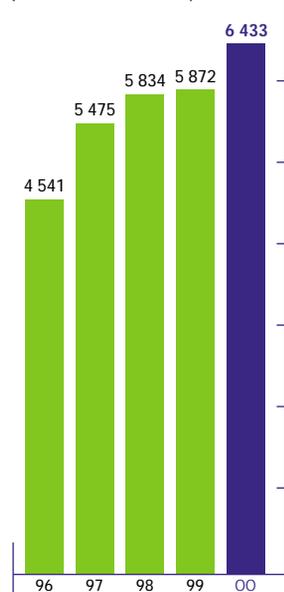


Nous avons acquis la réputation d'augmenter la valeur de l'avoir des actionnaires et nous nous sommes dotés d'une nouvelle stratégie de croissance axée sur l'augmentation de cette valeur de façon continue à l'avenir. Au cours des cinq derniers exercices, un placement de 100 \$ dans TELUS est passé à 215 \$, soit un rendement total annuel, avec le réinvestissement des dividendes, de 17 pour cent.

TELUS devrait représenter une partie importante de votre portefeuille de placement pour les raisons suivantes :

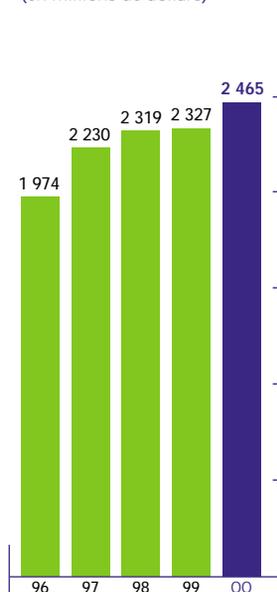
- > Notre stratégie est claire et ciblée – notre « plan de 100 jours », annoncé en octobre 2000, a établi la stratégie qui nous guidera vers l'avenir. Nous agissons de façon à respecter cette stratégie.
- > Notre stratégie est conçue en vue d'une forte croissance – nous nous concentrons dans les domaines à croissance élevée des services de données, de protocole Internet (IP) et du sans-fil qui représenteront une part croissante de nos produits d'exploitation et de notre valeur.
- > Nous représenterons la meilleure occasion de placement « non diversifié » dans le domaine des télécommunications canadiennes – nous resterons concentrés et n'investirons que dans les entreprises liées à notre expertise principale.
- > Nous avons une équipe de direction douée – nous avons une équipe de direction renouvelée très énergique, soutenue par une culture d'employés à haute performance.
- > Nos alliances étroites en télécommunications améliorent nos aptitudes principales et nous permettent de nous différencier – nous continuerons à travailler avec les chefs de file mondiaux que sont nos partenaires Verizon et Genuity, afin d'offrir à nos clients les solutions les plus évoluées.
- > Nous avons la capacité financière nous permettant de financer aisément nos ambitions de croissance – notre bilan solide utilise des titres d'emprunt dotés de cotes de crédit de grande qualité qui rehaussent avec efficacité le rendement des actionnaires et offrent à TELUS la souplesse financière voulue pour investir avec discernement dans de nouvelles occasions de croissance.
- > Notre cible de rendement reflète notre profil de croissance – nous avons fixé des cibles bien définies et mesurables pour augmenter notre valeur. En 2001, nous espérons obtenir une croissance des produits d'exploitation de 17 à 19 pour cent et une croissance du BAIIA de 11 à 13 pour cent.

PRODUITS D'EXPLOITATION
(en millions de dollars)



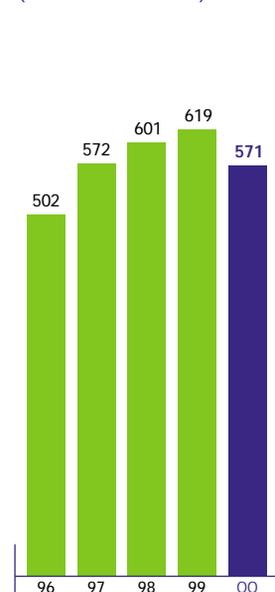
Les produits de TELUS Mobilité ont représenté 53 pour cent de la croissance d'ensemble des produits en 2000

BAIIA¹
(en millions de dollars)



