéfice net		(retraité – note 2 b)
Présenté	565,8 \$	324,4 \$
Ajouter : Rémunération à base d'actions découlant des options sur actions comprise dans le bénéfice net présenté	19,1	–
Déduire : Rémunération à base d'actions découlant des options sur actions calculée selon la méthode de la juste valeur pour toutes les attributions	(19,1)	(18,4)
Pro forma	565,8 \$	306,0 \$
Bénéfice net par action ordinaire et action sans droit de vote		
De base		
Présenté (selon la méthode de la juste valeur)	1,58 \$	s.o. ²⁾
Présenté (selon la méthode de la valeur intrinsèque)	s.o.¹⁾²⁾	0,92 \$
Pro forma (selon la méthode de la juste valeur)	1,58 \$	0,87 \$
Dilué		
Présenté (selon la méthode de la juste valeur)	1,57 \$	s.o. ²⁾
Présenté (selon la méthode de la valeur intrinsèque)	s.o.¹⁾²⁾	0,91 \$
Pro forma (selon la méthode de la juste valeur)	1,57 \$	0,86 \$

1) Pour l'exercice terminé le 31 décembre, le montant par action de la rémunération à base d'actions découlant des options sur actions calculée selon la méthode de la juste valeur pour toutes les attributions s'établit à 0,05 \$ par action ordinaire et par action sans droit de vote (de base et dilué).

2) s.o. – Le bénéfice net par action ordinaire et par action sans droit de vote n'a pas été présenté selon la méthode mentionnée à la période visée.

Puisque seules les options sur actions attribuées après 2001 sont incluses, ces informations risquent de ne pas être représentatives des incidences sur le bénéfice net des exercices futurs. Ces informations reflètent la juste valeur moyenne pondérée de 7,76 \$ (6,63 \$ en 2003) des options attribuées au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2004. La période d'acquisition des droits au titre des options sur actions est habituellement de trois ans, et la méthode d'acquisition de ces droits (en bloc ou graduelle) est déterminée à la date de l'attribution. La juste valeur de chaque option attribuée est estimée au moment de l'attribution à l'aide du modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes et elle repose sur les hypothèses moyennes pondérées suivantes :

	2004	2003
Taux d'intérêt sans risque	3,9 %	4,5 %
Durée de vie prévue (en années)	4,5	4,5
Volatilité prévue	40,0 %	40,0 %
Taux de rendement	2,5 %	2,9 %

Si des variations de 10 % et de 20 % avaient été appliquées aux hypothèses moyennes pondérées à l'égard des attributions d'options sur actions présentées dans les informations ci-dessus, la charge de rémunération

b) Autres rémunérations à base d'actions

La société utilise des unités d'actions restreintes en guise de rémunération au rendement. Chaque unité d'action restreinte est de valeur égale à une action sans droit de vote, et les dividendes auxquels cette unité aurait donné lieu si elle avait effectivement été une action sans droit de vote émise et en circulation sont inscrits à titre d'unités d'actions restreintes supplémentaires au cours de la durée de vie de l'unité en question. Les unités d'actions restreintes deviennent payables lorsque les droits sont acquis. (La période d'acquisition habituelle est de 33 mois, et la méthode d'acquisition de

découlant des options sur actions pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 aurait varié comme suit :

(en millions de dollars)	Variation hypothétique hypothèses ¹⁾	
	10 %	20 %
Taux d'intérêt sans risque	0,4 \$	0,8 \$
Durée de vie prévue (en années)	0,6 \$	1,1 \$
Volatilité prévue	1,6 \$	3,2 \$
Taux de rendement	0,6 \$	1,2 \$

1) Ces sensibilités sont hypothétiques et doivent être considérées avec circonspection. Une variation hypothétique favorable des hypothèses se traduit par une diminution du montant de la charge de rémunération pro forma découlant des options sur actions, et une variation hypothétique défavorable se traduit par une augmentation de ce montant. Comme les chiffres l'indiquent, les variations de la juste valeur s'appuyant sur des fluctuations de 10 % des hypothèses ne peuvent généralement pas faire l'objet d'une extrapolation étant donné que la relation entre la variation de l'hypothèse et celle de la juste valeur n'est pas nécessairement linéaire; la variation de la durée de vie prévue, en particulier, dépend des périodes d'acquisition des droits et des durées de vie selon la loi. De plus, dans ce tableau, les répercussions de la variation d'une hypothèse donnée sur le montant de la charge de rémunération pro forma découlant des options sur actions sont calculées sans modification des autres hypothèses; or, dans la réalité, la variation d'un facteur peut entraîner la variation d'autres facteurs (par exemple, l'augmentation du taux d'intérêt sans risque peut occasionner l'augmentation du taux de rendement), ce qui pourrait contribuer à amplifier ou à contrebalancer la sensibilité.

ces droits – en bloc ou graduelle – est déterminée à la date de l'attribution.) Les frais d'exploitation figurant dans les états consolidés des résultats pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 comprennent une charge au titre de la rémunération de 9,4 millions de dollars (1,6 million de dollars en 2003) découlant des unités d'actions restreintes.

Le tableau suivant présente un sommaire des mouvements des unités d'actions restreintes de la société.

Exercices terminés le 31 décembre	2004		2003	
	Nombre d'actions d'unités restreintes	Prix moyen pondéré	Nombre d'actions d'unités restreintes	Prix moyen pondéré
En cours au début	316 630		77 970	
Émises				
Répartition initiale	884 624	24,11 \$	229 973	16,35 \$
Au lieu de dividendes	27 479	25,02	8 687	20,34
Exercées	(184 513)	25,04	–	–
Frappées d'extinction ou annulées	(45 733)	26,31	–	–
En cours à la fin	998 487		316 630	

En ce qui a trait aux unités d'actions restreintes émises au premier trimestre de 2004, et qui seront acquises en bloc au quatrième trimestre de 2006, la société a conclu un contrat à terme d'actions réglé en espèces, qui établit le coût pour la société à 26,61 \$ par unité d'action restreinte relativement aux 652 550 unités d'actions restreintes. La contrepartie du

contrat à terme d'actions réglé en espèces est une institution financière très bien cotée et la société ne prévoit pas de non-exécution. TELUS n'a pas demandé de garanties ou autres sûretés auprès de la contrepartie en raison de l'évaluation qu'elle a faite de sa solvabilité (se reporter à la note 4).

10 débiteurs

Le 26 juillet 2002, TELUS Communications Inc., filiale en propriété exclusive de TELUS, a conclu une convention avec une fiducie de titrisation sans lien de dépendance, qui a été modifiée le 30 septembre 2002 et aux termes de laquelle TELUS Communications Inc. est en mesure de vendre une participation dans certaines de ses créances, sous réserve d'un montant maximal de 650 millions de dollars. À la suite de la vente d'une participation dans certaines créances avec gestion intégrale, un passif lié à la gestion des créances vendues est constaté à la date de la vente puis est amorti dans l'état des résultats sur la durée de vie prévue des créances. La durée initiale de cette convention de titrisation à rechargement prend fin le 18 juillet 2007. TELUS Communications Inc. est tenue de maintenir au moins la cote de crédit BBB (faible) attribuée par Dominion Bond Rating Service, sinon la fiducie de titrisation pourra exiger la résiliation du programme de vente avant la fin de la durée initiale; au 31 décembre 2004, la cote était à BBB (élevée).

(en millions)	2004	2003
Total du portefeuille géré	1 021,7 \$	1 036,9 \$
Créances titrisées	(181,3)	(369,5)
Droits conservés dans les créances vendues	23,1	56,4
Créances détenues	863,5 \$	723,8 \$

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004, la société a constaté des pertes de 1,1 million de dollars (3,9 millions en 2003) sur la vente de créances découlant de la titrisation.

Les flux de trésorerie tirés de la titrisation se présentent comme suit :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Produit cumulé de la titrisation au début	300,0 \$	475,0 \$
Produit de nouvelles titrisations	-	34,0
Paiements de réduction de la titrisation	(150,0)	(209,0)
Produit cumulé de la titrisation à la fin	150,0 \$	300,0 \$
Produit des montants encaissés réinvestis dans des opérations de titrisation à rechargement	1 745,6 \$	4 112,3 \$
Produit des montants encaissés au titre des droits conservés	313,6 \$	875,1 \$

Les principales hypothèses économiques utilisées pour déterminer la perte au titre de la vente de créances, les flux de trésorerie futurs et les justes valeurs attribuées aux droits conservés (se reporter à la note 1 l) se présentent comme suit :

Exercices terminés les 31 décembre	2004	2003
Créances irrécouvrables prévues en pourcentage des créances vendues	1,4 %	1,5 %
Durée de vie moyenne pondérée des créances vendues (jours)	39	40
Taux d'actualisation annuel réel	3,4 %	4,3 %
Gestion	1,0 %	1,0 %

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

Au 31 décembre 2004, les principales hypothèses économiques et la sensibilité de la juste valeur courante des flux de trésorerie résiduels par rapport à des fluctuations immédiates de 10 % et de 20 % à l'égard de ces hypothèses se présentent comme suit :

(en millions de dollars)	2004	Variation hypothétique des hypothèses ¹⁾	
		10 %	20 %
Valeur comptable/juste valeur des flux de trésorerie futurs	23,1 \$		
Créances irrécouvrables prévues en pourcentage des créances vendues		0,2 \$	0,4 \$
Durée de vie moyenne pondérée des créances vendues (jours)		- \$	- \$
Taux d'actualisation annuel réel		- \$	- \$

1) Ces sensibilités sont hypothétiques et elles doivent être considérées avec circonspection. Une variation hypothétique favorable des hypothèses se traduit par une augmentation de la valeur des droits conservés dans les créances vendues tandis qu'une variation hypothétique défavorable des hypothèses se traduit par une baisse de cette valeur. Comme les chiffres l'indiquent, les variations de la juste valeur s'appuyant sur des fluctuations de 10 % des hypothèses ne peuvent généralement faire l'objet d'une extrapolation étant donné que la relation entre la variation de l'hypothèse et celle de la juste valeur n'est pas nécessairement linéaire. De plus, dans ce tableau, les répercussions de la variation d'une hypothèse donnée sur la juste valeur des droits conservés sont calculées sans modification des autres hypothèses; or, dans la réalité, la variation d'un facteur peut entraîner la variation d'autres facteurs (par exemple, l'augmentation des taux d'intérêt sur le marché peut entraîner une augmentation des créances irrécouvrables, ce qui pourrait contribuer à amplifier ou contrebalancer la sensibilité).

11 immobilisations

a) Immobilisations, montant net

	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	
(en millions)			2004	2003
Immobilisations corporelles et autres				
Actifs de télécommunication	17 205,0 \$	11 337,1 \$	5 867,9 \$	6 002,4 \$
Biens loués à la clientèle	421,3	368,4	52,9	60,0
Bâtiments et améliorations locatives	1 672,8	820,2	852,6	832,0
Mobilier et matériel de bureau	969,5	715,7	253,8	265,0
Biens loués en vertu de contrats de location-acquisition	15,6	3,9	11,7	14,2
Autres	328,4	237,3	91,1	113,8
Terrains	46,8	—	46,8	49,0
Installations en construction	329,6	—	329,6	405,0
Matériaux et fournitures	21,8	—	21,8	22,9
	21 010,8	13 482,6	7 528,2	7 764,3
Actifs incorporels amortissables				
Abonnés	362,9	94,7	268,2	289,7
Logiciels	1 160,4	772,0	388,4	473,7
Servitudes et autres	123,5	43,1	80,4	81,3
	1 646,8	909,8	737,0	844,7
Actifs incorporels à durée indéfinie				
Licences d'utilisation de spectre ¹⁾	3 974,3	1 018,5	2 955,8	2 954,6
	26 631,9 \$	15 410,9 \$	11 221,0 \$	11 563,6 \$

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

Les dépenses en immobilisations pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 incluent des ajouts de 227,8 millions de dollars (213,0 millions de dollars en 2003) aux actifs incorporels amortissables et de 1,2 million de dollars (1,5 million de dollars en 2003) aux actifs incorporels à durée de vie indéfinie.

D'après l'estimation de la société, ses dépenses en immobilisations pour 2005 se situeront environ entre 1 300 millions et 1 400 millions de dollars. Des engagements d'achat ont été contractés relativement à une partie de ces immobilisations au 31 décembre 2004. En janvier 2005, la société a acquis aux enchères des licences d'utilisation de spectre au montant de 8,8 millions de dollars.

b) Actifs incorporels amortissables

Le montant cumulatif estimatif de la dotation aux amortissements à l'égard des actifs incorporels amortissables, calculé en fonction des actifs détenus au 31 décembre 2004, s'établit comme suit pour chacun des cinq prochains exercices :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)

2005	259,9 \$
2006	152,8
2007	63,4
2008	14,3
2009	8,5

c) Actifs incorporels à durée de vie indéfinie

Comme le mentionnent la note 1 b) et la note 1 f), la valeur comptable des actifs incorporels à durée de vie indéfinie et des écarts d'acquisition fait périodiquement l'objet d'un test de dépréciation, et ce test représente une estimation importante pour la société. Cette estimation comporte un degré important d'incertitude étant donné la nécessité qu'elle représente de formuler des hypothèses économiques clés en ce qui a trait à l'avenir. La société prend en compte une fourchette de montants raisonnables possibles et arrête l'un de ces montants, qui représente la meilleure estimation de la direction. Si les meilleures estimations de la direction à l'égard des hypothèses économiques clés devaient différer de manière défavorable par rapport à la conjoncture réelle observée dans l'avenir et que les répercussions défavorables sur les flux de trésorerie qui en découlent devaient être importantes, la société pourrait avoir à constater une perte de valeur importante relativement à ses actifs incorporels à durée de vie indéfinie et à ses écarts d'acquisition.

Conformément aux méthodes d'évaluation ayant cours actuellement dans son secteur, la société utilise un modèle de flux de trésorerie actualisés conjugué à une approche fondée sur le marché pour déterminer la juste valeur de ses licences d'utilisation de spectre et de ses écarts d'acquisition. La méthode de l'actualisation des flux de trésorerie repose sur la meilleure estimation faite par la direction des flux de trésorerie ainsi que sur un taux d'actualisation établi par le calcul du coût moyen pondéré du capital pour chaque unité d'exploitation. La méthode fondée sur le marché emploie des estimations consensuelles sur le marché, au moment où le test est effectué, ainsi que les cours à la Bourse pour des sociétés américaines et canadiennes exerçant leurs activités dans le même secteur. De plus, la société s'assure que les évaluations combinées des unités d'exploitation sont raisonnables d'après les évaluations de la société sur le marché à ce même moment.

notes complémentaires suite

D'après les analyses de sensibilité effectuées dans le cadre du test de dépréciation annuel de décembre 2004 et les résultats d'exploitation de 2004, la société estime que ses flux de trésorerie annuels seront suffisants pour recouvrer la valeur comptable de ses actifs incorporels à durée de vie indéfinie et de ses écarts d'acquisition. L'un des éléments de l'analyse de sensibilité consistait en une analyse de rentabilité; les résultats de l'analyse effectuée selon une hypothèse de croissance nulle, toutes les autres hypothèses étant maintenues constantes, ont indiqué que la société continuerait

d'être en mesure de recouvrer la valeur comptable de ses actifs incorporels à durée de vie indéfinie et de ses écarts d'acquisition dans un avenir prévisible. Les essais dans des conditions critiques posaient quant à eux comme hypothèse une légère baisse des flux de trésorerie annuels, toutes les autres hypothèses étant maintenues constantes; les résultats ont encore une fois indiqué que la société continuerait d'être en mesure de recouvrer la valeur comptable de ses actifs incorporels à durée de vie indéfinie et de ses écarts d'acquisition dans un avenir prévisible.

12 écarts d'acquisition

Les ajouts aux écarts d'acquisitions découlant des acquisitions et autres pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 et d'une contrepartie conditionnelle versée en 2003, relativement à une acquisition effectuée au cours de l'exercice précédent se sont établis à 8,8 millions de dollars (1,2 million en 2003). Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004, les réductions aux écarts d'acquisition ont été nulles (7,8 millions en 2003, découlant de la cession d'une entreprise de petite envergure).

Un ajout aux écarts d'acquisition en 2004, dont la société ne prévoit pas qu'il soit déductible aux fins fiscales, découle de l'acquisition au comptant, le 15 novembre 2004, d'ADCOM, Inc., une société nationale de vidéo-conférence. À compter de la même date, les résultats d'ADCOM, Inc. sont intégrés aux états consolidés des résultats de la société et au secteur Communications de la société.

Le tableau ci dessous est un bilan sommaire indiquant les justes valeurs attribuées à chaque élément d'actif principal et à chaque catégorie de passif à la date d'acquisition :

(en millions)

Actif	
Actif à court terme	5,9 \$
Immobilisations, montant net	
Immobilisations corporelles et autres	1,0
Actifs incorporels amortissables ¹⁾	1,5
	2,5
Autres actifs	
Impôts futurs	2,9
Écarts d'acquisition	6,9
	9,8
	18,2 \$
Passif	
Passif à court terme	5,6 \$
Impôts futurs	0,4
	6,0
Prix d'achat	12,2
	18,2 \$

1) Les actifs incorporels amortissables seront amortis sur quatre ans suivant la méthode de l'amortissement linéaire.

En février 2005, la société a investi environ 26,5 millions de dollars dans une coentreprise, avec activités en Asie, qui offre des solutions de service d'appels de ventes entrants et de service à la clientèle à des clients établis aux États-Unis.

13 obligations à court terme

Au 31 décembre 2004, les facilités bancaires bilatérales de la société totalisaient 74 millions de dollars (74 millions en 2003), dont la société n'a rien tiré (3,3 millions utilisés en 2003) sous forme de découvert bancaire

et dont une tranche de 7,2 millions (24 millions en 2003) a été tirée sous forme de lettres de crédit émises mais non utilisées.

14 dette à long terme

a) Détails de la dette à long terme

(en millions de dollars)

Série	Taux	Échéance	2004	2003
				<i>(retraité – note 2b)</i>
Billets de TELUS Corporation				
CA	7,5 % ¹⁾	Juin 2006	1 574,6 \$	1 572,1 \$
US	7,5 % ¹⁾	Juin 2007	1 398,6	1 507,4
US	8,0 % ¹⁾	Juin 2011	2 303,9	2 484,4
			5 277,1	5 563,9
Débtures convertibles de TELUS Corporation	6,75 % ¹⁾	Juin 2010	141,6	140,4
Facilités de crédit de TELUS Corporation	– % ²⁾	Mai 2008	–	7,0
Débtures de TELUS Communications Inc.				
1	12,00 % ¹⁾	Mai 2010	50,0	50,0
2	11,90 % ¹⁾	Novembre 2015	125,0	125,0
3	10,65 % ¹⁾	Juin 2021	175,0	175,0
5	9,65 % ¹⁾	Avril 2022	249,0	249,0
A	9,50 % ¹⁾	Août 2004	–	189,5
B	8,80 % ¹⁾	Septembre 2025	200,0	200,0
			799,0	988,5
Obligations hypothécaires de premier rang de TELUS Communications Inc. ³⁾				
U	11,50 % ¹⁾	Juillet 2010	30,0	30,0
Billets à moyen terme de TELUS Communications Inc. ³⁾				
1	7,10 % ¹⁾	Février 2007	70,0	70,0
Débtures – billets à moyen terme de TELUS Communications Inc.				
96-9	6,375 % ¹⁾	Août 2004	–	20,0
99-1	7,25 % ¹⁾	Juin 2030	0,1	0,1
			0,1	20,1
Billets à escompte de premier rang de TELUS Communications Inc.			–	0,4
Contrats de location-acquisition conclus à divers taux d'intérêt allant de 4,1 % à 8,5 % et échéant à diverses dates jusqu'en 2011			10,7	10,3
Autres			8,0	0,3
Total de la dette			6 336,5	6 830,9
Moins : tranche à court terme			4,3	221,1
Dette à long terme			6 332,2 \$	6 609,8 \$

1) Les intérêts sont payables semestriellement.

2) Taux moyen pondéré au 31 décembre 2004 (4,875 % au 31 décembre 2003).

3) En vertu d'une opération interne effectuée le 1^{er} juillet 2004 entre deux filiales en propriété exclusive, ces titres d'emprunt appartenant auparavant à TELUS Communications (Québec) Inc. sont devenus des obligations de TELUS Communications Inc. à cette date.

b) Billets de TELUS Corporation

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

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

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

Contrats de swap de taux d'intérêt échéant en 2006 : En 2004, la société a conclu une série de contrats de swap de taux d'intérêt qui ont donné lieu à la conversion théorique d'une tranche de 500 millions de dollars des billets (en dollars canadiens) échéant en 2006, pour laquelle le taux d'intérêt fixe de 7,5 % a été remplacé par un taux variable basé sur le taux des acceptations bancaires canadiennes de trois mois plus une marge. Les contreparties des contrats de swap sont des institutions financières très bien cotées, et la société ne prévoit pas de non-exécution. TELUS n'a pas demandé de garanties ou autres sûretés des contreparties en raison de l'évaluation qu'elle a faite de leur solvabilité (se reporter à la note 4).

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

Contrats de swap de devises échéant en 2007 et 2011 : À l'égard des billets en dollars américains échéant en 2007 et en 2011, d'un montant total de 3,1 milliards de dollars américains (3,1 milliards de dollars américains en 2003), la société a conclu des contrats de swap de devises, qui convertissent de fait les remboursements de capital et les obligations en matière d'intérêts en obligations en dollars canadiens assorties de taux d'intérêt fixes réels de 8,109 % (8,109 % en 2003) et de 8,493 % (8,493 % en 2003), respectivement.

Les contrats de swap de devises comprennent une clause de résiliation anticipée facultative qui stipule que l'une ou l'autre des parties peut choisir de résilier ces contrats de swap le 30 mai 2006 si 1) la plus élevée des cotes des dettes à long terme non subordonnées et non garanties de la société devient inférieure à BBB selon Standard & Poor's Rating Services ou à Baa2 selon Moody's Investors Service ou 2) si ces deux cotes diffèrent par deux niveaux successifs de cotation ou plus, la cote la moins élevée devient inférieure à BBB- ou à Baa3 ou 3) la cote des contreparties de la société devient inférieure à A ou à A2.

Les contreparties des contrats de swap sont des institutions financières très bien cotées, et la société ne prévoit pas de non-exécution. TELUS n'a pas demandé de garanties ou autres sûretés des contreparties en raison de l'évaluation qu'elle a faite de leur solvabilité (se reporter à la note 4).

Ainsi qu'il est énoncé à la note 1 g), la société convertit en dollars canadiens les éléments tels que les billets en dollars américains au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les contrats de swap qui, au 31 décembre 2004, comprenaient un passif de couverture reporté de 1 032,6 millions de dollars (note 17 b) (739,6 millions en 2003) fixent non seulement le taux

d'intérêt réel de la société, mais aussi le taux de change réel des billets en dollars américains à 1,54 dollar pour 1,00 dollar américain (1,54 dollar pour 1,00 dollar américain en 2003). La valeur de l'actif net des contrats de swap augmente (diminue) à mesure que le taux de change à la date du bilan augmente (diminue) le montant correspondant en dollars canadiens des billets en dollars américains.

c) Débentures convertibles de TELUS Corporation

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

L'option de conversion intégrée du détenteur est évaluée selon la méthode de la valeur résiduelle et est toujours présentée comme une composante des capitaux propres (se reporter à la note 2 b) et à la note 15 a).

Le 16 février 2005, la société a annoncé son intention de racheter 149,6 millions de dollars de ses débentures convertibles à 6,75 % à la valeur nominale, plus les intérêts courus et impayés, le 16 juin 2005.

d) Facilités de crédit de TELUS Corporation

Au 31 décembre 2004, les facilités de crédit bancaires consortiales de TELUS Corporation se composent : i) d'une facilité de crédit renouvelable d'un montant de 800 millions de dollars (ou l'équivalent en dollars américains) venant à échéance le 7 mai 2008, pour les fins générales de la société; ii) d'une facilité de crédit renouvelable de 800 millions de dollars (ou l'équivalent en dollars américains) et d'une durée de 364 jours, qui peut être prorogée au gré de la société pour une période non renouvelable de un an, pour un montant égal à l'encours le 6 mai 2005. Ces nouvelles facilités, qui sont entrées en vigueur au cours du deuxième trimestre de 2004, ont remplacé les facilités de crédit engagées existantes de la société avant les dates de résiliation desdites facilités.

Les facilités de crédit de TELUS Corporation sont non garanties et portent intérêt au taux préférentiel, au taux de base en dollars américains, au taux d'acceptation bancaire ou au taux interbancaire offert à Londres (« TIOL ») (tous ces termes sont utilisés ou définis dans les facilités de crédit), plus les marges applicables. Les facilités de crédit comportent les déclarations, les garanties et clauses restrictives habituelles, y compris deux évaluations du ratio financier effectuées à la clôture d'un trimestre financier. Les évaluations du ratio financier sont effectuées étant donné que le ratio de la dette à long terme sur les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation de la société ne peut pas excéder 4,0:1 et que son ratio des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation sur les intérêts débiteurs ne peut être inférieur à 2,0:1, selon le sens donné à chacun en vertu des facilités de crédit.

L'accès continu aux facilités de crédit de TELUS Corporation n'est pas assujéti au maintien par TELUS Corporation d'une cote de solvabilité en particulier.

Au 31 décembre 2004, les lettres de crédit émises mais non utilisées en vertu de la facilité échéant le 7 mai 2008 totalisaient 102,6 millions de dollars. Aucun montant n'avait été tiré sur la facilité de 364 jours à la date du bilan et il n'y avait aucune lettre de crédit émise mais non utilisée.

e) Débentures de TELUS Communications Inc.

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

Les débentures de série A et de série B en circulation ont été émises par AGT Limited, une société absorbée par TELUS Communications Inc., en vertu d'un acte de fiducie daté du 24 août 1994 ainsi que d'un acte de fiducie supplémentaire relatif aux débentures de série B seulement daté du 22 septembre 1995. Ces débentures sont rachetables en totalité en tout temps ou en partie de temps à autre, au gré de la société, sur préavis d'au moins 30 jours, selon le rendement des obligations du Canada majoré de 15 points de base. Au cours de l'exercice de 1995, la société a mis fin au contrat de swap de taux d'intérêt ayant trait aux débentures de série A et a réalisé un gain sur résiliation anticipée d'un montant de 16,8 millions de dollars, amorti et porté en diminution des intérêts débiteurs sur la durée restante des débentures de série A. L'amortissement du gain a entraîné un taux d'intérêt effectif en 2004 de 8,79 % sur les débentures de série A (8,79 % en 2003).

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

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

Les obligations hypothécaires de premier rang sont garanties par une hypothèque immobilière et une hypothèque mobilière grevant spécifiquement certains biens meubles et immeubles de la filiale TELUS Communications (Québec) Inc., tels que les terrains, les bâtiments, l'équipement, les appareils, les lignes téléphoniques, les droits de passage et droits semblables limités à certains actifs situés au Québec. Les obligations hypothécaires de premier rang ne sont pas rachetables avant l'échéance. Aux termes d'une réorganisation d'entreprise effectuée le 1^{er} juillet 2004, les obligations hypothécaires de premier rang en circulation de TELUS Communications (Québec) Inc. sont devenues des obligations de TELUS Communications Inc.

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

Les billets à moyen terme ont été émis en vertu d'un acte de fiducie daté du 1^{er} septembre 1994 tel que complété à l'occasion, et sont non garantis et non rachetables avant échéance. Toute nouvelle émission de billets à moyen terme est assujettie à des clauses restrictives concernant le ratio d'endettement et la couverture des intérêts. Aux termes d'une réorganisation d'entreprise effectuée le 1^{er} juillet 2004, les billets à moyen terme en circulation de TELUS Communications (Québec) Inc. sont devenus des obligations de TELUS Communications Inc.

h) Programmes de billets à moyen terme de TELUS Communications Inc.

Au 31 décembre 2004, TELUS Communications Inc. avait une série de billets à moyen terme prorogéables en circulation. Ces billets non garantis ont été émis à l'origine par BC TEL en vertu d'un acte de fiducie daté du 31 mai 1990 et d'un acte de fiducie supplémentaire daté du 24 octobre 1994. En juin 2000, des billets d'un montant de 200 millions de dollars, portant intérêt à 6,4 %, qui devaient arriver à échéance en juin 2003 et étaient prorogéables jusqu'en 2030 au gré du porteur, ont été émis. S'ils sont prorogés, leur taux d'intérêt nominal sera majoré à 7,25 %. En juin 2003, des billets pour un montant de 150,9 millions de dollars sont arrivés à échéance et ont été remboursés. Les billets à moyen terme qui restent au 31 décembre 2004 viennent à échéance à raison de 0,1 million de dollars en 2030.

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

En juin 2001, les actes de fiducie régissant les billets ont été modifiés par des actes de fiducie supplémentaires en vertu d'une offre de rachat et sollicitation de consentement. Ces actes de fiducie supplémentaires ont pour effet d'abolir les limites imposées auparavant par des clauses restrictives sur les activités commerciales. L'offre de rachat s'est soldée par le remboursement par anticipation d'environ 99,9 % des quatre séries de billets à escompte de premier rang. Conformément à une réorganisation effectuée le 30 septembre 2002, les billets à escompte de premier rang de Clearnet Inc. en circulation sont devenus des obligations de TELUS Communications Inc.

j) Clauses restrictives

Au 31 décembre 2004, la société et ses filiales respectent toutes les clauses restrictives reliées à leur dette.

k) Échéances de la dette à long terme

Les exigences prévues relatives aux remboursements sur la dette à long terme pour chacun des cinq exercices se terminant les 31 décembre sont présentées dans le tableau suivant :

(en millions)	Total ¹⁾
2005	4,3 \$
2006	1586,5
2007	1870,4
2008	2,8
2009	0,9

1) Les remboursements tiennent compte des taux de change faisant l'objet d'opérations de couverture, le cas échéant.

15 capitaux propres

a) Détail des capitaux propres

(en millions de dollars, sauf les montants par action)						2004	2003
							(retraité – note 2b)
Option de conversion des débiteures convertibles (note 14 c)						8,8 \$	8,8 \$
Actions préférentielles et privilégiées de TELUS Communications Inc. b)							
Autorisées		Nombre					
Actions privilégiées de premier rang sans droit de vote		Illimité					
Émises				Prime au rachat			
À dividende cumulatif							
6,00 \$	Actions préférentielles	—	(31 déc. 2003 – 8 090)	10,0 %	—	0,8	
4,375 \$	Actions privilégiées	—	(31 déc. 2003 – 53 000)	4,0 %	—	5,3	
4,50 \$	Actions privilégiées	—	(31 déc. 2003 – 47 500)	4,0 %	—	4,8	
4,75 \$	Actions privilégiées	—	(31 déc. 2003 – 71 250)	5,0 %	—	7,1	
4,75 \$	Actions privilégiées (série 1956)	—	(31 déc. 2003 – 71 250)	4,0 %	—	7,1	
5,15 \$	Actions privilégiées	—	(31 déc. 2003 – 114 700)	5,0 %	—	11,5	
5,75 \$	Actions privilégiées	—	(31 déc. 2003 – 96 400)	4,0 %	—	9,6	
6,00 \$	Actions privilégiées	—	(31 déc. 2003 – 42 750)	5,0 %	—	4,3	
1,21 \$	Actions privilégiées	—	(31 déc. 2003 – 768 400)	4,0 %	—	19,2	
						—	69,7
Actions privilégiées							
Autorisées		Nombre					
Actions privilégiées de premier rang		1 000 000 000					
Actions privilégiées de second rang		1 000 000 000					
Avoir des porteurs d'actions ordinaires							
Actions							
Autorisées		Nombre					
Actions ordinaires		1 000 000 000					
Actions sans droit de vote		1 000 000 000					
Émises							
Actions ordinaires c)						2 407,5	2 349,1
Actions sans droit de vote c)						3 426,7	3 296,6
Options et bons de souscription d)						26,9	51,5
Montant constaté au titre des actions pouvant être émises dans le cadre du régime incitatif à base d'actions e)						0,8	0,6
Écart de conversion cumulé						(2,2)	(2,7)
Bénéfices non répartis						1 008,1	741,7
Surplus d'apport f)						149,0	5,9
						7 016,8	6 442,7
Total des capitaux propres						7 025,6 \$	6 521,2 \$

b) Actions préférentielles et privilégiées de TELUS Communications Inc.

En vertu de son droit de racheter les actions préférentielles et les actions privilégiées avant l'échéance sous réserve d'un préavis de trois mois, le 25 mars 2004, TELUS Communications Inc. a émis des avis de rachat dans le but de racheter les neuf catégories de ses actions préférentielles

et privilégiées cotées en Bourse en circulation au cours du troisième trimestre de 2004, pour une contrepartie totale d'environ 72,8 millions de dollars. Une tranche de 0,8 million de dollars de la prime au rachat de 3,1 millions de dollars est imputable au surplus d'apport, le solde étant imputé aux bénéfices non répartis.

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

Exercices terminés les 31 décembre	2004		2003	
	Nombre d'actions	Montant (en millions)	Nombre d'actions	Montant (en millions)
Actions ordinaires				
Au début de l'exercice	190 800 015	2 349,1 \$	187 271 994	2 275,1 \$
Exercice d'options sur actions g)	267 584	6,5	36 682	0,7
Achat d'actions par les employés h)	2 235 290	56,1	3 175 129	67,1
Réinvestissement de dividendes en actions	201 560	5,2	316 210	6,2
Achat d'actions pour annulation en vertu d'une offre de rachat dans le cours normal des activités i)	(755 711)	(9,4)	–	–
À la fin de l'exercice	192 748 738	2 407,5 \$	190 800 015	2 349,1 \$
Actions sans droit de vote				
Au début de l'exercice	161 042 369	3 296,6 \$	158 407 931	3 243,2 \$
Montant transitoire au titre de la rémunération à base d'actions découlant des options sur actions (note 2 a)	–	0,4	–	–
Solde d'ouverture ajusté	161 042 369	3 297,0	158 407 931	3 243,2
Exercice de bons de souscription d)	190 989	7,1	–	–
Régime incitatif à base d'actions e)	46 075	1,1	46 150	1,0
Exercice d'options sur actions g)	4 231 196	112,4	346 357	11,6
Acquisitions j)	–	–	(16)	–
Régime de réinvestissement des dividendes et d'achat d'actions k)				
Réinvestissement de dividendes en actions	1 709 610	38,3	2 189 432	39,8
Paiements facultatifs en espèces	34 284	0,8	52 515	1,0
Achat d'actions pour annulation en vertu d'une offre de rachat dans le cours normal des activités i)	(1 451 400)	(30,0)	–	–
À la fin de l'exercice	165 803 123	3 426,7 \$	161 042 369	3 296,6 \$

d) Options et bons de souscription

Au moment de l'acquisition de Clearnet Communications Inc. (« Clearnet ») en 2000, la société a été tenue d'inscrire la valeur intrinsèque des options alors en cours et des bons de souscription alors en circulation de Clearnet. Au fur et à mesure que ces options et ces bons de souscription sont exercés, les valeurs intrinsèques correspondantes sont reclassées dans le capital-actions. Lorsque ces options et ces bons de souscription s'éteignent ou expirent, les valeurs intrinsèques correspondantes sont reclassées dans le surplus d'apport. Le produit auquel donne lieu l'exercice de ces options et bons de souscription est porté au crédit du capital-actions.

Conformément aux modalités de la convention d'achat de Clearnet, entrée en vigueur le 18 janvier 2001, TELUS Corporation a échangé les bons de souscription détenus par les détenteurs des anciens bons de souscription de Clearnet. Chaque bon de souscription donne droit à son détenteur d'acheter une action sans droit de vote au prix de 10,00 \$ US l'action jusqu'au 15 septembre 2005.

e) Régime incitatif à base d'actions

La société a lancé un régime afin d'augmenter les ventes de divers produits et services en offrant une rémunération supplémentaire basée sur le rendement sous forme d'actions sans droit de vote. Au 31 décembre 2004, les actions gagnées, mais non encore émises, sont comptabilisées à titre de composante de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires.

f) Surplus d'apport

Le tableau suivant présente un sommaire de l'évolution du surplus d'apport de la société pour les exercices terminés les 31 décembre.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Solde au début de l'exercice	5,9 \$	7,4 \$
Montant transitoire au titre de la rémunération à base d'actions découlant des options sur actions (note 2 a)	24,7	–
Solde d'ouverture ajusté	30,6	7,4
Charge relative aux options sur actions constatée au cours de l'exercice (note 9 a)	19,1	–
Charge relative aux options sur actions reclassée dans le compte de capital des actions sans droit de vote lors de l'exercice des options sur actions	(14,7)	–
Prime au rachat des actions préférentielles et privilégiées b)	(0,8)	–
Versement reçu de Verizon Communications Inc. (note 20)	114,8	–
Valeur intrinsèque d'options et bons de souscription de Clearnet éteints ou expirés d)	–	(1,5)
Solde à la fin de l'exercice	149,0 \$	5,9 \$

notes complémentaires suite

g) Régimes d'options sur actions

La société a établi divers régimes d'options sur actions dans le cadre desquels les administrateurs, les dirigeants et d'autres employés reçoivent des options sur actions ordinaires ou des options sur actions sans droit de vote, à un prix correspondant à la juste valeur marchande des actions

au moment de l'attribution. Les options attribuées dans le cadre des régimes peuvent être exercées au cours de périodes définies ne dépassant pas 10 ans à compter du moment de l'attribution.

Le tableau suivant présente un sommaire de l'évolution des régimes d'options sur actions de la société pour les exercices terminés les 31 décembre.

Exercices terminés les 31 décembre	2004		2003	
	Nombre d'actions visées	Prix moyen pondéré des options	Nombre d'actions visées	Prix moyen pondéré des options
En cours au début de l'exercice	25 773 832	24,85 \$	24 689 860	25,60 \$
Octroyées	1 849 341	24,78	3 485 225	21,32
Exercées	(4 498 780)	18,75	(383 039)	14,53
Éteintes	(1 078 652)	25,42	(1 801 305)	30,50
Expirées et annulées	(130 981)	24,76	(216 909)	25,03
En cours à la fin de l'exercice	21 914 760	26,07 \$	25 773 832	24,85 \$

Le tableau suivant répartit les options sur actions de la société en cours au 31 décembre 2004 selon leur prix et leur durée :

Options en cours								Options pouvant être exercées	
Fourchette de prix des options							Total	Nombre d'actions	Prix moyen pondéré
Prix le plus bas	4,44 \$	6,81 \$	10,51 \$	16,15 \$	24,25 \$	37,40 \$	4,44 \$		
Prix le plus haut	5,95 \$	9,33 \$	15,30 \$	24,09 \$	35,90 \$	46,75 \$	46,75 \$		
Exercice d'expiration et nombre d'actions :									
2005	818	–	8 143	800	13 100	138 603	161 464	161 464	39,08 \$
2006	–	8 343	–	18 131	135 367	–	161 841	161 841	23,54 \$
2007	–	16 404	98 458	37 934	230 332	–	383 128	383 128	23,65 \$
2008	36 807	–	–	–	181 220	167 200	385 227	385 227	35,26 \$
2009	–	846	339 256	2 404 894	535 379	80 595	3 360 970	2 366 913	20,45 \$
2010	–	–	739 935	2 293 784	359 083	1 456 745	4 849 547	2 041 905	33,22 \$
2011	–	–	–	3 801 521	6 416 323	–	10 217 844	8 429 413	30,02 \$
2012	–	45 530	96 910	2 252 299	–	–	2 394 739	2 053 902	17,89 \$
	37 625	71 123	1 282 702	10 809 363	7 870 804	1 843 143	21 914 760	15 983 793	27,45 \$
Durée résiduelle moyenne pondérée (années)									
	3,9	5,8	5,0	6,4	5,7	4,8	5,9		
Prix moyen pondéré									
	5,87 \$	8,47 \$	13,98 \$	21,22 \$	31,77 \$	39,64 \$	26,07 \$		
Options pouvant être exercées									
Nombre d'actions	37 625	67 123	785 770	7 170 909	6 179 223	1 743 143	15 983 793		
Prix moyen pondéré	5,87 \$	8,48 \$	13,44 \$	20,98 \$	33,65 \$	39,63 \$	27,45 \$		

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

La société offre un régime d'achat d'actions à l'intention des employés qui permet aux employés admissibles d'acheter des actions ordinaires au moyen de retenues sur la paie régulières s'établissant entre 1 % et 6 % (entre 1 % et 10 % à compter du 1^{er} janvier 2005) de leur salaire. La société verse 40 % de chaque dollar versé par l'employé; pour l'effectif jusqu'à une certaine catégorie d'emploi, à compter du 1^{er} janvier 2005, la cotisation de la société a augmenté, passant de 40 % à 45 %, jusqu'à concurrence d'un maximum de 6 % de la paie d'un employé. La société comptabilise ses

cotisations à titre de charge d'exploitation. Pour les exercices terminés le 31 décembre, la société a ainsi cotisé 23,0 millions de dollars (20,6 millions de dollars en 2003) à ce régime. En vertu de ce régime, la société a le choix d'offrir de nouvelles actions ou de demander au fiduciaire d'en acquérir sur le marché boursier. Avant février 2001 et après le 1^{er} novembre 2004, toutes les actions ordinaires émises à l'intention des employés conformément à ce régime ont été achetées en Bourse aux cours du marché; entre-temps, la société a également émis de nouvelles actions.

i) Actions achetées et annulées

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2004, la société a acheté pour annulation 755 711 actions ordinaires et 1 451 400 actions sans droit de vote, au coût de 27,3 millions de dollars et de 50,7 millions de dollars, respectivement. Ces achats ont été effectués en vertu d'une offre d'achat dans le cours normal des activités qui s'étend sur une période de douze mois prenant fin le 19 décembre 2005, jusqu'à concurrence de 14,0 millions d'actions ordinaires et 11,5 millions d'actions sans droit de vote. L'excédent du prix d'achat sur la valeur déclarée des actions achetées pour annulation a été imputé aux bénéfices non répartis. La société cesse de considérer des actions comme étant en circulation à la date où elle achète ses actions, bien que l'annulation effective des actions par l'agent des transferts et par l'agent chargé de la tenue des registres soit effectuée dans un délai relativement bref par la suite. Au 31 décembre 2004, 120 000 actions ordinaires et 151 400 actions sans droit de vote achetées n'avaient pas encore été annulées.

j) Acquisitions

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

l) Actions réservées aux fins d'émission

(en millions)	2004		2003	
	Actions ordinaires	Actions sans droit de vote	Actions ordinaires	Actions sans droit de vote
Pour l'exercice :				
d'options de conversion de débiteures convertibles	–	3,8	–	3,8
d'options sur actions	3,0	26,4	3,4	26,1
de bons de souscription	–	0,6	–	0,8
Régime incitatif à base d'actions	–	0,2	–	0,2
Régime d'achat d'actions à l'intention des employés	–	–	3,5	–
Régime de réinvestissement des dividendes et d'achat d'actions	–	0,5	–	2,3
	3,0	31,5	6,9	33,2

m) Droits préférentiels de souscription

Simultanément à la vente par Verizon Communications Inc. de toute sa participation dans la société le 14 décembre 2004 (se reporter à la note 20),

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

La société offre un régime de réinvestissement des dividendes et d'achat d'actions dans le cadre duquel les actionnaires admissibles peuvent acquérir des actions sans droit de vote au moyen du réinvestissement des dividendes et de paiements additionnels facultatifs en espèces. Aux termes de ce régime, la société peut, à son gré, offrir des actions sans droit de vote à un escompte pouvant aller jusqu'à 5 % du cours du marché; toutefois, aucun escompte de la sorte ne sera accordé dans le cas des actions sans droit de vote achetées au moyen de paiements additionnels facultatifs en espèces. Au 31 décembre 2004, la société a offert des actions sans droit de vote à un escompte de 3 % (escompte de 3 % en 2003) par rapport au cours du marché; à compter du 1^{er} janvier 2005, la société n'a plus offert d'actions sans droit de vote à un escompte. Les actions acquises au moyen des paiements facultatifs en espèces sont assujetties à un investissement minimal de 100 \$ par opération et maximal de 20 000 \$ par année civile. En vertu de ce régime, la société a le choix d'offrir de nouvelles actions ou de demander au fiduciaire d'en acquérir sur le marché boursier. Avant le 1^{er} juillet 2001, moment où l'acquisition des nouvelles actions a débuté, toutes les actions sans droit de vote avaient été achetées sur le marché aux cours ordinaires; l'acquisition sur le marché au cours de négociation normal a repris le 1^{er} janvier 2005.

Verizon Communications Inc. a cessé d'avoir le droit d'acquérir sa part proportionnelle de toute nouvelle émission par la société d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote.

16 engagements et passifs éventuels

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

Le 30 mai 2002 et le 31 juillet 2002, le CRTC a émis la Décision 2002-34 et la Décision 2002-43, respectivement, et instauré le concept du compte de report. La société doit faire des estimations et formuler des hypothèses importantes relativement aux comptes de report en raison de la complexité de la Décision 2002-34 et de la Décision 2002-43 et des interprétations requises en vertu de celles-ci. En conséquence, la société estime et enregistre un passif de 129 millions de dollars au 31 décembre 2004 (76 millions de dollars en 2003) dans la mesure où les activités entreprises, les autres situations admissibles et les diminutions de tarifs réalisées pour les services des concurrents n'éliminent pas le solde du compte de report. La direction est tenue d'effectuer des estimations et des hypothèses en regard de la nature compensatoire de ces éléments. Si le CRTC, à sa revue annuelle du compte de report de la société, est en désaccord avec les estimations et les hypothèses de la direction, il peut ajuster le solde du compte de report, et un tel ajustement peut être important.

Le 24 mars 2004, le CRTC a publié l'avis public de télécom CRTC 2004-1, « Examen et utilisation des comptes de report pour la deuxième période de plafonnement des prix », par lequel le Conseil amorce une instance publique dans le cadre de laquelle il sollicite des propositions au sujet de l'utilisation du montant accumulé dans les comptes de report des entreprises de services locaux titulaires au cours des deux premières années de la deuxième période de plafonnement des prix. La société ne peut déterminer quand le CRTC prendra une décision relativement à cette instance.

Comme la société utilise la méthode du passif fiscal pour la comptabilisation du compte de report (se reporter à la note 1 c), la Décision 2005-6 du CRTC, relative aux services de réseau numérique propres aux concurrents, n'a présentement aucune incidence sur l'état des résultats de la société.

b) Négociations collectives

Négociations collectives avec le Telecommunications Workers Union : En 2000, TELUS a entrepris des négociations collectives avec le Telecommunications Workers Union en vue d'une nouvelle convention collective devant remplacer les multiples anciennes conventions conclues avec BC TELECOM et TELUS en Alberta. Il s'agit de la première ronde de négociations collectives depuis la fusion de BC TELECOM et de TELUS Alberta, et la société vise à remplacer les diverses conventions collectives précédentes par une seule convention collective pour la nouvelle unité de négociation.

Au quatrième trimestre de 2002, la demande de nomination d'un conciliateur fédéral que la société avait adressée au ministre fédéral du Travail, tel que le prévoit le Code canadien du travail, a été acceptée. Au premier trimestre de 2004, le processus de conciliation étendu, qui comprenait un examen général de tous les points en suspens, a pris fin et les points en suspens n'étaient pas réglés. Le 15 janvier 2004, le ministre fédéral du Travail a nommé deux conciliateurs à titre de médiateurs pour poursuivre la démarche avec la société et le Telecommunications Workers Union afin d'arriver si possible à une résolution.