La fusion de BC TELECOM et de TELUS a permis des économies de 199 millions de dollars en 1999 et en 2000, supérieures à notre objectif. Ces gains au titre de l'efficacité ont été en partie neutralisés par des marges inférieures attribuables à l'expansion à l'échelle nationale

BÉNÉFICE EN TRÉSORERIE
(en millions de dollars)



Le bénéfice en trésorerie était inférieur en 2000 en raison de l'incidence des frais de financement des acquisitions de Clearnet et de QuébecTel

(en millions de dollars canadiens, sauf les montants par action)	> 2000	> 1999	Variation en %
DONNÉES FINANCIÈRES			
Produits d'exploitation	6 433 \$	5 872 \$	9,6
BAIIA ¹	2 465	2 327	5,9
Bénéfice d'exploitation	1 277	1 273	0,3
Bénéfice en trésorerie ²	571	619	(7,7)
Bénéfice en trésorerie par action ³	2,31	2,61	(11,5)
Bénéfice par action	1,85	1,46	26,7
Marge brute d'autofinancement ⁴	1 805	1 736	4,0
Marge brute d'autofinancement par action	7,31	7,34	(0,4)
Dépenses en immobilisations	1 441	1 199	20,2
Dette totale, montant net	7 980	2 161	269,3
Avoir des actionnaires	6 418	4 308	49,0
Actif total	16 415	7 797	110,5
Valeur comptable par action	21 60	17,91	20,6
Capitalisation boursière des titres de participation ⁵⁾	11 658	8 301	40,4

1 BAIIA - Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement

2 Bénéfice en trésorerie - Bénéfice afférent aux actions ordinaires avant amortissement des éléments d'actif incorporels acquis, coûts de restructuration, après impôts, réévaluation des actifs d'impôts futurs et amortissement de l'écart d'acquisition

3 Bénéfice en trésorerie par action

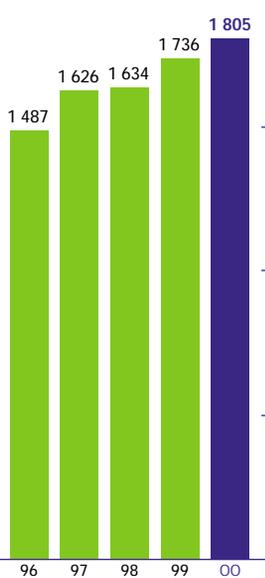
4 Marge brute d'autofinancement avant les variations du fonds de roulement

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



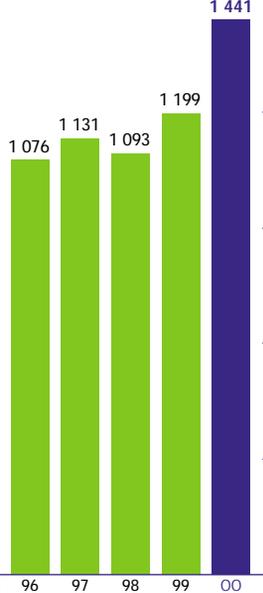
points saillants des données financières et d'exploitation

MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT
(en millions de dollars)



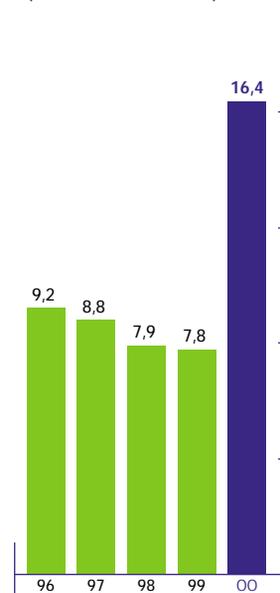
Au cours des cinq derniers exercices, la marge brute d'autofinancement a connu un taux de croissance annuel composé de 5 pour cent

DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS
(en millions de dollars)



En 2000, 53 pour cent des dépenses en immobilisations totales ont été effectuées dans les services de données et sans fil

ACTIF TOTAL
(en milliards de dollars)



L'actif total a plus que doublé en 2000, principalement en raison des acquisitions de Clearnet et de QuébecTel