Le 28 janvier 2004, le Conseil canadien des relations industrielles (CCRI) a statué, en réponse à une plainte alléguant des pratiques de travail injustes déposée par le Telecommunications Workers Union, que la société devait faire une offre d'arbitrage exécutoire au Telecommunications Workers Union pour régler la convention collective entre les deux parties. La société a fait cette offre d'arbitrage exécutoire le 29 janvier 2004 et, le 30 janvier 2004, le Telecommunications Workers Union l'a acceptée. La société a présenté une demande de réexamen et, le 2 février 2005, le CCRI a renversé la décision de renvoi des parties en arbitrage exécutoire. La société s'attend à ce que les négociations avec le Telecommunications Workers Union reprennent afin d'en arriver à la signature d'une convention collective. Indépendamment de ce à quoi on s'attend, le 16 février 2005, le Telecommunications Workers Union a déposé une demande auprès de la Cour d'appel fédérale visant à invalider cette décision du CCRI qui renversait la décision antérieure du Conseil selon laquelle les parties avaient été mises en arbitrage exécutoire.

Rien ne garantit que, avec la reprise des négociations en vue d'une convention collective, les augmentations de salaire seront du niveau prévu ou que la productivité ne sera pas réduite à la suite d'une interruption de travail. Si les conséquences opérationnelles et financières différaient des évaluations et des hypothèses de la direction, la société pourrait devoir apporter un ajustement important à sa situation financière et à ses résultats d'exploitation. Les incidences opérationnelles et financières de l'issue du processus d'appel sur la société ne peuvent pas être raisonnablement déterminées à l'heure actuelle.

Décision-lettre 1088 et décision 278 du Conseil canadien des relations industrielles : Le 21 mai 2004, le Conseil canadien des relations industrielles a déclaré que SOCIÉTÉ TÉLÉ-MOBILE et TELUS Communications Inc. était un employeur unique aux fins des relations de travail. Le Conseil canadien des relations industrielles a également établi que les membres du personnel non syndiqués du secteur Mobilité, principalement en Ontario et au Québec, qui effectuent des tâches semblables à celles de leurs homologues syndiqués du secteur Mobilité en Colombie-Britannique et en Alberta, devraient faire partie de l'unité de négociation du Telecommunications Workers Union sans avoir la possibilité d'exprimer leur souhait dans le cadre d'un scrutin de représentation.

Le 23 juin 2004, SOCIÉTÉ TÉLÉ-MOBILE et TELUS Communications Inc. ont toutes deux déposé une demande d'examen judiciaire auprès de la Cour d'appel fédérale concernant la décision-lettre 1088 du Conseil canadien des relations industrielles et la décision 278 qui en découle. L'examen judiciaire a été effectué les 4 et 5 octobre 2004 et, par la suite, le 16 décembre 2004, la Cour d'appel fédérale a débouté l'appel de la décision 278 par SOCIÉTÉ TÉLÉ-MOBILE et TELUS Communications Inc.

Le 14 février 2005, SOCIÉTÉ TÉLÉ-MOBILE et TELUS Communications Inc. ont demandé à la Cour suprême du Canada l'autorisation d'en appeler de la décision de la Cour d'appel fédérale du 16 décembre 2004.

Si les conséquences opérationnelles et financières découlant de la décision 278 et de la décision-lettre 1088 différaient des évaluations et des hypothèses de la direction, la société pourrait devoir apporter un ajustement important à sa situation financière et à ses résultats d'exploitation.

c) Obligations contractuelles

Les obligations contractuelles connues de la société au 31 décembre 2004 s'établissent comme suit :

(en millions)	Tranches de la dette à long terme arrivant à échéance ¹⁾ (se reporter à la note 14)		Autres passifs à long terme ²⁾ (se reporter à la note 17 b)	Contrats de location-exploitation (se reporter à la note 16 d)	Engagements d'achat ³⁾	Total
	Toutes, sauf les contrats de location-acquisition	Contrats de location-acquisition				
2005	1,6 \$	2,7 \$	16,4 \$	163,1 \$	432,3 \$	616,1 \$
2006	1 584,4	2,1	28,8	145,3	126,8	1 887,4
2007	1 868,2	2,2	14,3	135,3	97,6	2 117,6
2008	–	2,8	14,6	120,0	76,7	214,1
2009	–	0,9	14,9	113,0	33,5	162,3
Par la suite	3 929,9	–	128,9	512,5	40,8	4 612,1
Total	7 384,1 \$	10,7 \$	217,9 \$	1 189,2 \$	807,7 \$	9 609,6 \$

- 1) Les tranches de la dette à long terme arrivant à échéance tiennent compte des taux de change faisant l'objet d'opérations de couverture, le cas échéant.
- 2) Les éléments qui ne se traduiront pas par une future utilisation de ressources économiques, comme les gains reportés sur la cession-bail d'immeubles et les frais reportés afférents à l'installation et à l'activation de comptes clients, ont été exclus. Comme les tranches de la dette à long terme arrivant à échéance tiennent compte des taux de change faisant l'objet d'opérations de couverture, le passif de couverture reporté est inclus dans ces données. La capitalisation des régimes de retraite et des régimes d'avantages complémentaires de retraite a été incluse pour 2005 à l'égard de tous les régimes dont la situation nette indique un passif au titre des prestations constituées à la date de fin de l'exercice courant; seule la capitalisation des régimes non capitalisés a été incluse dans les exercices postérieurs à 2005, à hauteur du passif constaté à la date de fin de l'exercice courant.
- 3) Les engagements d'achat tiennent compte des taux de change à la date de fin de l'exercice courant, le cas échéant. Les engagements d'achat comprennent les éventuels frais d'exploitation et dépenses en capital qui ont déjà fait l'objet d'ententes contractuelles à la date de fin de l'exercice courant et comprennent les estimations de prix et de volumes les plus probables lorsque la situation l'exige. Comme les engagements d'achat reflètent la situation du marché au moment où ils ont été contractés à l'égard des éléments achetés, ils pourraient ne pas être représentatifs des exercices futurs. À l'exception d'un important contrat pluriannuel de services de technologie de l'information, les obligations découlant de contrats de dotation en personnel et conventions collectives semblables ont été exclues.

d) Baux

La société occupe des locaux loués dans divers centres et exploite des terrains, des bâtiments et de l'équipement aux termes de contrats de location-exploitation. En raison du regroupement des locaux loués dans le cadre de diverses initiatives, dont le programme d'efficacité opérationnelle

(se reporter à la note 5), certains des bâtiments loués ont été sous-loués.

Les paiements minimaux futurs aux termes des contrats de location-acquisition et de location-exploitation et les encaissements futurs découlant des sous-contrats de location-exploitation de biens immobiliers s'établissent comme suit au 31 décembre 2004 :

(en millions)	Paiement aux termes de contrats de location- acquisition	Paiements aux termes de contrats de location-exploitation					Encaissements découlant des sous-contrats de location- exploitation de biens immobiliers
		Terrain et immeubles			Véhicules et autre matériel	Total	
		Loyer	Coûts d'occupation	Montant brut			
2005	2,8 \$	91,9 \$	52,8 \$	144,7 \$	18,4 \$	163,1 \$	2,1 \$
2006	2,4	81,3	52,5	133,8	11,5	145,3	0,9
2007	2,4	76,0	52,7	128,7	6,6	135,3	0,1
2008	3,1	66,4	51,9	118,3	1,7	120,0	0,1
2009	1,0	63,0	49,4	112,4	0,6	113,0	0,1
Total des paiements minimaux futurs							
aux termes des contrats de location	11,7						
Moins : intérêts théoriques	1,0						
Passif aux termes des contrats de location-acquisition	10,7 \$						

e) Garanties

Les PCGR du Canada exigent que des informations soient fournies sur certains types de garanties ainsi que sur leurs montants maximaux non actualisés. Les montants maximaux pouvant être versés représentent le cas le plus défavorable et ne reflètent pas nécessairement les résultats prévus par la société. Les garanties sur lesquelles des informations doivent être présentées sont les engagements qui prévoient des paiements conditionnels à des événements futurs précis; dans le cours normal de ses activités, la société prend des engagements qui, selon les PCGR, pourraient être considérés comme des garanties. Selon la définition des PCGR du Canada, les notes d'orientation sur les informations à fournir ne s'appliquent pas aux garanties associées au rendement futur de la société.

Garanties de bonne exécution : Les garanties de bonne exécution peuvent obliger éventuellement le garant à faire des paiements au bénéficiaire de la garantie en raison de l'inexécution d'une obligation contractuelle de

la part d'un tiers. TELUS fournit des garanties à l'égard du prix de vente des résidences principales de ses employés dans le cadre de ses politiques de réinstallation des employés. Dans l'éventualité où la société serait tenue de faire des paiements en vertu de ces garanties, elle devrait acheter la propriété de l'employé (aux fins de revente immédiate).

La société a garanti les obligations financières de tiers dans le cadre d'une entente visant les droits de dénomination d'une installation. Dans l'ensemble, les garanties viennent à échéance jusqu'au 31 août 2008, selon une formule dégressive, et elles prévoient des recours limités.

Au 31 décembre 2004, la société n'a constaté aucun passif en ce qui a trait aux garanties de bonne exécution susmentionnées.

Garanties financières : Conjointement à son retrait, en 2001, des activités liées à la location de matériel, la société a fourni une garantie à un tiers à l'égard de certains baux précis associés à des actifs de télécommunication et à des véhicules. Dans l'éventualité où le locataire serait en situation de

notes complémentaires suite

défaut, la société serait tenue de faire un paiement dans la mesure où la valeur réalisée de l'actif sous-jacent serait insuffisante pour rembourser le bail; dans certains cas, la société pourrait être obligée de rembourser la valeur brute du bail et de réaliser la valeur sous-jacente de l'actif loué. Au 31 décembre 2004, la société avait constaté un passif de 1,0 million de dollars (1,5 million de dollars en 2003) en ce qui a trait aux garanties liées à ces baux.

Le tableau suivant présente les montants maximaux non actualisés des garanties au 31 décembre 2004, sans égard à la probabilité du versement de ces paiements.

(en millions)	Garanties de bonne exécution ¹⁾	Garanties financières ¹⁾	Total
2005	2,7 \$	2,8 \$	5,5 \$
2006	1,5	2,1	3,6
2007	1,0	1,1	2,1
2008	0,5	0,3	0,8
2009	–	–	–

1) Les montants sur une base annuelle des garanties de bonne exécution et des garanties financières comprennent les montants maximaux des garanties au cours de n'importe quelle année de la durée de la garantie.

Engagements d'indemnisation : Dans le cours normal de ses activités, la société peut fournir des engagements d'indemnisation en ce qui a trait à certaines opérations. Ces engagements d'indemnisation prévoient différentes durées et il arrive souvent que les modalités ne soient pas explicitement définies. Le cas échéant, un engagement d'indemnisation est enregistré à titre de passif. Dans bien des cas, ces engagements d'indemnisation ne comportent aucun plafond, et le montant maximal général des obligations en vertu de ces engagements d'indemnisation ne peut pas être évalué de manière raisonnable. À l'exclusion des obligations enregistrées à titre de passif au moment où l'opération est effectuée, la société n'a jamais fait de paiement important en vertu de ces engagements d'indemnisation.

En ce qui a trait à la cession, en 2001, des activités de TELUS liées aux annuaires, la société a accepté de prendre en charge une quote-part proportionnelle des frais accrus de publication des annuaires pour le nouveau propriétaire si l'augmentation découle d'un changement relatif aux exigences réglementaires applicables du CRTC. La quote-part de la société serait de 80 % jusqu'en mai 2006, passerait à 40 % pour les cinq années suivantes et s'établirait ensuite à 15 % dans la dernière période de cinq ans. En outre, si une mesure du CRTC empêchait le propriétaire de réaliser les activités liées aux annuaires qui sont précisées dans l'entente, TELUS indemniserait le propriétaire à l'égard de toute perte subie par ce dernier.

Au 31 décembre 2004, la société n'a constaté aucun passif en ce qui a trait à ses engagements d'indemnisation.

f) Réclamations et poursuites

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

Parité salariale : Le 16 décembre 1994, le Telecommunications Workers Union a déposé une plainte contre BC TEL, une société remplacée de TELUS Communications Inc., auprès de la Commission canadienne des droits de la personne alléguant que les disparités salariales entre les employés et les employées syndiqués de la Colombie-Britannique allaient à l'encontre des dispositions de la *Loi canadienne sur les droits de la personne* prescrivant un salaire égal pour un travail égal. En décembre 1998, la Commission canadienne des droits de la personne a indiqué qu'elle commencerait une enquête sur la plainte du Telecommunications Workers Union. En février 2003, la Commission canadienne des droits de la personne a fait une offre de médiation pour le règlement de cette plainte, mais la société l'a refusée. La Commission canadienne des droits de la personne a renvoyé la plainte en arbitrage en vertu de la *Loi canadienne sur les droits de la personne* et nommé un conciliateur afin de tenter de régler la plainte. La conciliation a échoué en 2004 et la plainte a été renvoyée de nouveau devant la Commission canadienne des droits de la personne. En vertu des conditions de renvoi devant la Commission canadienne des droits de la personne, la plainte peut être rejetée, soumise à une enquête plus poussée ou soumise à un tribunal pour adjudication. La société estime qu'elle a de bons moyens de se défendre contre la plainte du Telecommunications Workers Union et soutient que la plainte doit être rejetée. Si le règlement intervenu de la plainte au sujet de la parité salariale diffère de l'évaluation et des hypothèses de la société, cela pourrait entraîner un ajustement important de la situation financière et des résultats d'exploitation de la société.

Régime de retraite de TELUS Corporation et régime de retraite de TELUS Edmonton : En janvier 2002, la société a pris connaissance d'une action introduite au moyen de deux demandes déposées à la Cour du Banc de la Reine de l'Alberta le 31 décembre 2001 et le 2 janvier 2002 par deux demandeurs alléguant être des agents d'affaires du Telecommunications Workers Union. Les trois demandeurs de l'une des actions allèguent qu'ils intentent une poursuite au nom de tous les prestataires actuels et futurs du régime de retraite de TELUS Corporation alors que les deux demandeurs de l'autre action allèguent qu'ils intentent une poursuite au nom de tous les prestataires actuels ou futurs du régime de retraite de TELUS Edmonton. La demande visant le régime de retraite de TELUS Corporation cite la société et certains des membres de son groupe et certains fiduciaires actuels et anciens du régime de retraite de TELUS Corporation comme défendeurs. La demande réclame des dommages-intérêts de 445 millions de dollars au total. La demande visant le régime de retraite de TELUS Edmonton cite la société, certains des membres de son groupe et certains fiduciaires actuels et anciens du régime de retraite de TELUS Edmonton comme défendeurs. La demande réclame des dommages-intérêts de 15,5 millions de dollars au total. Le 19 février 2002, la société a déposé des défenses relativement aux deux actions ainsi que des avis de requête pour obtenir une certaine dispense, y compris une ordonnance de radiation des actions du fait qu'elles constituent des actions types ou des recours collectifs. Le 17 mai 2002, les demandes ont été modifiées par les demandeurs et allèguent, entre autres, que les prestations prévues aux termes du régime de retraite de TELUS Corporation et du régime de retraite de TELUS Edmonton sont moins avantageuses que les prestations prévues aux termes des régimes de retraite antérieurs respectifs, contrairement au droit applicable, que des cotisations insuffisantes étaient versées aux régimes et qu'il y a eu des suspensions de cotisations, que les défendeurs utilisaient illégalement les fonds réaffectés et que des frais administratifs ont été déduits de façon abusive. La société a déposé une défense en réponse aux demandes

modifiées le 3 juin 2002. Une demande pour une ordonnance de radiation des actions du fait qu'elles constituent des actions types ou des recours collectifs a été rejetée le 17 décembre 2003. La société est d'avis qu'elle dispose d'une bonne défense à l'égard des actions. Si le règlement de ces actions diffère des évaluations et hypothèses de la société, cela pourrait entraîner un ajustement important de la situation financière et des résultats d'exploitation de la société.

Recours collectif non autorisé : Le 9 août 2004, un recours collectif a été intenté en vertu de la *Class Actions Act* (Saskatchewan) contre un certain nombre de fournisseurs de services sans fil, anciens ou existants, y compris la société. La poursuite allègue que chaque entreprise de télécommunications est en rupture de contrat et est allée à l'encontre du principe de concurrence, de la pratique commerciale de même que des

lois sur la protection du consommateur partout au Canada en ce qui a trait à la facturation de frais d'accès au système. La poursuite cherche à recouvrer des dommages directs et des dommages-intérêts exemplaires dont le montant est indéterminé. La poursuite n'a pas été autorisée et la société croit que qu'elle dispose d'une bonne défense à l'égard de ce recours.

Des recours similaires ont été présentés par l'avocat des plaignants, ou au nom de ce dernier, dans d'autres provinces, mais l'avocat des plaignants s'est officiellement engagé à ne prendre aucune mesure supplémentaire relativement à ces recours tant qu'aucune décision n'aura été rendue pour le recours présenté en Saskatchewan.

Si le dénouement final de cette poursuite différerait des évaluations et des hypothèses de la direction, la société pourrait devoir apporter un ajustement important à sa situation financière et à ses résultats d'exploitation.

17 renseignements financiers supplémentaires

a) États des résultats

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Charges d'exploitation ¹⁾ :		
Coût des ventes et services	2 407,2 \$	2 299,3 \$
Frais de vente, généraux et administratifs	2 030,8	2 002,6
	4 438,0 \$	4 301,9 \$
Frais de publicité	165,0 \$	153,2 \$

1) Le coût des ventes et services comprend le coût des biens vendus et les coûts nécessaires à l'exploitation et au maintien de l'accès et de l'utilisation de l'infrastructure de télécommunications de la société. Les frais de vente, généraux et administratifs comprennent les coûts de ventes et de marketing (commissions comprises), les coûts du service à la clientèle, les créances irrécouvrables, les frais immobiliers et les frais généraux notamment au titre de la technologie de l'information, des finances (y compris les services de facturation, de crédit et de perception), des services juridiques, des ressources humaines et des affaires extérieures. Les salaires des employés, les avantages sociaux et les coûts connexes sont inclus dans l'une des deux composantes des charges d'exploitation dans la mesure où ces coûts sont liés aux fonctions de ces composantes.

b) Bilans

(en millions)	2004	2003
Débiteurs		
Comptes clients	727,0 \$	624,1 \$
Produits à recevoir	195,8	158,4
Provision pour créances douteuses	(69,3)	(67,6)
Autres	10,0	8,9
	863,5 \$	723,8 \$
Frais payés d'avance et autres		
Frais payés d'avance	101,4 \$	86,6 \$
Frais reportés afférents à l'installation et à l'activation de comptes clients	76,2	77,2
Autres	5,8	8,6
	183,4 \$	172,4 \$
Frais reportés		
Actif de retraite transitoire constaté et excédent des cotisations au régime de retraite sur la charge portée aux résultats	556,7 \$	426,8 \$
Coûts reportés afférents à l'installation et à l'activation de comptes clients (note 1 c)	94,4	80,8
Frais d'émission des titres d'emprunt, déduction faite de l'amortissement	32,1	39,2
Autres	21,2	63,9
	704,4 \$	610,7 \$

(en millions)	2004	2003
Créditeurs et charges à payer		
Comptes fournisseurs	313,0 \$	377,2 \$
Charges à payer	409,1	352,6
Paie et autres charges salariales connexes	535,4	459,1
Intérêts débiteurs	65,0	72,8
Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations	3,1	2,8
Autres	37,0	30,0
	1 362,6 \$	1 294,5 \$
Facturation par anticipation et dépôts de clients		
Facturation par anticipation	294,4 \$	265,1 \$
Comptes de report – Décisions 2002-34 et 2002-43 du CRTC (notes 1 c), 3 b) et 16 a)	128,7	75,8
Frais reportés afférents à l'installation et à l'activation de comptes clients	79,6	77,2
Dépôts des clients	28,8	26,9
	531,5 \$	445,0 \$
Autres passifs à long terme		
Passif de couverture reporté	1 032,6 \$	739,6 \$
Passif au titre des prestations de retraite et des avantages complémentaires de retraite	172,8	161,3
Gain reporté sur les opérations de cession-bail d'immeubles	98,7	109,1
Frais reportés afférents à l'installation et à l'activation de comptes clients (note 1 c)	94,4	80,8
Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations	22,3	20,3
Autres	85,3	62,6
	1 506,1 \$	1 173,7 \$

c) Information supplémentaire sur les flux de trésorerie

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Variation nette des éléments hors caisse		
du fonds de roulement		
Débiteurs	(139,7)\$	(83,4)\$
Impôts sur les bénéfices et autres impôts à recevoir	54,9	(53,4)
Stocks	(9,8)	(27,0)
Frais payés d'avance et autres	(19,2)	(0,8)
Créditeurs et charges à payer	79,3	73,2
Facturation par anticipation et dépôts de clients	86,5	114,7
	52,0 \$	23,3 \$

18 avantages sociaux futurs

La société compte divers régimes à prestations déterminées et à cotisations déterminées procurant des prestations de retraite, des prestations complémentaires de retraite ainsi que des avantages postérieurs à l'emploi à la plupart de ses employés. Les autres régimes comprennent les coûts de soins de santé de TELUS Québec Inc. Les régimes d'avantages auxquels un employé participe reflètent le développement général de la société.

Régime de retraite à l'intention des membres de la direction et des professionnels de TELUS Corporation : Ce régime de retraite à prestations déterminées, qui compte pour environ un quart de l'obligation au titre des prestations constituées totale de la société, offre des prestations de retraite selon un mode non contributif. Par ailleurs, les employés couverts peuvent annuellement, selon un mode contributif, augmenter ou rehausser les niveaux de prestations de retraite au-delà des prestations de base. Au niveau supérieur des prestations de retraite, le régime de retraite à prestations déterminées prévoit une indexation à 100 % d'un indice des prix à la consommation donné, jusqu'à un maximum de 2 %. La rémunération ouvrant droit à pension est déterminée en fonction de la moyenne des cinq meilleures années consécutives.

Régime de retraite de TELUS Corporation : Les membres de la direction et les professionnels de l'Alberta qui ont intégré la société avant le 1^{er} janvier 2001 ainsi que certains salariés syndiqués sont couverts par ce régime de retraite contributif à prestations déterminées, qui représente un peu plus de la moitié de l'obligation au titre des prestations constituées totale de la société. L'indexation se fait à hauteur de 70 % d'un indice des prix à la consommation donné, et la rémunération ouvrant droit à pension est déterminée en fonction de la moyenne des cinq meilleures années comprises dans la période de dix ans précédant le départ à la retraite.

Régime de retraite de TELUS Corporation pour les employés de TELUS Communications (Québec) Inc. (auparavant le Régime de retraite de TELUS Communications Québec) : Ce régime contributif à prestations déterminées correspond à environ un dixième de l'obligation au titre des prestations constituées totale de la société; il ne prévoit aucune indexation, et la rémunération ouvrant droit à pension est déterminée en fonction de la moyenne des quatre meilleures années.

Régime de retraite de TELUS Edmonton : Ce régime de retraite contributif à prestations déterminées a cessé d'accueillir de nouveaux participants le 1^{er} janvier 1998. L'indexation prévue est de 60 % d'un indice des prix à la consommation donné, et la rémunération ouvrant droit à pension est déterminée en fonction de la moyenne annualisée des soixante meilleurs mois consécutifs de la période de dix ans précédant le départ à la retraite.

Autres régimes de retraite à prestations déterminées : En plus des régimes susmentionnés, la société offre des régimes complémentaires non enregistrés et non contributifs à prestations déterminées qui ont pour effet de maintenir les prestations de retraite gagnées une fois que les montants maximaux permis par les régimes enregistrés sont atteints.

La société dispose de trois régimes de retraite contributifs non indexés qui proviennent d'une acquisition avant la fusion, qui représentent moins de 1 % de l'obligation au titre des prestations constituées totale de la société; ces régimes ont cessé d'accueillir de nouveaux participants en septembre 1989.

Autres régimes à prestations déterminées : Les autres régimes à prestations déterminées, qui sont tous non contributifs, comprennent un régime d'assurance-invalidité, un régime de soins de santé à l'intention des salariés retraités et deux régimes d'assurance-vie. Le régime de soins de santé à l'intention des salariés retraités et l'un des deux régimes d'assurance-vie ont cessé d'admettre de nouveaux participants le 1^{er} janvier 1997; le second régime d'assurance-vie a cessé d'admettre de nouveaux participants le 1^{er} juillet 1994.

Régime de retraite des travailleurs des télécommunications : Certains salariés de la Colombie-Britannique sont couverts par un régime de retraite syndical. Les cotisations sont déterminées en fonction des dispositions de conventions collectives négociées et dépendent habituellement du revenu brut du salarié.

Régime de retraite de la fonction publique de la Colombie Britannique : Certains salariés de la Colombie-Britannique sont couverts par un régime de pension de retraite de la fonction publique. Les cotisations sont déterminées en fonction des dispositions des conventions collectives négociées par la Province de la Colombie-Britannique et dépendent habituellement du revenu brut du salarié.

Régimes de retraite à cotisations déterminées : La société offre deux régimes de retraite à cotisations déterminées. Le premier de ces deux régimes exige des cotisations minimales de 3 % de la part de la société. De plus, le salarié participant peut verser des cotisations annuelles au régime, à un taux allant de 3 % à 6 % de ses gains ouvrant droit à pension, et la société ajoute une cotisation pouvant aller jusqu'à 50 % de celle du salarié, en fonction du montant de la cotisation de l'employé et de son ancienneté. Dans le second régime de retraite à cotisations déterminées offert par la société, l'employé peut choisir de verser des cotisations au régime, à un taux allant de 2 % à 5 % de ses gains ouvrant droit à pension, et la société ajoute une cotisation pouvant aller jusqu'à 80 % de celle du salarié. De même, la société offre à certains salariés un programme en vertu duquel elle verse une cotisation égale à celle du salarié, jusqu'à un plafond annuel de 2 500 \$ par salarié.

a) Régimes à prestations déterminées

L'information concernant l'ensemble des régimes à prestations déterminées de la société se résume comme suit :

(en millions)	Régimes de retraite		Autres régimes	
	2004	2003	2004	2003
Obligation au titre des prestations constituées				
Solde au début	5 038,7 \$	4 585,7 \$	67,7 \$	67,3 \$
Coût des services rendus au cours de l'exercice	103,5	100,6	4,8	5,0
Intérêts débiteurs	312,4	307,0	2,4	3,8
Prestations versées b)	(242,0)	(234,6)	(5,3)	(4,9)
Perte actuarielle (gain actuariel)	154,1	280,0	(8,5)	(3,5)
Solde à la fin c) d)	5 366,7	5 038,7	61,1	67,7
Actif des régimes f)				
Juste valeur au début	5 002,4	4 506,8	49,6	52,8
Rendement annuel de l'actif des régimes	527,3	599,6	2,7	0,9
Cotisations patronales g)	135,8	95,3	1,2	0,8
Cotisations salariales	33,7	35,3	–	–
Prestations versées b)	(242,0)	(234,6)	(5,3)	(4,9)
Juste valeur à la fin	5 457,2	5 002,4	48,2	49,6
Situation de capitalisation – excédent (déficit)	90,5	(36,3)	(12,9)	(18,1)
Perte actuarielle nette non amortie (gain actuariel net non amorti)	769,1	793,3	(23,6)	(16,3)
Coût non amorti des services passés	6,6	7,3	–	–
Obligation transitoire non amortie (actif transitoire non amorti)	(322,8)	(367,6)	4,0	4,8
Actif (passif) au titre des prestations constituées	543,4	396,7	(32,5)	(29,6)
Provision pour moins-value	(127,0)	(101,6)	–	–
Actif (passif) au titre des prestations constituées, déduction faite de la provision pour moins-value	416,4 \$	295,1 \$	(32,5) \$	(29,6) \$

En 2001, la société a vendu la presque-totalité des activités d'annuaire des services de publicité de TELUS et de TELUS Québec. À la suite de cette transaction, l'obligation découlant des régimes de retraite des anciens employés des services de publicité de TELUS, contenue dans le régime de retraite de TELUS Corporation, sera transférée sur réception des autorisations nécessaires des organismes de réglementation; ces autorisations n'avaient pas encore été reçues au 31 décembre 2004. L'obligation découlant des régimes de retraite de 17,2 millions de dollars a été déterminée par calculs actuariels au 31 juillet 2001. En vertu du contrat de vente, des actifs du régime de retraite de TELUS Corporation de 17,2 millions de dollars, plus les intérêts courus au 31 décembre 2004 de 4,5 millions de dollars (3,1 millions de dollars en 2003), seront transférés tout comme l'obligation découlant des régimes de retraite. Les intérêts continueront de s'accumuler, à raison de 7 % par année, jusqu'à la date de transfert effectif des actifs. Le transfert sera comptabilisé comme un règlement dans la période où il aura lieu.

L'actif (le passif) au titre des prestations constituées, déduction faite de la provision pour moins-value, est pris en compte comme suit dans les bilans consolidés :

(en millions)	2004	2003
Régimes de retraite	416,4 \$	295,1 \$
Autres régimes	(32,5)	(29,6)
	383,9 \$	265,5 \$
Présenté comme suit dans le bilan consolidé :		
Frais reportés (note 17 b)	556,7 \$	426,8 \$
Autres passifs à long terme (note 17 b)	(172,8)	(161,3)
	383,9 \$	265,5 \$

La date d'évaluation utilisée pour déterminer l'actif des régimes et l'obligation au titre des prestations constituées est le 31 décembre.

notes complémentaires suite

Les coûts nets des régimes à prestations déterminées de la société s'établissent comme suit :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004			2003		
	Coûts engagés au cours de l'exercice	Ajustements comptables ¹⁾	Coûts constatés au cours de l'exercice	Coûts engagés au cours de l'exercice	Ajustements comptables ¹⁾	Coûts constatés au cours de l'exercice
Régimes de retraite						
Coût des services rendus au cours de l'exercice	70,4 \$	– \$	70,4 \$	65,3 \$	– \$	65,3 \$
Intérêts débiteurs	312,4	–	312,4	307,0	–	307,0
Rendement de l'actif des régimes	(527,3)	154,2	(373,1)	(599,6)	265,0	(334,6)
Coût des services passés	–	0,7	0,7	–	0,6	0,6
Perte actuarielle (gain actuariel)	154,1	(129,5)	24,6	280,0	(250,7)	29,3
Provision pour moins-value constituée sur l'actif au titre des prestations constituées	–	25,4	25,4	–	25,4	25,4
Amortissement de l'obligation (actif) transitoire	–	(44,8)	(44,8)	–	(44,8)	(44,8)
	9,6 \$	6,0 \$	15,6 \$	52,7 \$	(4,5)\$	48,2 \$

1) Ajustements comptables visant à répartir les coûts sur plusieurs exercices afin de tenir compte de la nature à long terme des avantages sociaux futurs.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004			2003		
	Coûts engagés au cours de l'exercice	Ajustements comptables ¹⁾	Coûts constatés au cours de l'exercice	Coûts engagés au cours de l'exercice	Ajustements comptables ¹⁾	Coûts constatés au cours de l'exercice
Autres régimes						
Coût des services rendus au cours de l'exercice	4,8 \$	– \$	4,8 \$	5,0 \$	– \$	5,0 \$
Intérêts débiteurs	2,4	–	2,4	3,8	–	3,8
Rendement de l'actif des régimes	(2,7)	0,1	(2,6)	(0,9)	(1,8)	(2,7)
Perte actuarielle (gain actuariel)	(8,5)	7,1	(1,4)	(3,5)	2,3	(1,2)
Amortissement de l'obligation (actif) transitoire	–	0,8	0,8	–	0,8	0,8
	(4,0)\$	8,0 \$	4,0 \$	4,4 \$	1,3 \$	5,7 \$

1) Ajustements comptables visant à répartir les coûts sur plusieurs exercices afin de tenir compte de la nature à long terme des avantages sociaux futurs.

b) Versements de prestations

Les versements de prestations futurs estimatifs découlant des régimes à prestations déterminées de la société s'établissent comme suit :

Exercices se terminant les 31 décembre (en millions)	Régimes de retraite	Autres régimes
2005	251,1 \$	5,1 \$
2006	261,4	5,3
2007	273,2	5,5
2008	285,7	5,6
2009	301,3	5,8
2010 à 2014	1 761,3	31,1

c) Décomposition de la situation de capitalisation du régime de retraite à prestations déterminées

L'obligation au titre des prestations constituées est la valeur actuarielle actuelle des prestations attribuées pour les services rendus par l'employé à une date donnée. La décomposition des excédents et des déficits des

régimes de retraite à prestations déterminées de la société à la fin de l'exercice s'établit comme suit :

(en millions)	2004			2003		
	Obligation au titre des prestations constituées	Actif du régime	Situation de capitalisation – excédent (déficit) du régime	Obligation au titre des prestations constituées	Actif du régime	Situation de capitalisation – excédent (déficit) du régime
Régimes de retraite où l'actif est supérieur à l'obligation au titre des prestations constituées	2 977,5 \$	3 356,9 \$	379,4 \$	2 800,4 \$	3 123,7 \$	323,3 \$
Régimes de retraite où l'obligation au titre des prestations constituées est supérieure à l'actif	2 230,2	2 100,3	(129,9)	2 091,7	1 878,7	(213,0)
Capitalisé	159,0	–	(159,0)	146,6	–	(146,6)
Non capitalisé						
	2 389,2	2 100,3	(288,9)	2 238,3	1 878,7	(359,6)
(se reporter à la note 18 a)	5 366,7 \$	5 457,2 \$	90,5 \$	5 038,7 \$	5 002,4 \$	(36,3)\$

Aux 31 décembre 2004 et 2003, des lettres de crédit non utilisées garantissaient certains des régimes de retraite à prestations déterminées non capitalisés (se reporter à la note 14 d).

d) Décomposition de la situation de capitalisation des autres régimes à prestations déterminées

L'obligation au titre des prestations constituées est la valeur actuarielle actuelle des prestations attribuées pour les services rendus par l'employé à une date donnée. La décomposition des excédents et des déficits

des autres régimes à prestations déterminées de la société à la fin de l'exercice s'établit comme suit :

(en millions)	2004			2003		
	Obligation au titre des prestations constituées	Actif du régime	Situation de capitalisation – excédent (déficit) du régime	Obligation au titre des prestations constituées	Actif du régime	Situation de capitalisation – excédent (déficit) du régime
Autres régimes où l'actif est supérieur à l'obligation au titre des prestations constituées	33,9 \$	48,2 \$	14,3 \$	40,0 \$	49,6 \$	9,6 \$
Autres régimes non capitalisés où l'obligation au titre des prestations constituées est supérieure à l'actif	27,2	–	(27,2)	27,7	–	(27,7)
(se reporter à la note 18 a)	61,1 \$	48,2 \$	(12,9)\$	67,7 \$	49,6 \$	(18,1)\$

e) Obligation au titre des prestations de retraite accumulées

L'obligation au titre des prestations accumulées diffère de l'obligation au titre des prestations constituées en ce que la première n'intègre pas d'hypothèses sur les niveaux de rémunération futurs. La décomposition par la société de

l'obligation au titre des prestations de retraite accumulées et de l'actif à la fin de l'exercice s'établit comme suit :

(en millions)	2004			2003		
	Obligation au titre des prestations constituées	Actif du régime	Différence	Obligation au titre des prestations constituées	Actif du régime	Différence
Régimes de retraite où l'actif est supérieur à l'obligation au titre des prestations accumulées	3 582,1 \$	4 126,5 \$	544,4 \$	2 965,2 \$	3 408,5 \$	443,3 \$
Régimes de retraite où l'obligation au titre des prestations accumulées est supérieure à l'actif	1 357,5	1 330,7	(26,8)	1 650,8	1 593,9	(56,9)
Capitalisé	148,4	–	(148,4)	128,0	–	(128,0)
Non capitalisé						
	1 505,9	1 330,7	(175,2)	1 778,8	1 593,9	(184,9)
	5 088,0 \$	5 457,2 \$	369,2 \$	4 744,0 \$	5 002,4 \$	258,4 \$

f) Stratégies et politiques en matière de placement des régimes

Le principal objectif de la société à l'égard des régimes à prestations déterminées consiste à assurer la sécurité du revenu de retraite et des autres avantages pour les participants et leurs bénéficiaires. La société a pour objectif secondaire de maximiser le taux de rendement à long terme de l'actif des régimes à prestations déterminées tout en exposant la société à un risque acceptable.

Gestion du risque : La société estime que le risque absolu (c'est-à-dire le risque lié à l'augmentation des cotisations, à l'insuffisance des excédents des régimes et aux obligations non capitalisées) est plus important que le risque de rendement relatif. Par conséquent, la conception des régimes à prestations déterminées, la nature et l'échéance de l'obligation au titre des prestations déterminées et les caractéristiques de la participation aux régimes ont une incidence considérable sur les stratégies et les politiques en matière de placement. La société gère le risque en précisant quels types de placements sont autorisés et lesquels sont interdits, en établissant des stratégies de diversification et en déterminant des cibles en matière de répartition de l'actif.

Placements autorisés et placements interdits : Les types de placements qui sont autorisés et ceux qui sont interdits, de même que les lignes directrices et les limites qui les gouvernent, sont définis dans l'énoncé sur les politiques et procédures en matière de placement (l'« énoncé relatif aux placements ») de chaque caisse; cet énoncé, requis en vertu de la *Pension Benefits Standards Act*, est passé en revue et approuvé annuellement par la direction et par le comité de retraite de la société ou son fiduciaire désigné. Les lignes directrices et les limites sont de surcroît assujetties aux règles régissant les placements permis et les limites de prêt définies dans les *Pension Benefits Standards Regulations*. Outre les placements traditionnels, l'énoncé relatif aux placements de chaque caisse peut autoriser l'utilisation d'instruments dérivés pour faciliter les opérations de placement et pour gérer le risque, à condition qu'aucune position vendeur ne soit prise, que les placements ne fassent pas appel à l'effet de levier et que les instruments dérivés ne contreviennent pas aux lignes directrices ni aux limites établies dans l'énoncé relatif aux placements. Il est interdit aux caisses gérées à l'interne d'augmenter les placements bénéficiant d'une clause de droits acquis dans les titres de la société; les placements en question ont été

faits avant la fusion de BC TELECOM Inc. et de TELUS Corporation, les Sociétés remplacées de la société. Il est permis aux caisses gérées à l'externe d'investir dans des titres de la société, pourvu que ces placements soient conformes au mandat de la caisse et respectent l'énoncé relatif aux placements pertinent.

Diversification : La stratégie de la société à l'égard des placements en actions consiste à assurer la diversification des titres, des secteurs de l'industrie et des régions géographiques représentés dans le portefeuille. Une part significative (de 15 % à 25 % de l'actif total des régimes) des placements en actions est consacrée aux actions étrangères dans le but d'augmenter encore la diversification de l'actif. Les titres de créance peuvent comprendre une part importante de créances hypothécaires, l'objectif étant d'améliorer les flux de trésorerie et d'avoir une portée plus vaste pour la gestion de la composante en obligations de l'actif des régimes. Les titres de créance peuvent aussi comprendre des obligations à rendement réel, ce qui procure une protection à l'égard de l'inflation, stratégie qui fait pendant à l'indexation au coût de la vie que comprennent certains régimes à prestations déterminées. Des placements immobiliers sont utilisés pour compléter la diversification de l'actif des régimes, protéger celui-ci contre la potentielle inflation à long terme et assurer un revenu de placement relativement stable.

Relation entre l'actif des régimes et les obligations au titre des prestations : Dans le but de diminuer les coûts à long terme que représentent ses régimes à prestations déterminées, la société prend soin de ne pas faire correspondre l'actif des régimes et les obligations au titre des prestations. Cette stratégie est mise en application par l'inclusion de placements en actions dans la composition de l'actif à long terme ainsi que de titres à revenu fixe et de créances hypothécaires dont les durées sont différentes de celles des obligations au titre des prestations. Les problèmes de liquidités que cette stratégie pourrait entraîner sont enrayés par la grande diversification des placements (y compris l'encaisse et certains placements à court terme) ainsi que par les flux de trésorerie tirés des dividendes, des intérêts créditeurs et des loyers provenant de ces placements.

Répartition de l'actif : L'information sur la répartition ciblée et la répartition réelle de l'actif des régimes à prestations déterminées de la société se présente comme suit :

	Régimes de retraite			Autres régimes		
	Répartition ciblée pour	Pourcentage de l'actif des régimes à la fin		Répartition ciblée pour	Pourcentage de l'actif des régimes à la fin	
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Actions	55–65 %	64 %	63 %	–	–	–
Titres de créance	30–40 %	33 %	31 %	0–5 %	–	–
Placements immobiliers	0–5 %	3 %	3 %	–	–	–
Autres	0–5 %	–	3 %	95–100 %	100 %	100 %
		100 %	100 %		100 %	100 %

Au 31 décembre 2004, les actions de TELUS Corporation (en 2003, l'ensemble des actions de TELUS Corporation et de Verizon Communications Inc., auparavant un actionnaire important – se reporter à la note 20), comptait pour moins de 1 % de l'actif détenu dans les fiducies de retraite et d'autres avantages administrées par la société.

g) Cotisations patronales

Les meilleures estimations concernant les cotisations patronales de l'exercice 2005 aux régimes à prestations déterminées de la société s'établissent à 105,9 millions de dollars pour les régimes de retraite et à 1,1 million pour les autres régimes. Ces estimations se fondent sur les rapports de capitalisation annuelle préparés au milieu de l'exercice 2004 par des actuaires qui se sont servis des évaluations actuarielles formulées précédemment. Les rapports de capitalisation sont préparés en fonction des exercices des régimes de

retraite, qui correspondent aux années civiles. Les prochaines évaluations de capitalisation annuelles devraient être préparées vers le milieu de 2005.

h) Hypothèses

La direction doit faire des estimations importantes quant aux hypothèses actuarielles et économiques qui seront employées pour déterminer les coûts

des régimes à prestations déterminées, l'obligation au titre des prestations constituées et l'actif des régimes. Ces estimations importantes sont à long terme, ce qui est aussi le cas des avantages sociaux futurs. Les importantes hypothèses actuarielles moyennes pondérées découlant de ces estimations et retenues par la société pour évaluer son obligation au titre des prestations constituées sont les suivantes :

	Régimes de retraite		Autres régimes	
	2004	2003	2004	2003
Taux d'actualisation utilisé pour déterminer les éléments suivants :				
Coûts nets des prestations pour les exercices terminés les 31 décembre	6,25 %	6,75 %	5,55 %	5,64 %
Obligation au titre des prestations constituées aux 31 décembre	6,00 %	6,25 %	5,30 %	5,51 %
Taux de rendement à long terme ¹⁾ prévu de l'actif des régimes utilisé pour déterminer les éléments suivants :				
Coûts nets des prestations pour les exercices terminés les 31 décembre	7,50 %	7,48 %	5,50 %	5,50 %
Obligation au titre des prestations constituées aux 31 décembre	7,25 %	7,50 %	5,50 %	5,50 %
Taux de croissance futur de la rémunération utilisé pour déterminer les éléments suivants :				
Coûts nets des prestations pour les exercices terminés les 31 décembre	3,50 %	3,80 %	—	—
Obligation au titre des prestations constituées aux 31 décembre	3,00 %	3,50 %	—	—

1) Le taux de rendement à long terme prévu est fondé sur les rendements prévus des principales catégories d'actif et pondéré en fonction des cibles en matière de répartition de l'actif (se reporter à la note 18 f). Les rendements prévus découlent de l'examen continu par la société des tendances, de la conjoncture économique et des données fournies par des actuaires, ainsi que de la mise à jour de données historiques sous-jacentes.

Sensibilité des principales hypothèses en 2004	Régimes de retraite		Autres régimes	
	Variation de l'obligation	Variation des charges	Variation de l'obligation	Variation des charges
(en millions)				
Répercussions d'une variation hypothétique de 0,25 % ¹⁾ des taux suivants :				
Taux d'actualisation	175,7 \$	15,4 \$	1,1 \$	0,1 \$
Taux de rendement à long terme prévu de l'actif des régimes		12,4 \$		0,1 \$
Taux de croissance futur de la rémunération	30,7 \$	6,3 \$	— \$	— \$

1) Ces sensibilités sont hypothétiques et elles doivent être considérées avec circonspection. Les variations hypothétiques favorables à l'égard des hypothèses se traduisent par une diminution des montants, tandis que les variations hypothétiques défavorables à l'égard des hypothèses se traduisent par une augmentation des montants relativement à l'obligation et aux charges. Les variations des montants s'appuyant sur des fluctuations de 0,25 % des hypothèses ne peuvent généralement faire l'objet d'une extrapolation étant donné que la relation entre la variation de l'hypothèse et celle des montants n'est pas nécessairement linéaire. De plus, dans ce tableau, les répercussions de la variation d'une hypothèse donnée à l'égard de la variation de l'obligation ou de la variation des charges sont calculées sans modification des autres hypothèses. En fait, les variations d'un facteur peuvent entraîner la variation d'autres facteurs (par exemple une augmentation des taux d'actualisation peut entraîner des attentes accrues à l'égard du taux de rendement à long terme de l'actif des régimes) ce qui pourrait contribuer à amplifier ou à amoindrir la sensibilité.

Selon les estimations, les coûts des soins de santé payés par la société augmenteront à un rythme annuel de 9,5 % (10 % en 2003), le taux de croissance annuel devant être ramené à 5 % (5 % en 2003) sur une période de neuf ans.

i) Régimes à cotisations déterminées

Le total des coûts des régimes à cotisations déterminées constatés par la société se présente comme suit :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Cotisations au régime de retraite syndical et au régime de pension de retraite de la fonction publique	38,6 \$	39,6 \$
Autres régimes à cotisations déterminées	13,9	10,4
	52,5 \$	50,0 \$

Les cotisations ordinaires au régime de retraite syndical comprennent des montants relatifs aux autres régimes de 2,7 millions de dollars (2,8 millions de dollars en 2003).

19

information sectorielle

Les secteurs isolables de la société, utilisés pour les besoins de la gestion de l'entreprise, sont Communications et Mobilité. Le secteur Communications comprend les services locaux et interurbains de transmission de la voix, les services de transmission de données et les autres services de télécommunications, sauf les services sans fil. Le secteur Mobilité comprend les services de communications personnelles numériques et les services Internet sans fil.

La division sectorielle est établie sur la base de similarités technologiques, des compétences techniques nécessaires à la fourniture des produits et services, ainsi que des canaux de distribution employés. Les ventes inter-sectorielles sont comptabilisées à la valeur d'échange, soit un montant convenu entre les parties.

	Communications		Mobilité		Éliminations		Chiffres consolidés	
Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Produits externes	4 769,3 \$	4 786,4 \$	2 811,9 \$	2 359,6 \$	– \$	– \$	7 581,2 \$	7 146,0 \$
Produits intersectoriels	96,6	94,5	21,5	15,7	(118,1)	(110,2)	–	–
Total des produits d'exploitation	4 865,9	4 880,9	2 833,4	2 375,3	(118,1)	(110,2)	7 581,2	7 146,0
Charges d'exploitation	2 864,9	2 852,2	1 691,2	1 559,9	(118,1)	(110,2)	4 438,0	4 301,9
Coûts de restructuration et de réduction de l'effectif	52,6	28,3	–	–	–	–	52,6	28,3
BAIIA ¹⁾	1 948,4 \$	2 000,4 \$	1 142,2 \$	815,4 \$	– \$	– \$	3 090,6 \$	2 815,8 \$
Total des dépenses en immobilisations	964,3 \$	892,8 \$	354,7 \$	359,9 \$	– \$	– \$	1 319,0 \$	1 252,7 \$
BAIIA, moins le total des dépenses en immobilisations	984,1 \$	1 107,6 \$	787,5 \$	455,5 \$	– \$	– \$	1 771,6 \$	1 563,1 \$

1) Selon la définition de la société, le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (le « BAIIA ») correspond aux produits d'exploitation diminués des charges d'exploitation ainsi que des coûts de restructuration et de réduction de l'effectif. La société a publié de l'information au sujet du BAIIA et l'inclut dans l'information présentée parce qu'il constitue une mesure clé à laquelle la direction a recours pour évaluer la performance de ses secteurs d'exploitation et qu'il sert à déterminer si la société respecte les clauses restrictives de ses conventions d'emprunt.