	> 2000	> 1999	Variation en %
STATISTIQUES CONCERNANT LES ACTIONNAIRES			
<i>Cours de clôture des actions (au 31 décembre)</i>			
Actions ordinaires avec droit de vote (Bourse de Toronto : T)	41,55 \$	35,15 \$	18,2
Actions ordinaires sans droit de vote (Bourse de Toronto : T.A)	39,25 \$	34,85 \$	12,6
Actions ordinaires sans droit de vote (NYSE : TU)	25,94 \$ US	-	-
<i>Volume moyen d'opérations quotidiennes (en milliers)</i>			
Actions ordinaires avec droit de vote (Bourse de Toronto : T)	382	241	58,1
Actions ordinaires sans droit de vote (Bourse de Toronto : T.A)	276	98	180,9
Actions ordinaires sans droit de vote (NYSE : TU)	156	-	-
<i>Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation (en millions)</i>	247	237	4,4
AUTRES RENSEIGNEMENTS (au 31 décembre)			
Ligne d'accès (en milliers)	4 944	4 551	8,6
Abonnés aux services sans fil (en milliers)	2 156	1 099	96,2
Total des abonnés aux services Internet haute vitesse (en milliers)	84	26	225,3
Total des abonnés aux services Internet (en milliers)	497	313	58,5
Nombre d'employés	26 770	21 601	23,9

Les acquisitions et la croissance organique ont représenté



de l'augmentation de la croissance des produits d'exploitation

Au cours des dernières années, le président du conseil vous a fait part des défis et des débouchés découlant du rythme inouï des changements dans l'industrie des télécommunications. Le conseil a travaillé assidûment pour élaborer des priorités stratégiques adaptées, conçues pour tirer parti de notre position prépondérante dans l'Ouest canadien et obtenir une croissance des produits d'exploitation dans le reste du Canada.

Nous sommes enchantés des progrès réalisés en 2000 en vue d'atteindre ces priorités, tout d'abord la conclusion, en milieu d'exercice, de notre recherche poussée à l'échelle internationale pour trouver un nouveau chef de la direction. Nous avons confié à Darren Entwistle la direction de TELUS et la réalisation de nos ambitions de croissance. Darren Entwistle a insufflé à notre société l'orientation plein régime bien définie, axée sur la croissance, que nous vous avons promise. Son plan de cent jours et l'acquisition audacieuse de Clearnet, deux mesures que le conseil a soutenues à l'unanimité compte tenu de leur à-propos stratégique, en constituent des manifestations évidentes.

Alors que la recherche de ce haut dirigeant était en cours, la société a conclu l'acquisition de QuébecTel en contrepartie de 584 millions de dollars. Cette opération a accéléré notre percée au Québec d'environ deux ans et nous a donné l'avantage du terrain sur ce marché crucial. Avec les achats de QuébecTel et de Clearnet, TELUS est devenue un leader parmi les sociétés de services nationaux.

TELUS est maintenant la 19^e société en importance au Canada, pour ce qui est de la valeur marchande, ses actions sont négociées à la bourse de Toronto et à la New York Stock Exchange, sa capitalisation boursière dépasse 11 milliards de dollars, elle génère des produits d'exploitation de 6,4 milliards de dollars et un BAIIA de 2,5 milliards de dollars. J'ai également, dans notre rapport aux actionnaires de l'an dernier, déclaré notre intention d'obtenir un rendement total annualisé de 15 pour cent en moyenne sur une période de 5 ans. Nous avons surpassé notre objectif au cours de l'exercice écoulé et obtenu un rendement total des placements de 22 pour cent.

La société met l'accent sur les marchés en croissance des services sans fil, Internet et de transmission de données. Le conseil d'administration appuie sans réserve cette vision. Nous consacrerons nos énergies aux domaines en croissance et aux débouchés qui s'offrent à nous afin d'aider la société à devenir une société de la nouvelle économie. Nous augmenterons la valeur de l'avoir de nos actionnaires en nous assurant de cette forte croissance tout en maintenant la solidité financière de TELUS.

Le conseil réitère son engagement à l'égard des normes les plus hautes de régie d'entreprise. Nous avons fait correspondre les intérêts du conseil avec ceux de nos actionnaires en accordant aux membres du conseil d'administration une participation d'une valeur marchande minimale de 100 000 \$. Nous vous avons également fait part de notre rendement par rapport aux 14 lignes directrices de la Bourse de Toronto en matière de régie d'entreprise dans la circulaire d'information relative à l'assemblée annuelle.