20

opérations entre apparentés

En 2001, la société a conclu avec Verizon Communications Inc. (« Verizon »), filiales comprises, alors un actionnaire important, une convention visant l'acquisition de certains droits à l'égard de logiciels, de technologies, de services et d'autres avantages de Verizon. Cette convention remplace et modifie une convention antérieure intervenue entre la société et GTE Corporation. Cette convention est renouvelable annuellement à l'entière discrétion de la société jusqu'au 31 décembre 2008 et elle a été renouvelée pour 2005.

Le 30 novembre 2004, Verizon et la société ont conclu une convention en vertu de laquelle les membres indépendants du conseil d'administration de la société convenaient de faciliter la cession par Verizon de sa participation de 20,5 % dans la société. Une telle convention était nécessaire en raison de certaines dispositions restrictives de la convention d'alliance à long terme du 31 janvier 1999 entre Verizon et la société. Cette cession a été effectuée par reclassement de la totalité des actions de la société détenues par Verizon, le 14 décembre 2004. À la suite de cette cession, Verizon et la société ne sont plus des apparentés aux fins des principes comptables généralement reconnus et Verizon n'a plus de droit préférentiel d'acquisition de nouvelles actions (se reporter à la note 15 m).

En vertu de la convention relative à la cession, et de la convention modifiée en vertu de laquelle la société achète certains droits d'utilisation de logiciels, de technologies, de services et d'autres avantages de Verizon, Verizon a versé à la société 148 millions de dollars (125 millions de dollars US). Cette opération entre apparentés n'a pas eu lieu dans le cours normal des activités et n'a pas entraîné de changement substantiel dans les participations ; elle a donc été évaluée aux valeurs comptables pour les parties respectives.

Le règlement s'analyse comme suit :

Exercice terminé le 31 décembre (en millions)	2004
Répartition du produit net	
Remboursement de montants payés à l'avance à l'égard de logiciels et de la technologie connexe	
Charges payées d'avance et autres	8,1 \$
Charges reportées	25,2
Surplus d'apport	114,8
	148,1 \$

Dans le cadre de cette cession, un certain nombre de conventions entre Verizon et la société ont été résiliées ou modifiées, notamment la *Software and Related Technology and Services Agreement* (« SRT » – convention à l'égard des logiciels, de la technologie connexe et des services) modifiée et retraitée en vertu de laquelle la société a acquis certains droits à l'égard de logiciels, de technologies, de services et d'autres avantages.

La SRT a été prolongée jusqu'en 2008. La société détiendra encore des droits exclusifs au Canada à l'égard de marques de commerce, de logiciels et de technologie précis acquis avant la cession par Verizon de sa participation dans la société, et Verizon est tenue de continuer de fournir des mises à jour et du soutien pour les logiciels et la technologie que la société utilise sous licence. Les droits annuels à payer par la société en vertu de la SRT pour les années 2005 à 2008 ont été réduits d'un total de 82 millions de dollars US à 4 dollars US; Verizon et la société s'engagent toujours à utiliser leurs services transfrontaliers respectifs, là où les capacités et les exigences des clients le permettent, et la société a été déchargée de son obligation à ne pas livrer concurrence aux États-Unis.

Au 31 décembre 2004, la société avait acquis en vertu de la convention des licences d'utilisation de logiciels désignés et une licence de marque de commerce totalisant 312,1 millions de dollars, montant constaté dans les immobilisations et les autres actifs. Ces actifs sont évalués à la juste valeur marchande établie à la date d'acquisition par une expertise indépendante. L'engagement total aux termes de la SRT s'élève à 275 millions de dollars US (377 millions de dollars US en 2003) pour la période de 2001 à 2008 et l'engagement résiduel après le 31 décembre 2004 s'établit à 4 dollars US (102 millions de dollars US en 2003).

La société a reçu et passé en charges des services continus et d'autres avantages dans le cours normal de ses activités, selon les conditions et modalités du marché. Par suite de la cession par TELUS, en 2001, des activités relatives aux annuaires à Verizon, la société facture aux clients les inscriptions dans les annuaires pour le compte de Verizon et en assure le recouvrement. La société devait à Verizon, sur une base nette et compte tenu de la refacturation et du recouvrement exécutés pour le compte de Verizon de même que des dividendes à payer, une somme de 40,9 millions de dollars au 31 décembre 2003.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Convention conclue avec Verizon –		
Services continus et autres avantages passés en charges	25,2 \$	27,7 \$
Ventes à Verizon (utilisation par les clients de Verizon de l'infrastructure de télécommunications de TELUS et d'autres ressources)	52,4 \$	47,2 \$
Achats à Verizon (utilisation par les clients de TELUS de l'infrastructure de télécommunications de Verizon et d'autres ressources)	33,2 \$	35,9 \$

21 différences entre les principes comptables généralement reconnus du Canada et ceux des États-Unis

Les états financiers consolidés ont été dressés selon les PCGR du Canada. Les principes adoptés dans ces états financiers sont conformes à tous les égards importants à ceux généralement reconnus des États-Unis, à l'exception des différences résumées ci-dessous. Les différences importantes entre les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis auraient l'incidence suivante sur le bénéfice net présenté par la société :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions, sauf les montants par action)	2004	2003
Bénéfice net selon les PCGR du Canada	565,8 \$	(retraité – note 2 b) 324,4 \$
Ajustements :		
Charges d'exploitation		
Exploitation b)	2,2	(16,9)
Amortissement des immobilisations corporelles c)	6,5	93,4
Amortissement des actifs incorporels d)	(81,8)	(81,8)
Coûts de financement f)	8,4	9,6
Comptabilisation des instruments dérivés g)	(4,4)	2,0
Impôts sur les ajustements ci-dessus h)	32,1	(1,7)
Bénéfice net selon les PCGR des États-Unis	528,8	329,0
Autres éléments du résultat étendu i)	(63,0)	(205,0)
Résultat étendu selon les PCGR des États-Unis	465,8 \$	124,0 \$
Bénéfice net par action ordinaire et action sans droit de vote selon les PCGR des États-Unis		
– De base	1,48 \$	0,93 \$
– Dilué	1,46 \$	0,93 \$

Le tableau qui suit présente une analyse des bénéfices non répartis (déficit) effectuée de manière à refléter l'application des PCGR des États-Unis :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Solde au début de l'exercice	(844,7)\$	(960,6)\$
Bénéfice net selon les PCGR des États-Unis	528,8	329,0
	(315,9)	(631,6)
Moins : Dividendes sur actions ordinaires et actions sans droit de vote payés ou à payer en espèces	204,7	165,8
Dividendes sur actions ordinaires et actions sans droit de vote réinvestis ou devant être réinvestis en actions nouvellement émises	26,9	43,8
Coût d'achat d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote en sus du capital-actions déclaré (note 15 i)	38,6	–
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	1,8	3,5
Excédent de la prime au rachat des actions préférentielles et privilégiées sur le montant imputable au surplus d'apport (note 15 b)	2,3	–
Solde à la fin de l'exercice	(590,2)\$	(844,7)\$

notes complémentaires suite

Le tableau qui suit présente une analyse des postes les plus importants du bilan effectuée de manière à refléter l'application des PCGR des États-Unis :

(en millions)	2004	2003
Actif à court terme	2 647,6 \$	1 517,3 \$
Immobilisations		
Immobilisations corporelles et autres	7 528,2	7 757,8
Actifs incorporels amortissables	2 476,5	2 666,0
Actifs incorporels à durée de vie indéfinie	2 955,8	2 954,6
Écarts d'acquisition	3 545,4	3 536,6
Impôts sur les bénéfices reportés	218,8	709,0
Autres actifs	658,5	623,1
	20 030,8 \$	19 764,4 \$
Passif à court terme	1 969,1 \$	2 154,7 \$
Dette à long terme	6 341,1	6 628,4
Autres passifs à long terme	1 763,8	1 367,1
Impôts sur les bénéfices reportés	1 593,7	1 638,8
Part des actionnaires sans contrôle	13,1	10,7
Capitaux propres	8 350,0	7 964,7
	20 030,8 \$	19 764,4 \$

Le tableau qui suit présente le rapprochement des capitaux propres tenant compte des différences entre les PCGR du Canada et ceux des États-Unis :

(en millions)	2004	2003
Capitaux propres selon les PCGR du Canada	7 025,6 \$	(retraité – note 2 b) 6 521,2 \$
Ajustements		
Méthode de l'acquisition contre méthode de la fusion d'intérêts communs a), c) à f)	1 458,9	1 512,9
Écarts d'acquisition supplémentaires découlant de l'acquisition de Clearnet e)	123,5	123,5
Déventures convertibles (y compris l'option de conversion) f)	(8,0)	(8,8)
Comptabilisation des instruments dérivés g)	(3,0)	(0,1)
Autres éléments du résultat étendu cumulés i)	(247,0)	(184,0)
Capitaux propres selon les PCGR des États-Unis	8 350,0 \$	7 964,7 \$
Composition des capitaux propres selon les PCGR des États-Unis		
Actions préférentielles et privilégiées		
Actions préférentielles et privilégiées de TELUS Communications Inc. (note 15 b)	– \$	69,7 \$
Avoir des porteurs d'actions ordinaires		
Actions ordinaires	4 341,0	4 282,6
Actions sans droit de vote	4 700,8	4 585,8
Options et bons de souscription (note 15 d)	26,9	51,5
Montant constaté au titre des actions pouvant être émises dans le cadre du régime incitatif à base d'actions	0,8	0,6
Écart de conversion cumulé	(2,2)	(2,7)
Bénéfices non répartis (déficit)	(590,2)	(844,7)
Autres éléments du résultat étendu cumulés i)	(247,0)	(184,0)
Surplus d'apport	119,9	5,9
	8 350,0	7 895,0
	8 350,0 \$	7 964,7 \$

a) Fusion de BC TELECOM et de TELUS

Le regroupement entre BC TELECOM et TELUS Corporation (société portant la nouvelle dénomination de TELUS Holdings Inc. et liquidée le 1^{er} juin 2001) a été comptabilisé selon la méthode de la fusion d'intérêts communs, conformément aux PCGR du Canada. Selon les PCGR du Canada, l'application de cette méthode à la fusion entre BC TELECOM et TELUS Holdings Inc. a entraîné le retraitement des chiffres des exercices antérieurs comme si les deux sociétés avaient toujours été regroupées. Selon les PCGR des États-Unis, la fusion est comptabilisée selon la méthode de l'acquisition. Le recours à cette méthode donne lieu à l'acquisition de TELUS (TELUS Holdings Inc.) par BC TELECOM pour une somme de 4 662,4 millions de dollars (y compris des frais de fusion de l'ordre de 51,9 millions de dollars) en date du 31 janvier 1999.

b) Charges d'exploitation – Exploitation

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Avantages sociaux futurs	(16,9)\$	(16,9)\$
Rémunération à base d'actions	19,1	–
	2,2 \$	(16,9)\$

Avantages sociaux futurs : Selon les PCGR des États-Unis, les actifs et les obligations liés aux avantages sociaux futurs de TELUS ont été constatés à leur juste valeur au moment de l'acquisition. La comptabilisation des avantages sociaux futurs selon les PCGR du Canada a été modifiée pour qu'elle se rapproche davantage de la comptabilisation selon les PCGR des États-Unis, avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2000. Les PCGR du Canada prévoient que les soldes transitoires peuvent être comptabilisés prospectivement. Par conséquent, afin que les données présentées soient conformes aux PCGR des États-Unis, l'amortissement du solde transitoire doit être retranché de la charge au titre des avantages sociaux futurs.

Rémunération à base d'actions : Selon les PCGR du Canada, la société est tenue, avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2004, d'adopter la méthode de la juste valeur pour comptabiliser la rémunération à base d'actions liée aux attributions faites après 2001 (se reporter aux notes 2 a) et 9 a). En vertu des PCGR des États-Unis, la société est tenue de présenter l'incidence qu'aurait le recours à la méthode de la comptabilisation à la juste valeur de la rémunération à base d'actions sur le bénéfice net et le résultat par action ordinaire et par action sans droit de vote, pour les attributions faites après 1994; la société continue d'utiliser la méthode de la valeur intrinsèque aux fins des PCGR des États-Unis. La juste valeur des options attribuées par la société en 2004 et en 2003 et les hypothèses moyennes pondérées ayant servi à estimer cette juste valeur sont présentées à la note 9 a). En utilisant les justes valeurs présentées à la note 9 a), cette incidence se traduirait approximativement par les montants pro forma que voici :

Exercices terminés les 31 décembre (en millions, sauf les montants par action)	2004	2003
Bénéfice net selon les PCGR des États-Unis		
Présenté	528,8 \$	329,0 \$
Déduire : Rémunération à base d'actions découlant des options sur actions calculée selon la méthode de la juste valeur pour toutes les attributions	(22,0)	(43,9)
Pro forma	506,8 \$	285,1 \$
Bénéfice net selon les PCGR des États-Unis par action ordinaire et action sans droit de vote		
De base		
Présenté (selon la méthode de la valeur intrinsèque)	1,48 \$	0,93 \$
Pro forma (selon la méthode de la juste valeur)	1,42 \$	0,81 \$
Dilué		
Présenté (selon la méthode de la valeur intrinsèque)	1,46 \$	0,93 \$
Pro forma (selon la méthode de la juste valeur)	1,40 \$	0,80 \$

c) Charges d'exploitation – Amortissement

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Fusion de BC TELECOM et de TELUS	6,5 \$	35,8 \$
Perte de valeur de l'actif	–	57,6
	6,5 \$	93,4 \$

d) Charges d'exploitation – Amortissement des actifs incorporels

Étant donné que les actifs incorporels de TELUS au moment de l'acquisition ont été comptabilisés à leur juste valeur (se reporter à la note 21 a), leur amortissement, sauf pour ceux ayant une durée de vie indéfinie, devra être pris en compte selon les PCGR des États-Unis. L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire comme au cours des exercices précédents.

Voici les montants supplémentaires qui ont été comptabilisés comme des actifs incorporels découlant de l'acquisition susmentionnée de TELUS :

	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	
(en millions)			2004	2003
Actifs incorporels amortissables				
Abonnés – services avec fil	1 950,0 \$	257,4 \$	1 692,6 \$	1 731,0 \$
Abonnés – services sans fil	250,0	203,1	46,9	90,3
	2 200,0	460,5	1 739,5	1 821,3
Actifs incorporels à durée de vie indéfinie				
Licences d'utilisation de spectre ¹⁾	1 833,3	1 833,3	–	–
	4 033,3 \$	2 293,8 \$	1 739,5 \$	1 821,3 \$

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

Le montant total estimatif de la dotation aux amortissements des actifs incorporels amortissables, calculé en fonction des actifs détenus au 31 décembre 2004, s'établit comme suit pour chacun des cinq prochains exercices :

Exercices se terminant les 31 décembre (en millions)	
2005	341,7 \$
2006	194,7
2007	101,8
2008	52,7
2009	46,9

Fusion de BC TELECOM et de TELUS : Étant donné que, selon la méthode de l'acquisition, les immobilisations de TELUS au moment de l'acquisition ont été comptabilisées à leur juste valeur, plutôt qu'à leur coût sous-jacent (valeur comptable) pour TELUS, leur amortissement selon les PCGR des États-Unis différera. Au 31 mars 2004, l'amortissement de cet écart était terminé.

Perte de valeur de l'actif : Au premier trimestre de 1998, BC TELECOM a comptabilisé une charge au titre de la dépréciation des immobilisations. L'évaluation de la moins-value des immobilisations ne prévoit pas l'actualisation des flux de trésorerie nets futurs estimatifs pour le calcul de la valeur recouvrable nette. Selon les PCGR du Canada, au moment de l'évaluation, le montant constaté de la perte de valeur correspondait à l'excédent de la valeur comptable sur la valeur recouvrable, tandis que suivant les PCGR des États-Unis, le montant constaté de la perte de valeur correspondait à l'excédent de la valeur comptable sur les flux de trésorerie nets futurs estimatifs actualisés ayant servi à déterminer la valeur recouvrable nette. Selon les PCGR des États-Unis, le montant après impôts passé en charges en 1998 aurait été plus élevé de 232,2 millions de dollars et il n'aurait pas été considéré comme un élément extraordinaire. L'amortissement annuel serait inférieur de quelque 72 millions de dollars par suite de la comptabilisation de cette perte de valeur supérieure selon les PCGR des États-Unis. Au 31 décembre 2003, l'amortissement de cet écart était terminé.

notes complémentaires suite

e) Écarts d'acquisition

Fusion de BC TELECOM et de TELUS : Selon la méthode de l'acquisition, les actifs et les passifs de TELUS au moment de l'acquisition (se reporter à la note 21 a) ont été comptabilisés à leur juste valeur, et l'excédent du prix d'achat de 403,1 millions de dollars a été attribué aux écarts d'acquisition. Depuis le 1^{er} janvier 2002, la valeur comptable de l'écart d'acquisition n'est plus systématiquement amortie, mais plutôt soumise à un test de dépréciation périodique.

Écarts d'acquisition supplémentaires découlant de l'acquisition de Clearnet : Selon les PCGR des États-Unis, les actions émises par l'acquéreur afin de conclure une acquisition sont évaluées à la date de l'annonce de l'acquisition. Or, selon les PCGR du Canada, ces mêmes actions doivent être évaluées à la date à laquelle l'opération a lieu. Par conséquent, le prix d'achat selon les PCGR des États-Unis est supérieur de 131,4 millions de dollars à celui établi selon les PCGR du Canada. La différence qui en résulte est imputée aux écarts d'acquisition. Depuis le 1^{er} janvier 2002, la valeur comptable des écarts d'acquisition n'est plus systématiquement amortie, mais plutôt soumise à un test de dépréciation périodique.

f) Coûts de financement

Fusion de BC TELECOM et de TELUS : Étant donné que, selon la méthode de l'acquisition, la dette à long terme de TELUS au moment de l'acquisition a été comptabilisée à sa juste valeur, plutôt qu'à son coût sous-jacent (valeur comptable) pour TELUS, les intérêts débiteurs sur cette dette selon les PCGR des États-Unis différeront.

Déventures convertibles : En vertu des PCGR du Canada, l'option de conversion des déventures convertibles est présentée séparément à titre de composante des capitaux propres. Selon les PCGR des États-Unis, cette option de conversion ne nécessite aucune bifurcation et elle est

par conséquent présentée comme un passif, de même que le solde des déventures convertibles. L'accroissement du capital en vertu des PCGR du Canada n'est pas nécessaire en vertu des PCGR des États-Unis, et l'ajustement est inclus dans l'ajustement des intérêts débiteurs lors du rapprochement.

g) Comptabilisation des instruments dérivés

Le 1^{er} janvier 2001, la société a adopté, aux fins des PCGR des États-Unis, les dispositions du Statement of Financial Accounting Standards No. 133, intitulé *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*. Cette norme exige que tous les instruments dérivés soient comptabilisés comme actif ou passif et évalués à leur juste valeur. Les PCGR du Canada prévoient un traitement comptable différent pour les instruments financiers. Selon les PCGR des États-Unis, les instruments dérivés qui constituent des couvertures de juste valeur, y compris les instruments financiers faisant l'objet de la couverture, sont évalués à la valeur marchande, et les ajustements sont reflétés dans les résultats. Les instruments dérivés qui constituent des couvertures de flux de trésorerie sont évalués à la valeur marchande, et les ajustements sont reflétés dans le résultat étendu (se reporter à la note 21 i).

h) Impôts sur les bénéfices

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004	2003
Exigibles	(125,8)\$	(221,7)\$
Reportés	348,8	395,4
	223,0	173,7
Crédits d'impôt à l'investissement	(0,6)	(1,3)
	222,4 \$	172,4 \$

La charge (l'économie) d'impôts sur les bénéfices de la société, aux fins des PCGR des États Unis, diffère de celle obtenue par l'application des taux d'imposition prévus par la loi en raison des éléments suivants :

Exercices terminés les 31 décembre (montants en millions)	2004		2003	
Impôts de base fédéral et provinciaux combinés aux taux d'imposition prévus par la loi	262,0 \$	34,7 %	186,8 \$	37,1 %
Écart de taux d'imposition appliqué au règlement de questions fiscales de l'exercice précédent et ajustements corrélatifs à ce règlement	(50,3)		(49,7)	
Réévaluation d'actifs et de passifs d'impôts reportés en fonction de variations des taux d'imposition prévus par la loi	(14,0)		13,0	
Crédits d'impôt à l'investissement	(0,4)		(0,8)	
Autres	6,6		1,8	
	203,9	27,0 %	151,1	30,0 %
Impôt des grandes sociétés	18,5		21,3	
Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices selon les PCGR des États-Unis	222,4 \$	29,5 %	172,4 \$	34,3 %

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

Les écarts temporaires constituant les actifs (passifs) d'impôts futurs sont estimés ci-dessous :

(en millions)	2004	2003
Immobilisations		
Immobilisations corporelles et autres et actifs incorporels amortissables	(615,2)\$	(534,1)\$
Actifs incorporels à durée de vie indéfinie	(991,9)	(1 007,0)
Provisions actuellement non déductibles	167,9	156,1
Pertes pouvant être reportées	424,9	622,2
Autres	77,8	137,0
	(936,5)\$	(625,8)\$
Actifs d'impôts reportés		
À court terme	438,4 \$	304,0 \$
À long terme	218,8	709,0
	657,2	1 013,0
Passifs d'impôts reportés	(1 593,7)	(1 638,8)
Actifs (passifs) d'impôts reportés	(936,5)\$	(625,8)\$

i) Informations obligatoires supplémentaires selon les PCGR des États-Unis – Résultat étendu

Le Statement of Financial Accounting Standards No. 130, intitulé *Reporting Comprehensive Income*, exige qu'un état du résultat étendu soit présenté avec la même importance que les autres états financiers. Le résultat étendu, qui inclut le bénéfice net, tient compte de toutes les variations des capitaux

propres au cours de la période, à l'exception de celles qui découlent d'investissements effectués par les propriétaires ou de distributions qui leur sont versées. À l'heure actuelle, les PCGR du Canada n'exigent pas la présentation du résultat étendu.

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2004			2003		
	Juste valeur non réalisée des couvertures de flux de trésorerie	Passif minimal au titre des prestations de retraite	Total	Juste valeur non réalisée des couvertures de flux de trésorerie	Passif minimal au titre des prestations de retraite	Total
Montant	(72,9)\$	(23,6)\$	(96,5)\$	(303,8)\$	(12,5)\$	(316,3)\$
Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices	(25,4)	(8,1)	(33,5)	(114,5)	3,2	(111,3)
Montant net	(47,5)	(15,5)	(63,0)	(189,3)	(15,7)	(205,0)
Autres éléments du résultat étendu cumulés au début	(73,6)	(110,4)	(184,0)	115,7	(94,7)	21,0
Autres éléments du résultat étendu cumulés à la fin	(121,1)\$	(125,9)\$	(247,0)\$	(73,6)\$	(110,4)\$	(184,0)\$

j) Normes comptables publiées récemment mais non encore mises en œuvre

Rémunération à base d'actions: En vertu des PCGR des États-Unis, avec prise d'effet au troisième trimestre de son exercice 2005, la société sera tenue d'appliquer la méthode de la juste valeur pour comptabiliser les attributions de rémunérations à base d'actions octroyées à ses employés, comme le prévoit la norme SFAS 123(R). Comparativement à l'information qui a été antérieurement présentée et qui est présentée à l'heure actuelle aux fins des PCGR des États-Unis, l'adoption de cette norme entraînera un reclassement entre le capital-actions, le surplus d'apport et les bénéfices non répartis. La société prévoit qu'elle utilisera la méthode prospective modifiée comme méthode transitoire. La société procède actuellement à l'estimation de l'incidence sur l'information de rapprochement à fournir

aux fins des PCGR des États-Unis, mais n'en a pas encore établi le montant de façon définitive; ce montant pourrait être supérieur à la charge relative aux options sur actions, soit 176,9 millions de dollars, déclarée dans l'information de rapprochement à fournir aux fins des PCGR des États-Unis pour les exercices terminés les 31 décembre 2004 à 1999, inclusivement, en raison de la date d'entrée en vigueur initiale de la norme SFAS 123.

Autres normes : En ce qui concerne la société, aucune norme comptable américaine n'a été publiée récemment qui n'aurait pas encore été mise en œuvre et qui serait différente des normes comptables canadiennes publiées jusqu'ici mais non encore mises en œuvre.

excellence en information et en régie d'entreprise

TELUS est déterminée à faire preuve de transparence, à présenter une information financière fidèle et complète et à mettre en œuvre les meilleures pratiques en matière de régie d'entreprise.

Nous privilégions une approche proactive en matière d'information financière et de régie d'entreprise. Ainsi, nous allons souvent au-delà des exigences et, autant que possible, nous choisissons de mettre en application les nouvelles pratiques, avant même qu'elle ne soient coercitives. Cette approche se traduit par une série d'initiatives touchant l'ensemble de la société qui confirment notre engagement, assurent la gestion efficace de TELUS et, par le fait même, suscitent une plus grande confiance des investisseurs.

En 2004, nous sommes demeurés axés sur une régie d'entreprise rigoureuse en tablant sur des pratiques que nous avons adoptées depuis longtemps, dont les suivantes :

- la séparation des rôles de chef de la direction et de président du conseil;
- des réunions du comité de vérification au moins tous les trois mois;
- la présentation de rapports par le vérificateur interne au comité de vérification et des réunions trimestrielles régulières avec le président du comité de vérification;
- des sessions à huis clos lors de réunions du comité de vérification fixées au calendrier où les membres du comité se réunissent séparément avec le vérificateur externe et le vérificateur interne sans que les membres de la direction ne soient présents.

Nous avons pris des mesures additionnelles en 2004 pour mettre à jour notre politique en matière d'opérations d'initiés, notre manuel des politiques du conseil et nos politiques de sécurité dans l'entreprise et pour mettre en œuvre une politique sur la divulgation et la confidentialité de l'information de l'entreprise. Dans la même année, le comité de retraite du conseil a également procédé à un examen approfondi de la structure de la régie des régimes de retraite à prestations déterminées et des régimes de retraite à cotisations déterminées et a recommandé que des modifications y soient apportées. Le conseil a accepté ces modifications qui visent à simplifier la prise de décisions et à clairement délimiter les responsabilités et les obligations de rendre compte des fiduciaires des régimes de retraite.

Nous avons révisé à nouveau notre code de déontologie qui regroupe toutes les politiques régissant le comportement au travail et décrit les normes élevées de déontologie chez TELUS. Afin d'encourager le comportement éthique, nous demandons chaque année à tous les membres de l'équipe TELUS de suivre notre cours mis à jour e.Ethics, un outil d'apprentissage en ligne. Quatre-vingt-dix-sept pour cent des employés (sauf ceux de TELUS Mobilité) ont suivi le cours de 2004. Nous surveillons également de près et solutionnons les appels reçus par notre ligne téléphonique prioritaire destinée aux personnes souhaitant, de façon anonyme et confidentielle, présenter des plaintes ou soulever des questions en matière de comptabilité, de contrôle interne ou de déontologie – puis nous transmettons au comité de vérification des rapports trimestriels sur l'état et le règlement des appels. En 2004, le bureau de déontologie a répondu à 250 appels, parmi lesquels 143 avaient trait à des conseils demandés sur des plaintes ou des situations de déontologie. À la fin de 2004, le bureau de la déontologie a relevé vingt-deux infractions au code de déontologie, mais aucune impliquant une fraude de la part d'un employé jouant un rôle important dans les contrôles internes de l'information financière.

Nous continuons à voir à ce que des processus robustes soient en place pour définir, évaluer et limiter les principaux risques. En 2004, nous avons amélioré notre programme de gestion des risques de la société en séparant les risques propres à l'entreprise et ceux propres à une division opérationnelle, en établissant une comparaison et dressant les différences entre les risques associés aux secteurs d'exploitation filaire et sans fil et en analysant la perception qu'ont les différents niveaux de gestion des risques principaux. De plus, nous avons intensifié nos efforts de planification afin d'être en mesure de respecter l'article 404 de la loi Sarbanes-Oxley des États-Unis en ce qui a trait aux contrôles internes sur l'information financière en 2006.

Nous allons continuer à chercher des moyens d'améliorer notre régie d'entreprise en 2005. Par exemple, nous suivrons de près l'évolution de la nouvelle norme canadienne nouvellement proposée et de l'instruction générale canadienne sur la régie d'entreprise.

Le fer de lance de notre stratégie de saine régie d'entreprise est la communication afin de mieux répondre aux besoins des investisseurs. En 2004, nous avons fait des ajouts à notre site Web (telus.com/governance), tels que la publication de notre politique en matière d'opérations d'initiés, de notre manuel des politiques du conseil et de copies des documents déposés par notre chef de la direction et par notre chef des finances en vertu de la loi Sarbanes-Oxley et des lois sur les valeurs mobilières canadiennes. De plus, nous diffusons sur notre site Web des conférences téléphoniques trimestrielles à l'intention des investisseurs, et nous avons fait 11 présentations de conférences et tenu 122 assemblées des investisseurs en Amérique du Nord et en Europe. Comme nous l'avons fait pour les six dernières années, nous fixons publiquement des cibles de rendement mesurables (15 dans les dernières années) qui sont révisées au moins une fois par trimestre. C'est d'ailleurs grâce à ce type d'information prospective complète que TELUS a pu se hisser au premier rang en ce qui concerne « la stratégie, les objectifs et les perspectives » selon le classement mondial des rapports annuels établi par Corporate Essentials.

L'excellence en information et en régie d'entreprise dont nous faisons preuve depuis longtemps porte toujours fruits. Par exemple :

- Pour la dixième année en ligne, l'excellence de TELUS a été reconnue par l'Institut canadien des comptables agréés (ICCA), qui nous a décerné en novembre le prix d'excellence du meilleur rapport annuel du Canada et le prix d'excellence du secteur des communications et des médias.
- Le rapport annuel 2003 de TELUS s'est classé au neuvième rang parmi 1 000 sociétés internationales, au premier au Canada et au deuxième en Amérique du Nord dans le rapport annuel sur les rapports annuels de 2004, le seul outil de classement mondial des rapports annuels établi par Corporate Essentials.
- Moody's Investors Service a terminé une évaluation de la régie d'entreprise de TELUS en juillet 2004 et a conclu que la société a des pratiques rigoureuses en matière de régie d'entreprise.

Un exposé complet des pratiques en matière de régie d'entreprise de TELUS, y compris de l'information concernant nos pratiques en matière de régie d'entreprise comparées à celles exigées des émetteurs nationaux américains par la Bourse de New York, se trouve à l'adresse telus.com/governance ou dans la circulaire d'information 2005 de TELUS.

Pratiques et initiatives en matière de régie d'entreprise

Pratiques requises ¹
Attestation du chef de la direction et du chef des finances à l'égard du formulaire 40-F déposé auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (y compris les états financiers, le rapport de gestion, la notice annuelle et la circulaire d'information) et attestation des états financiers intermédiaires déposés auprès de différentes commissions des valeurs mobilières canadiennes • résultat d'un examen interne systématique approfondi, effectué avec diligence raisonnable
Contrôle de l'information et procédures de publication • des listes de contrôle détaillées sont établies et envoyées successivement aux cadres supérieurs et aux personnes occupant des postes clés liés à l'information
Améliorations au rapport de gestion et aux états financiers consolidés • déclaration d'obligations contractuelles et d'ententes hors bilan • information accrue et plus tôt que prévu sur les régimes de retraite et la réglementation des taux • information sur les estimations comptables critiques • rapprochement des mesures des résultats d'exploitation non fondées sur les PCGR (principes comptables généralement reconnus) et des mesures fondées sur les PCGR
Publication du code de déontologie de TELUS
Création d'un ligne téléphonique prioritaire réservée aux questions de déontologie • service permettant de présenter des plaintes et de soulever des questions, de façon anonyme, en matière de déontologie, de comptabilité et de contrôle interne
Comité de vérification composé de personnes possédant des « compétences financières » ² et comprenant au moins un « expert financier » ²
Indépendance des vérificateurs externes et approbation préalable par le comité de vérification des services de vérification et autres

¹ Pratiques requises par l'Institut Canadien des Comptables Agréés, diverses commissions des valeurs mobilières provinciales, la Bourse de Toronto, la Securities and Exchange Commission des États-Unis, la loi des États-Unis intitulée *Sarbanes-Oxley Act* ou la Bourse de New York.

² Le conseil de TELUS est d'avis que tous les membres du comité de vérification possèdent des « compétences financières » au sens du règlement adopté par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM) en vue de renforcer la confiance des investisseurs et qu'au moins un membre du comité de vérification est un « expert financier » (« Audit Committee financial expert »), au sens des règles de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, et possède de « l'expérience dans le domaine comptable ou un domaine de gestion financière connexe » comme l'exigent les lignes directrices en matière de régie d'entreprise de la Bourse de New York.

Pratiques volontaires
Améliorations aux procédés de gestion des risques de la société • évaluations plus approfondies sur la gestion des risques et des contrôles et attribution de responsabilités en matière de limitation des risques au niveau de la direction • révision et mise à jour du profil de risque de TELUS tout au long de l'année pour suivre l'évolution dynamique des risques • adoption d'un modèle de contrôle interne rigoureux (COSO, le Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) pour aider à l'évaluation de la procédure de contrôle dans toute l'organisation de TELUS • préparations accrues pour atteindre en 2006 la conformité à l'article 404 de la loi Sarbanes-Oxley des États-Unis, plus particulièrement en ce qui a trait aux contrôles internes de l'information financière
Code de déontologie de TELUS • revue annuelle avec les employés au moyen d'un cours interactif en ligne obligatoire • amélioré pour inclure la politique en matière d'opérations d'initiés, la nouvelle politique sur la divulgation et la confidentialité de l'information de l'entreprise et une description de la procédure de la ligne prioritaire pour problèmes d'éthique
Adoption d'un cadre d'action combiné plus complet pour le rapport de gestion, comme le recommande l'ICCA et d'un cadre de divulgation de l'information exigé par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières
Publication de la politique de TELUS en matière de divulgation et de confidentialité de l'information
Divulgation des modalités de nos facilités de crédit bancaire
Publication du manuel des politiques du conseil, y compris l'énoncé des attributions des comités
Cessation des attributions d'options aux administrateurs

Comités du conseil

Le conseil d'administration a formé quatre comités ayant chacun leur propre mandat et cadre de référence. Tous les membres de ces comités sont indépendants. Pour de plus amples renseignements, visitez la page about.telus.com/governance/board.html ou reportez-vous à la circulaire d'information 2005.

Comité de vérification	assure l'intégrité de l'information comptable et financière de TELUS; contrôles internes et contrôles de divulgation de l'information; conformité aux exigences juridiques et réglementaires; application du code de déontologie; indépendance et rendement des vérificateurs; gestion des risques; cote de solvabilité; plan à l'égard de la trésorerie et politique financière; procédure suivie à l'égard des dénonciations et des plaintes reçues
Comité de régie d'entreprise	assure l'efficacité du système de régie d'entreprise de TELUS; repère, recrute et nomme les administrateurs et leur offre une formation continue; élabore les principes de régie d'entreprise; supervise l'évaluation du conseil d'administration
Comité de rémunération et des ressources humaines	élabore la politique et les lignes directrices en matière de rémunération de la haute direction; supervise la planification de la relève des membres de la haute direction; évalue le rendement des membres de la haute direction et détermine la rémunération; examine et administre les régimes d'incitation et les plans de retraite supplémentaires des membres de la haute direction
Comité de retraite	supervise l'administration, la présentation de l'information financière et les activités de placement de tous les régimes de retraite de TELUS; examine les aspects administratifs et les politiques de placement des régimes de retraite, le rendement des portefeuilles de placement et la conformité à la législation applicable

conseil d'administration



R.H. (Dick) Auchinleck

Domicile :

Calgary, Alb.

Occupation principale :

Administrateur

Administrateur depuis : 2003

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences appliquées (génie chimique), université de la Colombie-Britannique 1976

Autres conseils : Conoco-Phillips Inc.

et Enbridge Commercial Trust

Comités de TELUS : Régie d'entreprise

et rémunération et ressources humaines



A. Charles Baillie

Domicile :

Toronto, Ont.

Occupation principale :

Administrateur

Administrateur depuis : 2003

Éducation :

- Baccalauréat ès arts (avec distinction) (sciences politiques et économie), Trinity College, université de Toronto 1962
- MBA, Harvard Business School 1964
- Doctorat honorifique en droit, université Queen's 2000

Autres conseils : Dana Corporation, Ballard Power Systems Inc., La Société d'histoire nationale du Canada, Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada et George Weston Limitée; président du Musée des beaux arts de l'Ontario; chancelier de l'université Queen's; président honoraire du Conseil canadien des chefs d'entreprise; et coprésident de la campagne de souscription de la Société canadienne pour la conservation de la nature

Comité de TELUS : Vérification



Micheline Bouchard

Domicile :

Montréal, Québec

Occupation principale :

Présidente et chef de la direction, ART Recherches et Technologies Avancées

Administrateur depuis : 2004

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences appliquées (génie physique), École Polytechnique 1969
- Maîtrise ès sciences appliquées (génie électrique), École polytechnique 1978
- Nommée membre de l'Ordre du Canada 1995
- Doctorat honorifique en affaires, Université de Montréal (HEC) 2000
- Doctorat honorifique en génie, université Waterloo 2002, Université d'Ottawa 2001 et université Ryerson Polytechnic 1998
- Doctorat honorifique en droit, université McMaster 1999

Autres conseils : Le Conference Board du Canada

Comité de TELUS : Vérification



R. John Butler, c.r.

Domicile :

Edmonton, Alb.

Occupation principale :

Conseiller juridique, Bryan & Company

Administrateur depuis : 1995

Éducation :

- Baccalauréat ès arts, université de l'Alberta 1965
- Baccalauréat en droit, université de l'Alberta 1968
- Admis au barreau de l'Alberta 1969

Autres conseils : Trans Global Insurance Company, Trans Global Life Insurance Company, Liquor Stores Income Trust et conseil des gouverneurs de la Ligue canadienne de football; président du conseil du Club de football des Eskimos d'Edmonton

Comités de TELUS : Président, retraite et membre, régie d'entreprise



Brian A. Canfield

Domicile :

Point Roberts, WA

Occupation principale :

Président du conseil, TELUS Corporation

Administrateur depuis : 1993

Éducation :

- Doctorat honorifique en technologie, British Columbia Institute of Technology 1997
- Nommé au Order of British Columbia 1998

Autres conseils : Terasen Inc., Suncor Énergie Inc. et Conseil canadien sur la reddition des comptes

Comité de TELUS : Retraite



Darren Entwistle

Domicile :

Vancouver, C.-B.

Occupation principale :

Président et chef de la direction, TELUS Corporation

Administrateur depuis : 2000

Éducation :

- Baccalauréat en économie (avec distinction), Université Concordia (Montréal) 1986
- MBA (finances), Université McGill 1988
- Diplôme en technologie des réseaux, université de Toronto 1990

Autres conseils : Groupe Financier Banque TD, Orchestre symphonique de Vancouver et Leading Edge Endowment Fund; conseil des gouverneurs de l'Institut international des télécommunications et président de la Royal Conservatory of Music's Capital Campaign



R.E.T. (Rusty) Goepel

Domicile :

Vancouver, C.-B.

Occupation principale :

Vice-président directeur, Raymond James

Financial Ltd., activités au Canada

Administrateur depuis : 2004

Éducation :

- Baccalauréat en commerce, université de la Colombie-Britannique 1965

Autres conseils : Président du Business Council of British Columbia; membre du comité d'organisation des jeux olympiques de Vancouver 2010, du Vancouver Airport Authority, de Spur Ventures Inc., d'Amerigo Resources Ltd. et de Premium Brands Ltd.

Comité de TELUS : Vérification

**John S. Lacey****Domicile :**

Don Mills, Ont.

Occupation principale :Président du conseil,
Alderwoods Group, Inc.**Administrateur depuis :** 2000**Éducation :**

- Programme de perfectionnement en gestion, Harvard Business School 1976

Autres conseils : Conseil consultatif de Tricap, Action cancer Ontario, CIBC, La Société Canadian Tire Limitée et Western Forest Products Ltd.; président du conseil de Doncaster Racing Inc. et de Doncaster Consolidated Ltd.

Comités de TELUS : Président, rémunération et ressources humaines et membre, régie d'entreprise

**Brian F. MacNeill****Domicile :**

Calgary, Alb.

Occupation principale :Président du conseil,
Petro-Canada**Administrateur depuis :** 2001**Éducation :**

- Baccalauréat en commerce, université du Montana 1965
- Certified Public Accountant (Californie) 1967
- Comptable agréé (Canada) 1970
- Fellow of the Chartered Accountants of Alberta 1995

Autres conseils : Groupe Financier Banque TD, Dofasco Inc., West Fraser Timber Co. Ltd. et FPI constituée d'hôtels Legacy

Comité de TELUS : Président, vérification

**Ronald P. Triffo****Domicile :**

Edmonton, Alb.

Occupation principale :Président du conseil,
Stantec Inc.**Administrateur depuis :** 1995**Éducation :**

- Baccalauréat ès sciences appliquées (génie civil), université du Manitoba 1961
- MSc (génie), université de l'Illinois 1963
- Études en politiques et théories économiques et en gestion des affaires, Université Concordia (Montréal) et School of Advanced Management (Banff) 1970-1974

Autres conseils : Président du conseil d'ATB Financial; coprésident de l'Alberta Economic Development Authority; membre de l'Alberta Ingenuity Fund et du conseil des gouverneurs de Junior Achievement of Northern Alberta

Comités de TELUS : Président, régie d'entreprise, et membre, retraite

**Donald P. Woodley****Domicile :**

Mono Township, Ont.

Occupation principale :Président, The Fifth
Line Enterprise**Administrateur depuis :** 1998**Éducation :**

- Baccalauréat en commerce, université de la Saskatchewan 1967
- MBA, université Western Ontario 1970

Autres conseils : DataMirror Corporation, d'Onx Enterprise Solutions Inc., Steam Whistle Brewing Inc., The Hospital for Sick Children Foundation et Ivey School of Business de l'université Western Ontario

Comités de TELUS : Rémunération et ressources humaines, et retraite

D'autres renseignements biographiques et les mises à jour faites pendant l'année peuvent être consultés sur le site Web à telus.com/bios.

équipe de direction



George Cope

Président et chef de la direction, TELUS Mobilité

Lieu : Scarborough, Ont.

Éducation :

- Baccalauréat en administration (avec distinction), université Western Ontario 1984

Conseils et comités : NII Holdings, Inc.

(auparavant Nextel International); OnX Inc.,

Association canadienne des télécommunications

sans fil, Toronto General & Western Foundation

et conseil consultatif de la Richard Ivey School

of Business à l'université Western Ontario;

conseil des gouverneurs de Crescent School



Darren Entwistle

Président et chef de la direction

Lieu : Vancouver, C.-B.

Éducation :

- Baccalauréat en économie (avec distinction), Université Concordia (Montréal) 1986
- MBA (finances), Université McGill 1988
- Diplôme en technologie des réseaux, université de Toronto 1990

Conseils et comités : Groupe Financier

Banque TD, Orchestre symphonique de Vancouver

et Leading Edge Endowment Fund; conseil

des gouverneurs de l'Institut international des

télécommunications et président de la Royal

Conservatory of Music's Capital Campaign



Joseph Grech

Vice-président directeur, Technologie et Exploitation

Lieu : Vancouver, C.-B.

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences appliquées (génie électrique), université de Toronto 1985

Conseils et comités : CANARIE (le fer de lance

de l'Internet évolué au Canada)



Robert McFarlane

Vice-président directeur et chef des finances

Lieu : Vancouver, C.-B.

Éducation :

- Baccalauréat en commerce (avec distinction), université Queen's 1983
- MBA, université Western Ontario 1985

Conseils et comités : Royal & SunAlliance

du Canada; Conseil consultatif de Vancouver,

division de la Colombie-Britannique, de l'Armée

du Salut; vice-président du comité de direction

du Business Council of British Columbia



Joseph Natale

Vice-président directeur et président, Solutions d'affaires

Lieu : Toronto, Ont.

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences appliquées (génie électrique), université de Waterloo 1987

Conseils et comités : Livingston International Inc.

et Royal Conservatory of Music



Wade Oosterman

Vice-président directeur et chef de la commercialisation

Lieu : Scarborough, Ont.

Éducation :

- Baccalauréat ès arts (économie et finances), université Western Ontario 1982

• MBA, université Western Ontario 1986

Conseils et comités : La Fondation qui lutte

contre la cécité – Canada



Karen Radford

Vice-présidente directrice et présidente, Solutions partenariats

Lieu : Calgary, Alb.

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences, université Mount Allison 1989

• MBA, université Dalhousie 1991

Conseils et comités : Center for Telecom

Management, université Southern California

et conseillère nationale de Youth in Motion

**Kevin Salvadori**

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

Lieu : Vancouver, C.-B.

Éducation :

- Baccalauréat ès sciences appliquées (technique de conception des systèmes), université de Waterloo 1993

Conseils et comités : Soltrus Inc.

**Judy Shuttleworth**

Vice-présidente directrice,
Ressources humaines

Lieu : Vancouver, C.-B.

Éducation :

- Programmes à l'intention des cadres de l'université Queen's (1979), université de la Colombie-Britannique (1997) et Verizon Executive Development (1998)

Conseils et comités : Comité des ressources humaines du Conference Board du Canada

**Hugues St-Pierre**

Président et
chef de la direction,
TELUS Québec

Lieu : Rimouski, Québec

Éducation :

- Baccalauréat en administration des affaires, Université du Québec à Rimouski 1974
- Programme avancé en gestion, Harvard Business School 1998

Conseils et comités : Fondation des Jeunesses musicales du Canada, CEFRIO (Centre franco-phone d'informatisation des organisations) et l'Institut national d'optique; membre du réseau des chefs de direction du Québec, du comité régional Accord du Bas-Saint Laurent et du comité consultatif de la Corporation Inno-Centre du Québec

**Janet Yale**

Vice-présidente directrice,
Affaires de l'entreprise

Lieu : Ottawa, Ont.

Éducation :

- Baccalauréat ès arts, Université McGill 1975
- Maîtrise en économie, université de Toronto 1976
- Baccalauréat en droit, université de Toronto 1981
- Admise au barreau de l'Ontario 1983

Conseils et comités : Collège Ashbury, the Ottawa Hospital, Association canadienne de la technologie de l'information (ACTI), Conseil pour le monde des Affaires et des Arts du Canada et Centre canadien du film; présidente du conseil d'administration du United Way/Centraide Ottawa et présidente de la campagne du renouvellement du Théâtre du Centre national des Arts

Visitez telus.com/bios
pour obtenir d'autres
renseignements
biographiques.

glossaire

Le glossaire est également affiché sur notre site Web, à l'adresse telus.com/glossary (en version anglaise).

1X : Norme technologique s'appliquant au service Internet haute vitesse sans fil 3G (troisième génération) permettant de transmettre à des vitesses allant jusqu'à 153 kbps. La norme 1X constituait la première étape de l'évolution de la norme AMRC2000 après la norme IS-95. Elle offre des capacités accrues de transmission de la voix et l'accès haute vitesse sans fil mobile à Internet au moyen de la transmission de données par paquets. La norme 1X était auparavant appelée 1XRTT.