Je tiens à exprimer mes remerciements sincères aux membres du conseil qui ont pris leur retraite ou qui nous ont quitté. Pendant leur mandat, David Emerson, Norm Kimball, Richard Lelacheur, Harold Milavsky et Walter O'Donoghue ont fait bénéficier la société de leur lucidité et de leur valeur inestimables. Dorénavant, la composition de notre Conseil reflétera notre stratégie de croissance en mettant l'accent sur une meilleure représentation géographique, de même que sur les compétences et les connaissances adaptées à une société de la nouvelle économie.

En terminant, je tiens à remercier, chacun de vous, pour votre soutien constant et votre confiance en l'équipe TELUS.



Brian A. Canfield
Président du conseil
Le 14 février 2001



> **Darren Entwistle** Président et chef de la direction

Depuis mon intégration à l'équipe de TELUS, il y a moins d'un an, j'ai eu l'honneur de travailler avec un groupe de personnes formidablement douées et de faire partie d'une entreprise dynamique, tournée vers l'avenir. L'année a été fertile en changements extraordinaires. Nous avons repositionné la société afin de miser sur les marchés en croissance des services IP, sans fil et de données. Pour ce faire, nous avons réalisé l'acquisition la plus importante de l'histoire des télécommunications au Canada, nous avons restructuré la société en trois mois et l'avons inscrite à la New York Stock Exchange. Tout en travaillant assidûment à tous ces projets, nous avons dépassé nos objectifs financiers pour 2000.

Nos produits d'exploitation se sont établis à 6,4 milliards de dollars pour l'exercice 2000, en hausse de 10 pour cent, compte tenu de la conclusion des acquisitions de Clearnet et de QuébecTel. Le BAIIA de 2,5 millions représente une augmentation de 6 pour cent en raison d'une réduction importante des frais attribuables à nos entreprises de services de transmission de la voix et de données, neutralisée en partie par des coûts supérieurs de notre expansion nationale et de programme de migration vers des services sans fil numériques. De plus, nous visons maintenant plus haut et voulons atteindre des objectifs plus ambitieux en 2001.

Lorsque j'ai parlé à des investisseurs, le lendemain du jour où je suis entré au service de la société, j'ai promis d'élaborer un plan quinquennal pour propulser TELUS à une position de leader sur le marché canadien. Dans le présent message, j'exposerai les composantes de ce plan :

- notre stratégie de croissance élevée;
- notre culture d'avantage concurrentiel;
- notre structure axée sur la clientèle;
- nos gens qui dirigeront la marche en avant;
- nos défis et priorités qui apporteront à la société l'orientation qui s'impose en 2001.

Le thème du rapport annuel de cette année, « une équipe, une marque, une stratégie », reflète ce plan et la façon dont nous comptons le réaliser au cours du prochain exercice.

Le changement est au cœur de ce que nous sommes chez TELUS et de ce que nous faisons pour nos clients. Nous exploitons de nouvelles technologies afin que nos clients en profitent. Nous tissons des liens stratégiques avec nos clients, nos fournisseurs et nos partenaires. Nous aidons les gens à communiquer de façon plus efficace avec les entreprises et à maintenir leur croissance.

> **Notre stratégie est claire**

La nouvelle TELUS disposera de la convergence des services de transmission de données, de protocole Internet (IP), de la voix et sans fil au bénéfice de ses clients.

En termes simples, nous libérons le pouvoir d'Internet afin de livrer aux Canadiens les meilleures solutions au foyer, au travail et sur la route.

Personne ne va le faire mieux et plus vite que TELUS. Nous avons défini six impératifs stratégiques, après une analyse rigoureuse de notre situation stratégique, qui tiennent notamment compte du contexte réglementaire, des aspects économiques de l'industrie, de la concurrence, des exigences de la clientèle et des compétences de base de TELUS.

> **Impératifs stratégiques de TELUS**

1. *Nous allons offrir des solutions intégrées* qui devancent et comblent les besoins changeants de nos clients. Nos solutions vont exploiter un marché très fragmenté sur lequel nous affrontons différents concurrents et un ensemble diversifié de produits, de marchés et de réalités géographiques.

Nous avons restructuré la société pour mieux satisfaire aux besoins de solutions intégrées de la clientèle. J'élaborerai sur ce sujet dans les pages suivantes. Voici des exemples récents de solutions intégrées que nous avons créées à cette intention :

- nous avons conçu une solution bout en bout de services sans fil de terrain pour BC Gas, associée à des services interurbains et numériques d'accès et au matériel de central.
- TELUS a conclu une convention d'alliance stratégique de 20 ans évaluée à 120 millions de dollars avec la Calgary Airport Authority. Cette convention, à l'échelle de l'entreprise, fournira un ensemble intégré de solutions de TELUS.