1XEV-DO : La deuxième étape de l'évolution de la norme AMRC2000 comprend la gamme des technologies 1XEV. 1XEV-DO est réservé à la transmission de données et permet de télécharger des données vers l'aval à des débits allant jusqu'à 2,4 Mbps. Ce protocole convient aux applications de téléchargement sur large bande passante comme les transmissions sur RPV d'entreprise, les transferts de MP3 et la lecture vidéo en transit.

1XEV-DV : Deuxième membre de la gamme des technologies 1XEV, le protocole 1XEV-DV s'applique à la fois à la voix et aux données et permet d'offrir simultanément des services intégrés de transmission de la voix et de paquets de données sur réseau haute vitesse, comme la vidéo, les vidéoconférences et d'autres services multimédias, à des débits allant jusqu'à 3,09 Mbps. Il est rétrocompatible avec 1X.

3G (troisième génération) : Technologie sans fil de la nouvelle génération qui devrait être de type AMRC et qui permettra les communications multimédias et l'accès haute vitesse sans fil mobile à Internet au moyen de la transmission de données par paquets, à des vitesses de transmission minimales de 144 kbps dans des environnements mobiles (extérieurs) et de 2 Mbps dans des environnements fixes (intérieurs). Le cellulaire analogique est considéré comme la technologie sans fil de première génération, tandis que le numérique est considéré comme la technologie sans fil de deuxième génération.

accès commuté : Branchement à un autre ordinateur ou réseau au moyen d'un modem et d'une ligne téléphonique ordinaire.

AMRC (accès multiple par répartition de codes) : Cette technique consiste à diffuser un signal sur une bande de fréquences plus large que le signal pour permettre l'utilisation d'une bande commune par de nombreux utilisateurs et pour garantir la sécurité et la confidentialité du signal. Voir aussi IS-95 et AMRC2000.

AMRC2000 : Norme sans fil de troisième génération, adoptée par l'Union Internationale des Télécommunications (UIT), qui établit l'évolution vers la 3G pour les systèmes fondés sur la norme IS-95. La première étape de l'évolution de la norme AMRC2000 après la norme IS-95 s'appelle 1X. Voir aussi IS-95 et AMRC.

analogique : Mode de transmission employant un signal électrique continu (plutôt que numérique ou par impulsions).

bit par seconde (bps) : Unité de débit de transmission de données utilisée pour mesurer la quantité de données transmises par seconde entre deux points de télécommunication ou entre appareils d'un même réseau. Un kilobit

par seconde (kbps) correspond à mille bits par seconde; un mégabit par seconde (Mbps) correspond à un million de bits par seconde; un gigabit par seconde (Gbps) correspond à un milliard de bits par seconde; et un téra-bit par seconde (Tbps) correspond à un billion de bits par seconde.

cellulaire : Service de radiotéléphonie mobile offert en vertu d'une licence d'Industrie Canada au Canada et de la Federal Communications Commission (FCC) aux États-Unis, permettant d'utiliser un spectre de 50 MHz dans la bande des 800 MHz. Dans chaque région du Canada, deux licences 25 MHz sont accordées.

commerce mobile : Achat et vente de biens et de services au moyen d'appareils portatifs sans fil comme des téléphones cellulaires et des assistants numériques personnels.

commutateur : Dans un réseau de télécommunications, équipement qui achemine les données d'entrée à partir des multiples ports d'entrée vers le port de sortie particulier à partir duquel elles seront transmises à destination.

frais d'acquisition : Montant total des frais de financement des appareils, des commissions ainsi que des frais de publicité et de promotion ayant trait à l'acquisition initiale des clients au cours d'une période donnée. Selon leur définition, les frais d'acquisition excluent les coûts liés à la fidélisation des abonnés existants.

CRTC (Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes) : Organisme de réglementation fédéral régissant les radio-diffuseurs et les télédiffuseurs, ainsi que les sociétés de télécommunications et de câblodistribution au Canada.

entreprise autre qu'une ESLT : Entreprise de télécommunications faisant concurrence à une entreprise de télécommunications titulaire à l'extérieur de ses territoires d'exploitation traditionnels, telle que TELUS lorsqu'elle exerce des activités entrant en concurrence avec celles de l'ESLT en Ontario et au Québec. L'entreprise TELUS autre qu'une ESLT se consacre à la fourniture de services IP et de transmission de données à des clients d'affaires dans des centres urbains.

ESLC (entreprise de services locaux concurrentielle) : Type d'entreprise de télécommunications défini dans la réglementation qui fournit des services téléphoniques locaux en faisant concurrence à une ESLT, en utilisant soit son propre réseau et son propre commutateur, soit ses installations de commutation et une combinaison de ses installations de réseau ou des installations de réseau dégroupées de l'ESLT.

ESLT (entreprise de services locaux titulaire) : Entreprise de télécommunications établie qui fournit le service téléphonique local.

frontière de réseau : Zone dans le réseau où le trafic des clients entre dans le réseau d'infrastructure partagé du fournisseur de services ou sort de ce réseau. À la frontière du réseau, la fonctionnalité fait en sorte que les flots de trafic sont traités convenablement une fois à l'intérieur du réseau d'infrastructure, c'est-à-dire que le niveau de confidentialité, de sécurité, de fiabilité et de qualité de service convient au type de trafic ou au service en question.

FSI (fournisseur de service Internet) : Société qui fournit un service d'accès à Internet à des clients résidentiels ou d'affaires.

groupement : Réunion de services de télécommunications, comme l'Internet, le sans-fil, le service téléphonique local, l'interurbain et les fonctions téléphoniques, qui, étant vendus ensemble, peuvent comporter des avantages pour les clients tels qu'un prix réduit, un seul point d'accès et une certaine commodité. Au Canada, les groupements qui comprennent des services tarifés doivent être approuvés par le CRTC.

hébergement : Service qui consiste à conserver, à diffuser et à entretenir des fichiers pour un ou plusieurs sites Web. L'utilisation d'un service d'hébergement permet à un certain nombre de sociétés de partager les frais d'une connexion Internet rapide pour diffuser des fichiers, de même que d'autres frais d'infrastructure et de gestion liés à Internet. Ce service est également appelé « hébergement Web ».

hertz : Unité dimensionnelle de mesure de la fréquence d'une onde électromagnétique, c'est-à-dire du nombre de cycles effectués entre le creux et la crête de l'onde. Un hertz (Hz) est égal à un cycle par seconde. Un kilohertz (kHz) est égal à mille hertz, un mégahertz (MHz) est égal à un million de hertz et un gigahertz (GHz) est égal à un milliard de hertz.

IDEN (d'après l'anglais *integrated digital enhanced network*) : Technologie de réseau RMSA mise au point par Motorola pour utiliser les canaux de RMS de 800 MHz pour le service de RMSA numérique. Les signaux numériques permettent d'accroître considérablement l'efficacité de l'utilisation du spectre et la capacité du réseau.

interréseautage : Le service d'interréseautage de TELUS met en relation des réseaux locaux d'entreprise de façon à permettre la transmission de données et la répartition de capacité entre différents établissements d'un même client ou l'accès au réseau d'interconnexion à Internet de TELUS.

IP-One : Marque déposée des solutions téléphoniques IP de TELUS, qui utilisent la technologie IP pour transmettre des appels vocaux ainsi que des données et des fichiers vidéo connexes sur des réseaux intégrés. Ces solutions offrent des applications IP évoluées intégrant la messagerie vocale, le courriel, les données et les images vidéo par l'entremise de l'interface d'un portail Web.

IS-95 (d'après l'anglais *interim standard 95*) : Version de l'AMRC désignée par la Telecommunications Industry Association (TIA) et employée par TELUS Mobilité et d'autres réseaux partout dans le monde. La norme IS-95 est souvent appelée cdmaOne. Voir aussi AMRC.

itinérance : Se dit d'un service offert par des exploitants de réseaux de communications sans fil qui permet à un abonné d'utiliser son téléphone mobile alors qu'il se trouve dans le territoire de desserte d'une autre entreprise. L'itinérance nécessite une entente entre les exploitants.

Java : Langage de programmation polyvalent dont nombre des caractéristiques en font un langage bien adapté au Web. De petites applications appelées « applets Java » peuvent être téléchargées à partir d'un serveur Web pour être utilisées sur un ordinateur ou un téléphone sans fil muni d'un navigateur compatible.

largeur de bande : Différence entre les fréquences limites extrêmes d'une bande de fréquences continue, ou indicateur de la capacité de transmission d'information d'un canal. Plus la largeur de bande est étendue, plus la capacité de transmission d'information est élevée.

ligne d'abonné : Voie de transmission reliant les terminaux d'un abonné au réseau de télécommunication.

ligne d'abonné numérique : Ligne supportant une technologie permettant de transmettre voix, données et images vidéo à très haute vitesse sur des lignes téléphoniques de cuivre traditionnelles.

LNPA (ligne numérique à paire asymétrique) : Technologie qui permet la transmission d'information numérique sur large bande passante au moyen des lignes téléphoniques traditionnelles. Contrairement au service Internet par ligne commutée, la LNPA offre une connectivité disponible en tout temps. Elle est dite asymétrique parce qu'elle utilise la plus grande partie du canal pour la transmission réseau-abonné et seulement une petite partie pour la transmission abonné-réseau.

MTA (mode de transfert asynchrone) : Technologie de commutation à haute vitesse qui achemine la voix, les données et les images vidéo à haute vitesse sur le même réseau.

multiplexage : Technique permettant de transmettre simultanément plusieurs signaux ou flots de données sur une seule voie de transmission, combinés en un seul signal composite, puis de répartir les signaux à destination.

multiplexeur d'accès DSL (d'après l'anglais *digital subscriber line*, ou ligne d'abonné numérique) : Appareil de réseau qui reçoit les signaux de multiples lignes d'abonné numériques et les transmet sur un réseau fédérateur haute vitesse en utilisant une technique de multiplexage.

numérique : Mode de transmission employant une séquence d'impulsions discrètes et distinctes représentant les chiffres binaires 0 et 1 pour indiquer une information précise, par opposition au signal analogique continu. Par comparaison aux systèmes analogiques, les systèmes numériques offrent une capacité, une confidentialité et une clarté d'appel accrues et davantage d'options.

opérateur de réseau mobile virtuel ou MVNO (d'après l'anglais *mobile virtual network operator*) : Opérateur de services mobiles qui ne dispose pas de réseau ou de spectre exploité sous licence mais qui loue la capacité sans fil d'autres entreprises.

PCGR : Principes comptables généralement reconnus.

PMPA (produits moyens par appareil) : Produits moyens par appareil, ou par abonné au sans fil, exprimé sous forme de tarif mensuel pour une période donnée.

point d'accès sans fil à Internet : Lieu public (par exemple, un café, une gare, un aéroport, un immeuble de bureaux ou un centre de congrès) donnant accès à un réseau sans fil Wi-Fi.

point de présence : Point d'accès à Internet doté d'une adresse IP unique. Le nombre de points qu'un FSI possède est quelquefois utilisé pour mesurer son importance ou sa croissance.

pollurriel : Courriel inutile non sollicité diffusé en vrac.

POP : Personne vivant dans une zone de population qui est, en totalité ou presque, comprise dans la zone de couverture d'un réseau.

portail Web : Passerelle Internet qui offre aux clients l'accès aux nouvelles et à l'information en ligne, 24 heures sur 24, 7 jours par semaine.

postpayé : Se dit d'un service sans fil payé après l'utilisation. Ce mode de paiement traditionnel permet à l'abonné de payer après coup la majeure partie des services qu'il a employés.

prépayé : Se dit d'un service sans fil payé d'avance, et plus précisément d'une quantité déterminée de temps d'antenne que l'abonné paie avant de l'avoir utilisé. Le compte de l'utilisateur est généralement débité au moment de l'utilisation, de manière à ce que l'utilisation réelle ne dépasse pas le montant prépayé, jusqu'à ce qu'un nouveau montant soit prépayé par l'utilisateur.

protocole Internet (ou IP, d'après l'anglais *Internet protocol*) : Normes adoptées par la communauté des internautes pour faciliter des tâches spécifiques telles que le transfert de fichiers entre ordinateurs et l'envoi de courriels.

protocole WAP (d'après l'anglais *wireless application protocol*) : Protocole d'application sans fil mis au point par le secteur pour permettre les applications à base de données et l'utilisation de services sur les réseaux de communication sans fil. TELUS Mobilité est membre du WAP Forum, qui est à l'origine des spécifications définissant le protocole sans fil mondial ouvert fonctionnant sur différents types de réseaux sans fil.

RE (réseau étendu) : Réseau de données prolongeant un RLE à l'extérieur de l'immeuble où il se trouve au moyen de lignes de télécommunication ou sans fil, le reliant à d'autres RLE sur de grandes distances.

relais de trames : Technologie de commutation par paquets haute vitesse qui a évolué pour répondre aux besoins du marché de l'interconnexion des réseaux locaux d'entreprises. Le relais de trames est conçu pour permettre la transmission par paquets haute vitesse, des délais de réseau très courts et l'utilisation efficace des bandes passantes du réseau.

réseau CDPD (d'après l'anglais *cellular digital packet data*) : Réseau de transmission de données par paquets numériques cellulaires permettant l'accès sans fil à Internet et à d'autres réseaux publics de commutation par paquets à des débits allant jusqu'à 19,2 kbps.

réseau de fibres : Réseau dans lequel l'information est transmise par impulsions lumineuses sur des fibres de verre de la grosseur d'un cheveu. Les câbles de fibre optique peuvent être plus petits et plus légers que les câbles traditionnels qui utilisent le fil de cuivre ou le câble coaxial, bien qu'ils puissent transporter beaucoup plus d'information, ce qui les rend utiles pour la transmission de grandes quantités de données entre ordinateurs ou de nombreuses conversations téléphoniques simultanées.

réseau de nouvelle génération (également, réseau IP) : Réseau conçu au moyen de la technologie IP et du principe de qualité de service, qui supporte de façon fiable et efficace tous les types de transmission, qu'il s'agisse de voix, de données ou d'images vidéo. Ce réseau permet à divers appareils sur IP de clients et à des applications de nouvelle génération et évoluées de communiquer entre eux sur un même réseau.

réseau d'infrastructure : Réseau national d'interconnexion très haute vitesse sur lequel est transmis le trafic de tous les services entre les villes et, à l'intérieur des villes, jusqu'à la frontière du réseau, où les connexions individuelles transmettent ensuite le trafic destiné à des clients particuliers jusqu'à leur résidence ou leurs locaux.

RLE (réseau local d'entreprise) : Réseau regroupant plusieurs ordinateurs, généralement dans la même salle ou dans le même immeuble, de façon à ce qu'ils puissent partager des fichiers et des appareils comme les imprimantes et les copieurs.

RLE ou RLE sans fil : Réseau local d'entreprise qui relie des nœuds sans fil, par liaison hertzienne haute fréquence, plutôt qu'au moyen de fils.

RMSA (radiocommunication mobile spécialisée améliorée) : Réseaux de radiocommunication mobile spécialisée qui intègrent la réutilisation de fréquences et la technologie numérique pour accroître leur capacité et pour desservir de très grandes zones. Un réseau RMSA est conçu non seulement pour offrir le service de répartition associé à la RMS, mais également pour

les services de téléphonie mobile et de messages courts, de même que les services à commutation de circuits et de transmission de données par paquets. Voir aussi iDEN.

RNIS (réseau numérique à intégration de services) : Réseau commuté qui assure une connexion numérique de bout en bout pour transmettre la voix ou des données simultanément au moyen de multiples canaux de radiocommunication multiplexeurs et qui utilise un mode de transmission respectant des normes internationales.

RPV (réseau privé virtuel) : Réseau de données privé qui utilise une infrastructure de télécommunication publique, préservant la confidentialité grâce à l'emploi d'un réseau sécurisé privé et de procédures de sécurité.

SARN (service d'accès au réseau numérique propre aux concurrents) : Service qui permet à un concurrent d'avoir accès au réseau d'une ESLT pour la transmission numérique d'information entre les locaux d'un utilisateur final desservi par le centre de commutation de l'ESLT et le commutateur d'un concurrent situé dans le même central de desserte de l'ESLT ou le centre de commutation de l'ESLT, auquel cas il doit être raccordé à l'équipement co-implanté du concurrent.

SCP (services de communications personnelles) : Services numériques sans fil de transmission de la voix, de données et de textes. Au Canada et aux États-Unis, le spectre des SCP réservé aux services publics occupe la bande des fréquences 1,9 GHz.

service de messagerie multimédia : Service permettant aux clients du service sans fil d'envoyer et de recevoir des messages contenant non seulement du texte, y compris du texte formaté, mais aussi des graphiques, des photographies et des audioclips et des vidéoclips.

site cellulaire : Emplacement dans chaque cellule de l'émetteur, du récepteur, de l'antenne, du matériel de signalisation et du matériel nécessaire à la station de base. Le site cellulaire peut être sur un pylône de transmission ou le toit d'un bâtiment ou à l'intérieur d'un bâtiment.

SMS (service de messages courts, d'après l'anglais *short messaging service*) : Service de messagerie textuelle sans fil permettant la transmission de messages courts à partir ou à destination d'un téléphone sans fil numérique.

spectre : Gamme de radiofréquences électromagnétiques servant à transmettre du son, des données et des images vidéo. La capacité potentielle d'un réseau sans fil est partiellement fonction de la part du spectre des fréquences qui est attribuée sous licence à l'entreprise de télécommunications.

taux de désabonnement : Nombre d'appareils d'abonnés débranchés divisé par le nombre moyen d'appareils dans le réseau, exprimé sous forme de taux mensuel pour une période donnée.

voix sur IP : Transmission en temps réel de signaux vocaux par Internet ou par un réseau IP.

Web sans fil/accès Internet : Technique permettant l'accès à Internet par le réseau cellulaire sans fil plutôt que le réseau téléphonique filaire traditionnel.

Wi-Fi (d'après l'anglais *wireless fidelity*) : Nom commercial de la technologie de réseautage, qui permet à l'utilisateur d'un appareil Wi-Fi de se brancher à partir d'un point d'accès sur un réseau sans fil transmettant à un débit allant jusqu'à 11 Mbps.

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.NV*

*T.A avant le 27 octobre 2004

Bourse de New York

actions sans droit de vote	TU
----------------------------	----

Membre de

- l'indice composé S&P/TSX
- l'indice S&P/TSX 60
- l'indice mondial Télécommunications MSCI (Morgan Stanley Capital International)
- l'indice supercomposé sans fil S&P (S&P Supercomposite Wireless Index)
- l'indice Dow Jones axé sur la durabilité (Dow Jones Sustainability Index (DJSI))

Observations sur les actions

- les actions ordinaires et les actions sans droit de vote reçoivent le même dividende
- les actions ordinaires et les actions sans droit de vote ont les mêmes droits et privilèges, à l'exception des droits de vote
- si les limites en matière de propriété en biens étrangers étaient levées, les actions sans droit de vote pourraient être converties en actions ordinaires, à raison de une pour une

Propriété au 31 décembre 2004

Total des actions en circulation	358 551 861		
Propriété des actions ordinaires			
		% de la catégorie	% du total
Régime d'achat d'actions des employés de TELUS	7 999 351	4,2 %	2,2 %
Actions largement réparties	184 749 387	95,8 %	51,5 %
Total en circulation	192 748 738	100,0 %	
Propriété des actions sans droit de vote			
Actions largement réparties	165 803 123	100,0 %	46,3 %
Total en circulation	165 803 123	100,0 %	100,0 %

Programme de réservation des actions ordinaires détenues par des non-Canadiens

Aux termes des lois fédérales, le total des actions ordinaires d'une entreprise de télécommunications canadienne, y compris TELUS, qui peut être détenu par des non-Canadiens est limité à 33⅓ pour cent. Dans le but de contrôler la participation étrangère dans TELUS, nous avons un programme de réservation dans le cadre duquel les acquéreurs non canadiens d'actions ordinaires doivent obtenir un numéro de réservation auprès de Computershare, en téléphonant au **service de réservation** au **1 877 267-2236** (sans frais). Les acquéreurs sont avisés à l'intérieur d'un délai de deux heures s'ils peuvent obtenir des actions ordinaires. Il n'y a aucune restriction à la propriété des actions sans droit de vote.

Dates prévues de publication des résultats et de versement des dividendes¹ en 2005

	Dates ex-dividende ²	Dates de clôture des registres pour les dividendes	Dates de versement des dividendes	Dates de publication des résultats
Premier trimestre	9 mars	11 mars	1 ^{er} avril	4 mai
Deuxième trimestre	8 juin	10 juin	1 ^{er} juillet	5 août
Troisième trimestre	7 septembre	9 septembre	1 ^{er} octobre	10 novembre
Quatrième trimestre	7 décembre	9 décembre	1 ^{er} janvier 2006	février 2006

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.

Faits nouveaux relatifs aux dividendes

En octobre 2004, dans le cadre d'une vaste série d'initiatives pour améliorer la valeur de l'avenir des actionnaires, TELUS a augmenté son dividende trimestriel de 5 cents, ou de 33 pour cent, pour le porter à 20 cents par action le 1^{er} janvier 2005.

TELUS a également établi un ratio de distribution prospectif se chiffrant entre 45 % et 55 % du bénéfice net pour donner aux investisseurs un cadre de référence leur permettant d'évaluer les possibilités d'augmentations de dividendes.

Offre de rachat dans le cours normal des activités

Le 20 décembre 2004, TELUS a fait une offre de rachat dans le cours normal des activités pour racheter un nombre maximal de 25,5 millions

de ses actions ordinaires (14 millions) et de ses actions sans droit de vote (11,5 millions) sur une période de 12 mois. Au cours des 12 derniers jours du mois de décembre, TELUS a ainsi racheté 2,2 millions d'actions en contrepartie de 78 millions de dollars.