2. *Nous allons nous doter de moyens* en données, IP, voix et sans-fil en utilisant le levier des aptitudes, des ressources et des relations-client de nos marchés de l'Ouest canadien et du Québec. Nous allons utiliser ces atouts stratégiques comme tremplin pour la conquête du marché affaires du centre du pays, qui est une composante clé de notre stratégie de croissance. Les clients demandent des services nationaux, et l'envergure est un facteur essentiel pour être concurrentiel.

- Nous mettrons en service notre nouveau réseau fédérateur IP transcanadien, à la fin de mars 2001. Il desservira les clients de gros à l'échelle nationale et améliorera de façon importante notre capacité de ventes au détail. Notre réseau couvrira le pays, de Vancouver à Québec, en passant par Edmonton, Calgary, Winnipeg, Toronto, Ottawa et Montréal.
- En 2001, TELUS complètera la première phase de ses installations de fibres optiques dans la grande région métropolitaine de Toronto. Ces installations de fibres permettront à TELUS d'offrir des services de grande largeur de bande au centre de Toronto. Elles seront intégrées à notre réseau fédérateur IP national et à nos installations d'envergure en Colombie-Britannique, en Alberta et au Québec.
- L'été prochain, nous ouvrirons deux centres d'hébergement Web de classe mondiale qui seront situés sur notre réseau fédérateur national de fibres et qui offriront aux entreprises canadiennes des capacités d'hébergement Internet sans pareil. Ils seront situés à Toronto et à Calgary et offriront la fiabilité, la sécurité et l'adaptabilité extrêmes et le rendement supérieur qu'exigent nos clients pour leurs solutions d'affaires à mission critique. Ces premiers centres d'hébergement Web formeront la nouvelle « trame » de connexions sur laquelle se développera l'entreprise du nouveau millénaire.

3. *Nous allons, par des partenariats, des acquisitions et des désinvestissements* au besoin, nous concentrer sur nos activités de base et accélérer la mise en œuvre de notre stratégie de façon prudente sur le plan financier. Il n'est pas nécessaire de posséder ou de construire toutes nos installations. Les marchés financiers se tiennent pour avertis depuis la fin de 2000, ce qui signifie que la capacité financière de TELUS nous offre un créneau intéressant par rapport aux petits concurrents sous-capitalisés.

- Nous avons acquis la société de services sans fil numérique Clearnet en octobre 2000, devenant ainsi le principal fournisseur de services sans fil au pays, ce qui permet à TELUS de détenir la convergence des données, de l'IP et des communications sans fil. Cette acquisition a donné à TELUS, du jour au lendemain, une empreinte nationale dans le sans-fil ainsi qu'une plate-forme de croissance et nous a permis de réaliser l'une de nos priorités clés deux mois seulement après avoir établi la stratégie d'entreprise.
- Nous comptons également étoffer nos services de données et Internet en travaillant en partenariat avec Genuity. Nous avons pris l'engagement de devenir un fournisseur

principal de services d'hébergement Web, de commerce électronique et de solutions de la voix sur IP (VoIP).

- Plus récemment, en janvier 2001, nous avons fait l'acquisition du réseau de données et de l'entreprise de gestion d'installations de NWD Systems (Calgary) Inc. NWD offre des services de surveillance de réseaux locaux (RL), de réseautage privé virtuel, d'hébergement Web et de consultation en matière de serveurs de clients.
- Nous étudions la vente possible de TELUS Advertising Services (TAS) et d'autres actifs et entreprises qui ne soutiennent pas directement notre stratégie de devenir l'une des principales sociétés nationales de croissance de services sans fil, de transmission de données et Internet.
- À la fin de l'an dernier, nous avons annoncé que trois édifices à bureaux importants de TELUS avaient fait l'objet d'une cession-bail pour un total de 192 millions de dollars.

4. *Nous allons cibler inlassablement les marchés en croissance des données de l'IP et du sans-fil*

dans l'optique d'acquies envergure et différenciation en combinant nos différents services en des solutions alléchantes pour le client. En tant que première société de télécommunications dans l'Ouest canadien, TELUS misera sur ses assises pour s'étendre de façon déterminée au centre du Canada. Nous privilégierons le marché d'affaires et offrirons des solutions de données, d'IP et de sans-fil à la clientèle. Pour être qualifiée de société de croissance, TELUS doit se concentrer sur les marchés en croissance. Au cours des trois prochaines années, les marchés du sans-fil et des données devraient croître de 17 pour cent et de 31 pour cent, respectivement. Les produits tirés des services locaux et interurbains devraient rester relativement stables.

- Plus de 40 pour cent de notre programme d'immobilisations de 2 milliards de dollars et plus pour 2001 est dépensé à l'extérieur de l'Ouest canadien, et 70 pour cent est consacré à la composante en croissance de notre entreprise, soit les services de données, d'IP et sans fil.
- Nous sommes le plus grand fournisseur de services Internet (FSI) de l'Ouest canadien et avons environ 400 000 abonnés; nous investissons 500 millions de dollars sur les cinq prochaines années dans la technologie Internet haute vitesse, y compris 190 millions de dollars en 2001 uniquement.

5. *Nous allons prendre d'assaut le marché en équipe unie*, sous une seule marque. Notre identité

unique est essentielle à la démarche qui vise à procurer à nos clients des solutions au lieu de produits distincts. Cette identité unique contraste avantageusement avec les structures d'entreprise complexes et la pléthore de marques existant sur le marché. Nous aborderons le marché en tant que TELUS et n'utiliserons pas le double des ressources et de l'expertise.

- Nous avons commencé à diffuser nos premiers messages publicitaires télévisés sur la nouvelle TELUS Mobilité en janvier 2001, qui allient l'image innovatrice et sympathique de Clearnet et le prestige et la qualité de la marque TELUS. La campagne publicitaire complète comprend des messages publicitaires télévisés, imprimés et de l'affichage extérieur en français. La conversion de Clearnet à TELUS Mobilité sera pleinement mise en œuvre d'ici avril 2001.
- Le 1^{er} avril 2001, QuébecTel deviendra TELUS Québec.



6. *Nous allons investir dans les ressources internes*, plus particulièrement dans nos gens. Nous allons soutenir et encourager la croissance et le développement personnels parce que nous estimons qu'il s'agit d'un droit fondamental de chaque membre de l'équipe TELUS.

- Nous nous efforçons de donner à notre personnel les outils dont il a besoin. Le travail d'adaptation de l'organisation à Internet est entrepris. Nous mettons également en œuvre un guide relatif aux technologies de l'information qui, à notre avis, constituera une initiative clé qui transformera notre entreprise.
- En mars, la société lancera un régime appelé le régime d'options de l'équipe TELUS. Ce régime est conçu pour garantir que les avoirs personnels des employés correspondent à la rentabilité de la société. Le régime accorde 300 options d'achat d'actions sur une période de trois ans à tous les membres de l'équipe TELUS qui ne participent pas actuellement à un régime d'options d'achat d'actions. Le régime d'options de l'équipe TELUS est une initiative à l'appui d'une approche dynamique axée sur l'équipe et au diapason des intérêts de nos actionnaires.

> **Notre culture et nos valeurs nous guiderons**

La culture d'entreprise peut s'avérer un atout concurrentiel dans une industrie où la concurrence est féroce. La croissance dépend de la performance, individuelle et collective. Au sein de TELUS, une culture de haute performance, décisive et alerte, est au cœur même de notre stratégie de croissance.

Pour développer une telle culture, nos valeurs communes sont le fondement de la façon dont nous comptons travailler au sein de TELUS et, par extension, du succès que nous allons remporter sur le marché. Nos valeurs d'entreprise, élaborées avec le concours de 600 membres de l'équipe TELUS, régissent les comportements que nous estimons essentiels à notre réussite. Nous vivons ces valeurs au quotidien et évaluons continuellement nos actions à l'endroit des comportements souhaités.

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

Ces valeurs sont enchâssées dans les objectifs de notre personnel de gestion et sont incluses explicitement dans le contrat de chaque membre de l'équipe de direction. Les contrats en question sont sur notre site Web pour permettre aux employés de constater les engagements de l'équipe de direction envers nos valeurs. De plus, j'ai demandé à chaque membre de l'équipe TELUS d'intégrer ces valeurs à leurs objectifs de 2001.