Actionnaires inscrits¹

	2004	2003
Actions ordinaires de TELUS	39 521	42 398
Actions sans droit de vote de TELUS	37 724	40 307

1 La Caisse canadienne de dépôt de valeurs limitée (CDS), dépositaire de titres pour le compte de nombre d'établissements, compte pour un actionnaire inscrit. À la fin de 2004, TELUS comptait un total estimatif de 118 000 actionnaires non inscrits pour l'ensemble des deux catégories d'actions.

renseignements à l'intention des investisseurs suite

Cours et volume des actions

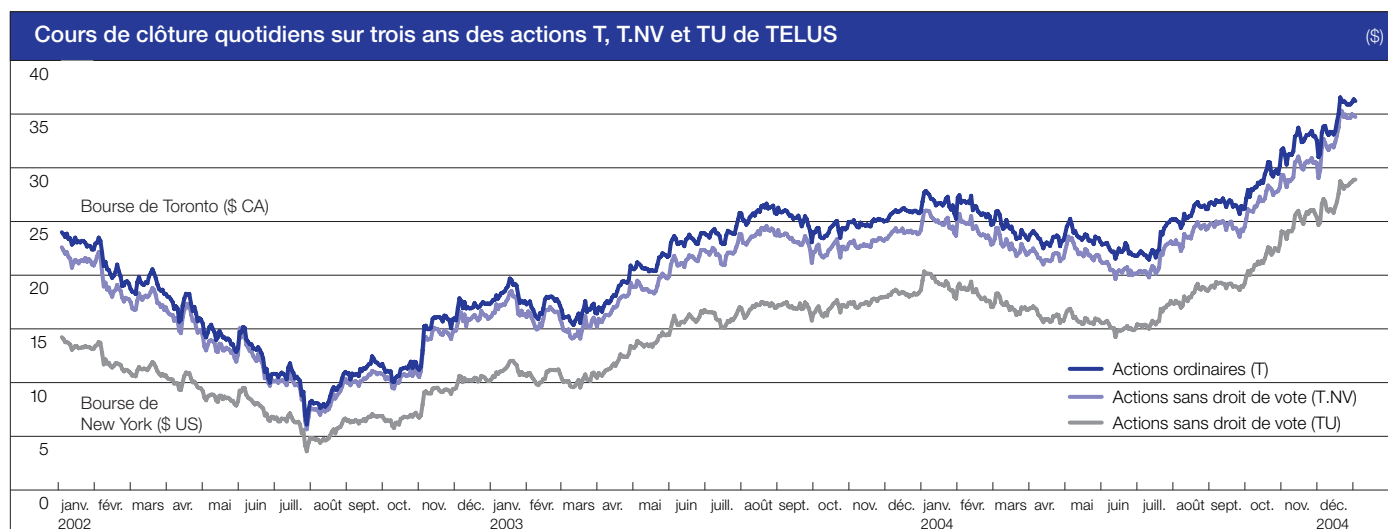
Bourse de Toronto

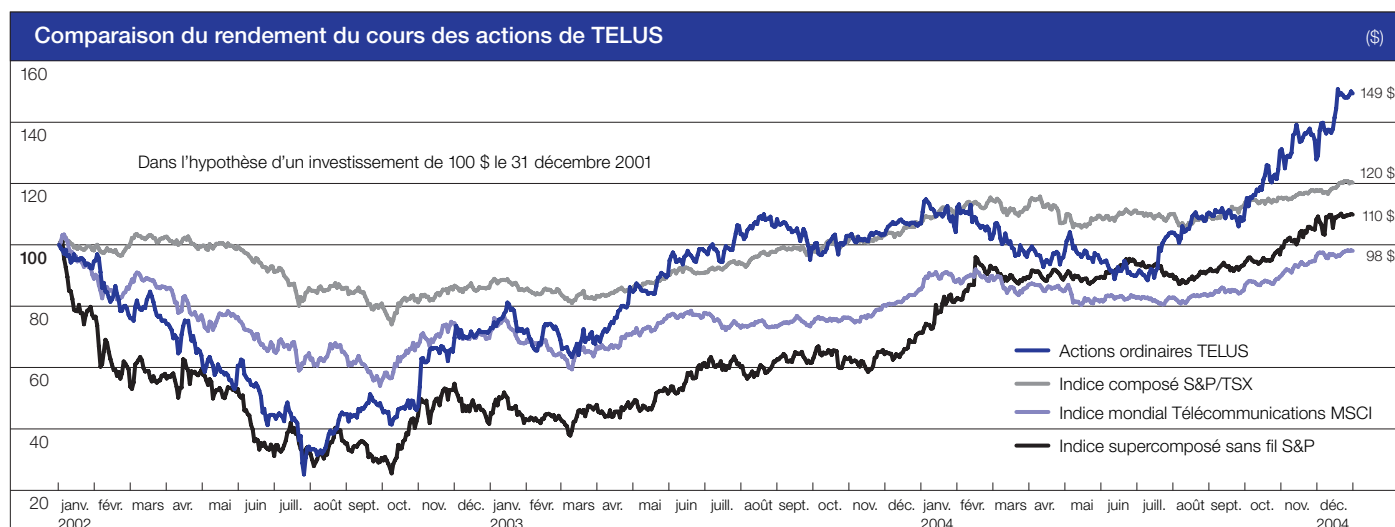
2004						2003				
Actions ordinaires (T)										
(en \$ CA, sauf les volumes)	Année 2004	T4	T3	T2	T1	Année 2003	T4	T3	T2	T1
Haut	37,40	37,40	27,35	25,30	28,52	26,85	26,50	26,85	24,50	19,73
Bas	20,81	26,30	20,81	21,26	23,03	15,25	23,05	22,60	16,38	15,25
Clôture	36,22	36,22	26,20	21,81	23,30	25,95	25,95	23,07	23,91	16,49
Volume (en millions)	198,1	71,8	35,9	38,2	52,2	190,4	42,2	55,1	59,4	33,7
Dividende versé (par action)	0,60	0,15	0,15	0,15	0,15	0,60	0,15	0,15	0,15	0,15

2004						2003				
Actions sans droit de vote (T.NV)										
(en \$ CA, sauf les volumes)	Année 2004	T4	T3	T2	T1	Année 2003	T4	T3	T2	T1
Haut	36,10	36,10	25,26	23,60	26,79	24,75	24,73	24,75	22,60	18,54
Bas	19,21	24,05	19,21	19,45	21,55	13,85	21,15	20,76	15,21	13,85
Clôture	34,74	34,74	24,50	20,14	21,99	24,20	24,20	21,15	22,35	15,64
Volume (en millions)	150,8	69,5	17,0	32,8	31,5	99,1	31,6	26,8	26,1	14,6
Dividende versé (par action)	0,60	0,15	0,15	0,15	0,15	0,60	0,15	0,15	0,15	0,15

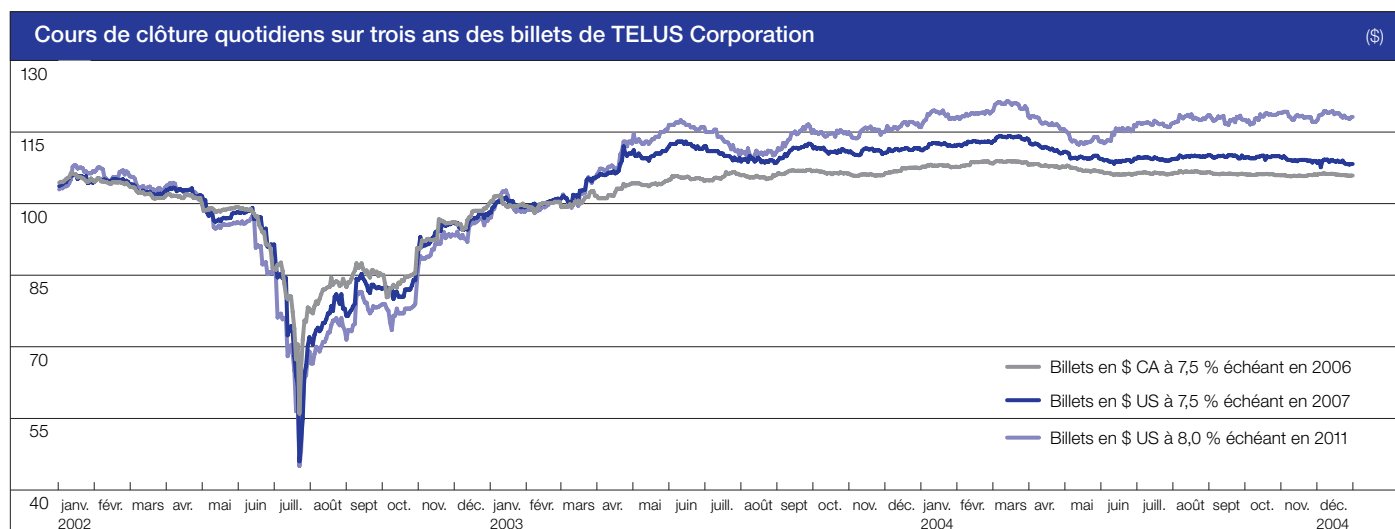
Bourse de New York

2004						2003				
Actions sans droit de vote (TU)										
(en \$ US, sauf les volumes)	Année 2004	T4	T3	T2	T1	Année 2003	T4	T3	T2	T1
Haut	29,43	29,43	19,63	17,30	20,76	18,76	18,76	17,72	16,80	12,04
Bas	14,22	19,18	14,61	14,22	16,25	9,37	15,65	14,90	10,39	9,37
Clôture	28,90	28,90	19,23	15,03	16,79	18,61	18,61	15,78	16,50	10,63
Volume (en millions)	12,8	9,4	0,9	1,0	1,5	4,2	1,2	0,7	1,0	1,3
Dividende versé (par action)	0,45	0,12	0,11	0,11	0,11	0,42	0,11	0,11	0,10	0,10





Billets et débentures



Billets de TELUS corporation

	Taux	Montant	Échéance
Canada	7,5 %	1,57 milliard de dollars	juin 2006
É.-U.	7,5 %	1,40 milliard de dollars	juin 2007
É.-U.	8,0 %	2,30 milliards de dollars	juin 2011

La liste complète des billets, des débentures et des autres titres d'emprunt de la société et de ses filiales cotés en bourse, ainsi que des renseignements détaillés sur ces titres, sont donnés dans la note 14 afférente aux états financiers consolidés.

Débentures convertibles

Symbole à la Bourse de Toronto : T.DB

Le 16 février 2005, TELUS a annoncé son intention de racheter au pair, le 16 juin 2005, toutes les débentures convertibles à 6,75 % TELUS en circulation échéant le 15 juin 2010. De plus amples renseignements sur ces débentures sont donnés dans la note 14 c) afférente aux états financiers consolidés.

Sommaire de l'évaluation du crédit

	Dominion Bond Rating Service (DBRS) ¹	Standard & Poor's Rating Services (S&P) ²	Moody's Investors Service ²	Fitch Ratings ¹
Au 31 décembre 2004				
TELUS Corporation				
Dette bancaire prioritaire	—	BBB	—	BBB
Billets	BBB	BBB	Baa3	BBB
Débentures convertibles	—	BBB-	—	BBB
TELUS Communications Inc.				
Débentures	BBB(haut)	BBB	—	BBB
Billets à moyen terme	BBB(haut)	BBB	—	BBB
Obligations hypothécaires de premier rang	BBB(haut)	A-	—	—

¹ Perspective ou tendance « stable »

² Perspective « positive »

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

Faites réinvestir automatiquement vos dividendes pour acquérir des actions de TELUS supplémentaires sans frais.

L'option Réinvestissement de dividendes permet aux actionnaires admissibles de faire réinvestir automatiquement leurs dividendes pour acquérir au cours du marché des nouvelles actions sans droit de vote. L'option Achat d'actions permet aux actionnaires admissibles d'acheter tous les mois des actions sans droit de vote de TELUS (sous réserve d'un maximum de 20 000 \$ par année civile et d'un minimum de 100 \$ par opération) au cours du marché, sans frais de courtage ou de service.

Vous pouvez obtenir des livrets d'information et des formulaires de demande d'adhésion à l'adresse telus.com/drisp ou en communiquant avec Computershare.

Activités ayant trait aux relations avec les investisseurs

- #### Les réunions et les conférences en 2004

 - un total de onze conférences, cinq au Canada et six aux États-Unis, dont la plupart ont été diffusées sur le Web pour en faciliter l'accès aux actionnaires
 - cinq conférences téléphoniques avec diffusion sur le Web – quatre sur les résultats trimestriels et une autre sur les objectifs pour 2005
 - assemblée générale annuelle avec diffusion sur le Web
 - assemblées d'investisseurs – 40 au Canada, 59 aux États-Unis et 23 en Europe
- #### Les événements clés en matière de placements en 2004

 - en mars, Moody's a révisé à la hausse la cote de la dette d'entreprise de TELUS pour lui donner une cote de solvabilité de grande qualité et, en décembre, a révisé ses perspectives qui sont maintenant « positives »
 - la vente de 73,5 millions d'actions de Verizon, le deuxième placement secondaire d'actions et le quatrième placement d'actions en importance dans l'histoire canadienne
 - la vente de Verizon a amené plusieurs nouveaux actionnaires institutionnels au Canada, aux États-Unis et à l'étranger; 10 millions d'actions ont été réparties entre de petits investisseurs individuels au Canada

Liste des analyses suivant les actions de TELUS

En février 2005, 19 analystes des actions du secteur des télécommunications se sont penchés sur TELUS. Pour obtenir une liste détaillée, visitez le site about.telus.com/investors/investor-factsheet.html.

Information destinée aux porteurs de titres à l'extérieur du Canada

Les dividendes en espèces versés aux actionnaires résidant dans un pays avec lequel le Canada a conclu une convention fiscale sont généralement assujettis à une retenue d'impôt des non-résidents de 15 pour cent. Pour toute question à ce sujet, communiquez avec Computershare.

Pour les particuliers investisseurs qui sont des citoyens ou des résidents des États-Unis, les dividendes trimestriels versés sur les actions ordinaires et les actions sans droit de vote de TELUS Corporation sont considérés comme des dividendes admissibles en vertu du *Internal Revenue Code* et pourraient bénéficier d'un traitement fiscal spécial aux États-Unis en vertu de la législation nouvellement adoptée.

Livraison électronique des documents destinés aux actionnaires

La livraison électronique offre de nombreux avantages, notamment l'accès pratique, rapide et écologique aux documents importants de la société ainsi que la réduction des coûts d'impression et de service postal.

Actionnaires inscrits

TELUS s'est associée à eTree pour donner aux actionnaires inscrits la possibilité de recevoir les documents liés au rapport annuel par voie électronique. Pour vous remercier de votre inscription à ce mode de livraison, TELUS et La Fondation canadienne de l'arbre planteront un arbre en votre nom.

Pour demander la livraison électronique de documents, visitez notre site Web telus.com/electronicdelivery ou communiquez avec Computershare. Lorsque vous faites votre demande, vous pouvez choisir l'une des options suivantes :

- recevoir tous les documents liés au rapport annuel et à la sollicitation de procurations pour l'assemblée annuelle par voie électronique – vous recevrez un courriel contenant un lien au site Web sur lequel les documents sont disponibles, ou
- cesser de recevoir le rapport annuel, tant par courrier que par voie électronique, mais continuer de recevoir par courrier les documents liés à la sollicitation de procurations pour l'assemblée annuelle.

Actionnaires véritables

Les actionnaires qui détiennent leurs actions par l'entremise d'un courtier en valeurs mobilières ou d'un établissement financier devraient visiter le site Web investordeliverycanada.com ou communiquer avec leur conseiller en placements pour demander que les documents leur soient livrés par voie électronique.

Dates d'évaluation et cours

Pour les besoins du calcul des gains en capital, les dates d'évaluation et les cours sont les suivants :

(en \$ CA)	Date d'évaluation	Cours	Cours au moment de l'échange contre des actions de TELUS
BC TELECOM	22 décembre 1971	6,375	6,375
BC TELECOM	22 février 1994	25,250	25,250
TELUS avant la fusion	22 février 1994	16,875	21,710

Fusions et acquisitions – incidences pour les actionnaires

BC TELECOM et TELUS

Les actions ordinaires de BC TELECOM et de l'ancienne TELUS Corporation (avant la fusion) ne sont plus négociées sur aucun marché boursier. Si vous n'avez pas procédé, au plus tard à la date d'échéance du 31 janvier 2005, à l'échange de vos certificats d'actions acquis avant la fusion, vos certificats d'actions sont échus. Vous n'avez plus aucun droit juridique de les échanger contre des certificats d'actions de TELUS ou de recevoir des dividendes. Si vous avez des questions concernant les certificats d'actions non échangés, veuillez communiquer avec Computershare.

Voici un exemple d'échange pour un actionnaire détenant 100 actions

Actions détenues avant la fusion	Taux d'échange ¹	Actions détenues après la fusion
100 actions ordinaires de BC TELECOM	1 contre 1	• 75 actions ordinaires de TELUS • 25 actions sans droit de vote de TELUS
100 actions ordinaires de TELUS	1 contre 0,7773	• 58 actions ordinaires de TELUS plus un versement correspondant à 0,2975 action² • 19 actions sans droit de vote de TELUS plus un versement correspondant à 0,4325 action²

1 À raison de 75 pour cent d'actions ordinaires et de 25 pour cent d'actions sans droit de vote.

2 Toute fraction d'action a été payée par chèque.

QuébecTel

L'offre d'achat de TELUS visant toutes les actions en circulation détenues dans le public du Groupe QuébecTel inc. est arrivée à terme le 1^{er} juin 2000. Si vous détenez toujours des certificats d'actions de QuébecTel, vous devez les déposer auprès du Trust Banque Nationale pour obtenir un paiement de 23,00 \$ l'action; vous pouvez communiquer avec celui-ci au 1 800 341-1419 (sans frais) ou au (514) 871-7171.

Clearnet

L'offre d'achat de TELUS visant toutes les actions ordinaires en circulation de Clearnet Communications Inc. est arrivée à terme le 12 janvier 2001. Si vous détenez toujours des certificats d'actions de Clearnet, vous devez les déposer auprès de Computershare pour obtenir votre contrepartie.

Lorsque vous échangerez vos actions de Clearnet contre des actions sans droit de vote de TELUS, vous recevrez tous les dividendes versés depuis le 1^{er} avril 2001.

Daedalian eSolutions

L'offre d'achat de TELUS visant toutes les actions ordinaires en circulation de Daedalian eSolutions Inc. est arrivée à terme le 21 juin 2001. Si vous détenez toujours des certificats d'actions de Daedalian, vous devez les déposer auprès de Computershare pour obtenir votre contrepartie.

Visitez le site telus.com/m&a pour obtenir plus de renseignements sur l'effet des diverses fusions et acquisitions sur vos actions.

Assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires

L'assemblée générale annuelle et extraordinaire aura lieu le mercredi 4 mai 2005 à 10 h (heure des Rocheuses) au Winspear Centre, 9720 – 102 Avenue, Edmonton, en Alberta.

Les actionnaires, où qu'ils se trouvent au monde, pourront suivre la diffusion vidéo et audio en direct sur Internet. Les actionnaires qui ne peuvent assister à l'assemblée en personne peuvent voter par Internet, par téléphone ou par la poste. Vous trouverez plus de renseignements à l'adresse telus.com/aggm.

renseignements à l'intention des investisseurs suite

Si vous avez besoin d'aide pour l'une des opérations suivantes...

- adhésion au régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions
- livraison électronique des documents destinés aux actionnaires
- versement de dividendes ou virement automatique de dividendes dans votre compte bancaire canadien
- changement d'adresse
- transfert d'actions
- perte de certificat d'actions
- regroupement des envois destinés à un seul actionnaire
- liquidation d'une succession
- échange d'un certificat d'actions contre un certificat d'actions ordinaires ou sans droit de vote de la nouvelle société TELUS par suite d'une fusion ou d'une acquisition

communiquez avec notre agent des transferts et agent comptable des registres

Société de fiducie Computershare du Canada

Services aux actionnaires

100 University Avenue

Toronto (Ontario) Canada M5J 2Y1

téléphone 1 800 558-0046 (sans frais en Amérique du Nord)
or (514) 982-7270 (à l'extérieur de l'Amérique du Nord)

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

courriel telus@computershare.com

site Web computershare.com

Computershare dispose également de bureaux à Vancouver, à Calgary, à Montréal et à Halifax.

Si vous souhaitez obtenir...

- des renseignements financiers ou des statistiques supplémentaires
- de l'information sur des événements concernant TELUS ou le secteur des télécommunications
- les derniers communiqués de presse ou présentations à l'intention des investisseurs
- des renseignements sur les fusions

communiquez avec le Service des relations avec les investisseurs de TELUS

30, 10020 – 100th Street NW

Edmonton (Alberta) Canada T5J 0N5

téléphone 1 800 667-4871* (sans frais en Amérique du Nord)
or (780) 493-7345 (à l'extérieur de l'Amérique du Nord)

télécopieur (780) 493-7399

courriel ir@telus.com

site Web telus.com/investors

*renseignements disponibles par télécopieur sans frais d'interurbain

Siège social de TELUS

555 Robson Street

Vancouver (Colombie-Britannique)

Canada V6B 3K9

téléphone (604) 697-8044

télécopieur (604) 432-9681

Renseignements généraux sur TELUS

Colombie-Britannique (604) 432-2151

Alberta (403) 530-4200

Ontario (416) 507-7400

Québec (514) 788-8050

Vérificateurs

Deloitte & Touche s.r.l.

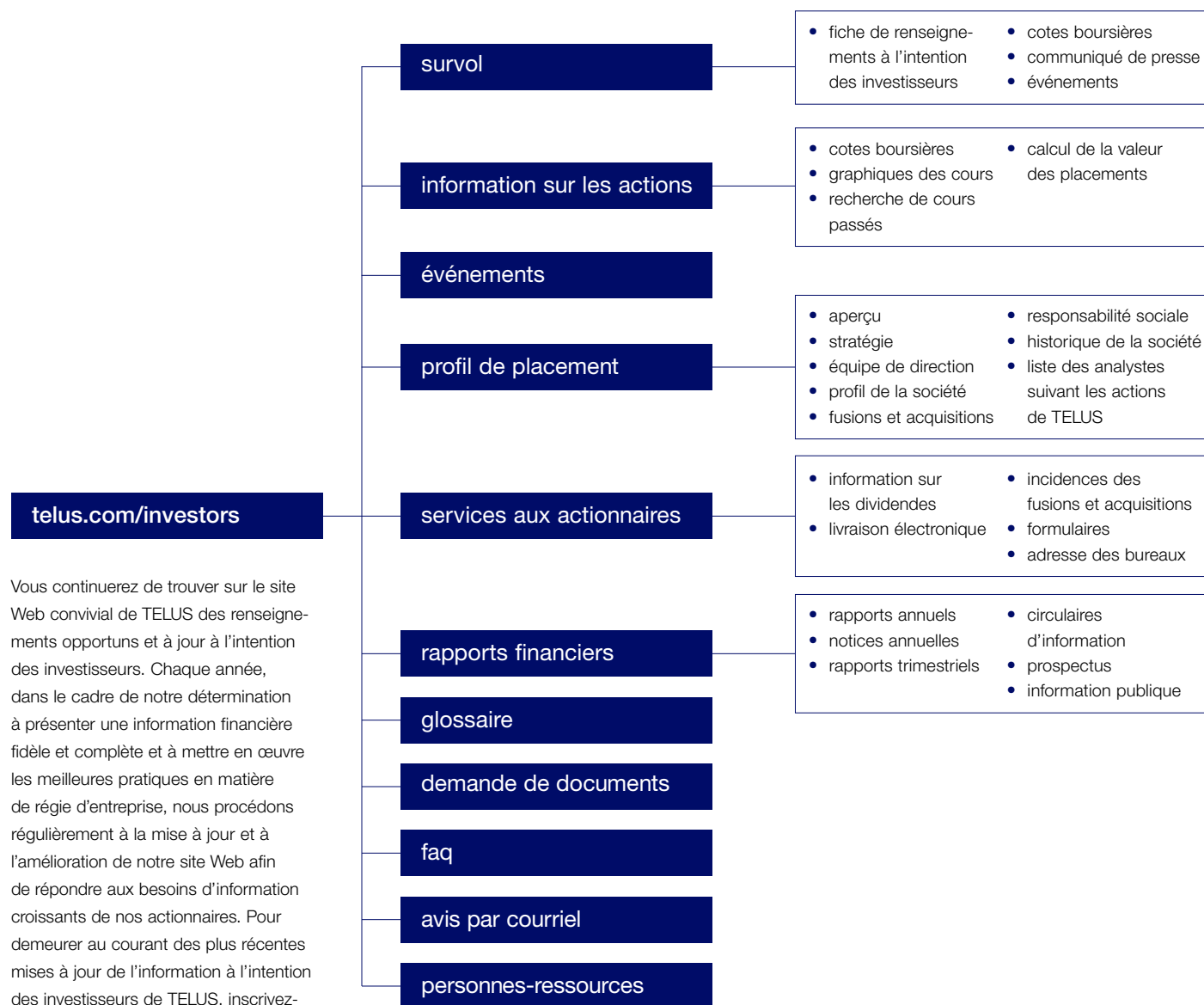
Ligne prioritaire pour problèmes d'éthique

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

téléphone 1 866 515-6333

courriel ethicsline@telus.com

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



Liens utiles sur le site telus.com	
Lien	Information
telus.com/agm	information et documents de sollicitation de procurations pour les actionnaires
telus.com/annualreport	rapports financiers
telus.com/bios	renseignements biographiques sur les membres de l'équipe de direction et du conseil d'administration de TELUS
telus.com/drisp	régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions
telus.com/electronicdelivery	demande de livraison électronique des documents destinés aux actionnaires
telus.com/glossary	glossaire
telus.com/governance	site Web sur la régie d'entreprise
telus.com/investorcall	page de lancement du dernier événement diffusé sur Internet
telus.com/m&a	information sur les fusions et acquisitions
telus.com/quarterly	derniers rapports financiers trimestriels

TELUS Corporation
555 Robson Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
Canada
V6B 3K9



telus.com

TELUS est déterminée à agir de manière écologique. Le papier utilisé pour imprimer le présent rapport annuel contient un minimum de 20 pour cent de fibres recyclées après consommation. Veuillez recycler ce rapport annuel.

 (là où les installations existent)

Imprimé au Canada.