> **Notre structure axée sur le marché engendre une intimité avec la clientèle**

Nous offrons des solutions et estimons que notre nouvelle structure axée sur le marché nous permettra de mieux incarner ce principe en devançant les besoins des clients et en y répondant de manière proactive. Plus que jamais, nous allons faire équipe avec les clients pour créer l'éventail de produits et de services qui répond le mieux à leurs besoins.

Notre nouvelle structure organisationnelle est conçue pour la souplesse par l'habilitation des per-

Plus de



de nos dépenses en immobilisations

de 2001 sont destinées à l'extérieur de l'ouest canadien

sonnes les plus proches de nos clients, de nos marchés et de notre technologie. En même temps que nous consolidons et affermissons notre position dans l'Ouest canadien, nous allons chercher énergiquement à nous tailler une part du marché dans le centre du pays. Afin de livrer ces solutions, nous nous sommes structurés en six unités d'entreprise tournées vers le marché et centrées sur le client.

Les unités d'entreprise centrées sur le client vont, par leur orientation sur le marché, exister en tant que centres de profit tirant un appui essentiel des groupes Aptitudes d'entreprise et Habilitation interne.

> **Nos gens font la différence**

La performance et les résultats incroyables des équipes et des personnes à l'échelle du groupe des sociétés TELUS seront récompensés au moyen de ce qui, à notre avis, devrait devenir l'un des programmes de reconnaissance les plus progressistes des entreprises d'Amérique du Nord. Ce programme, appelé Grand Rallye TELUS, reconnaîtra le rendement, les efforts et les résultats exceptionnels émanant de nos valeurs TELUS.

Quelque 10 000 employés ont participé à des sessions d'éveil ces quatre derniers mois. Ces sessions se poursuivent dans toute l'entreprise jusqu'à la fin avril 2001 et ont pour objet d'expliquer la stratégie, la culture et la nouvelle structure d'entreprise pour que ces changements puissent être assimilés, discutés et communiqués efficacement à toute l'équipe TELUS.



Les membres de l'équipe TELUS vont avoir un plan de développement personnel adapté à leurs exigences. Il indique les activités de formation et autres activités de développement qui permettront aux membres de l'équipe d'atteindre un niveau élevé de rendement au travail et d'avoir l'avancement de carrière souhaitée. Ce plan est mesurable. Responsabilité égale de l'individu et de son supérieur hiérarchique, le plan de développement personnel concilie les objectifs individuels et l'orientation stratégique d'entreprise. Les plans de développement personnel sont des documents vivants qui se font le champion des aspirations de carrière de chaque membre de l'équipe TELUS.

Le régime d'option de l'équipe TELUS, le programme Grand Rallye TELUS, les sessions d'éveil et les plans de développement personnel représentent les engagements envers les membres du personnel qui sont destinés à aider à fidéliser et à recruter les personnes appropriées.

Les membres de notre équipe de direction sont répartis dans tout le Canada. L'équipe de direction a été conçue pour représenter le plus possible force, diversité et équilibre. Elle est constituée à un tiers de titulaires en poste, qui assurent expérience et continuité, à un autre de nouvelles recrues, qui apportent expérience et vision nouvelle, et, quant au dernier tiers, de promotions à l'interne qui nourrissent le talent présent dans cette grande entreprise.

Une recrue à l'externe mérite d'être soulignée : Bob MacFarlane, chef des finances de TELUS, nous apporte sa riche expérience en qualité d'ancien chef des finances et trésorier de Clearnet. Le sens aigu des questions financières de M. MacFarlane sera un atout précieux lorsque nous refinancerons notre dette, élargirons nos efforts en matière de relations avec les investisseurs, vendrons des actifs secondaires et nous consacrerons activement à d'autres acquisitions dans le secteur des entreprises de données et IP.

> **Nos priorités clés en 2001 :**

Investir dans nos gens

Nous investirons dans le développement personnel de nos gens en élaborant une culture d'entreprise axée sur le rendement élevé qui permet à TELUS de tirer parti de l'évolution du marché et de la technologie. En 2001, une tâche clé sera de conclure une convention collective favorable avec les membres syndiqués de notre équipe qui est conforme à la nouvelle dynamique en matière de concurrence et reflète l'importance que nous accordons à notre plus importante ressource, nos gens.

Surpasser les attentes de satisfaction de la clientèle

Nous surpasserons la concurrence en sensibilisant davantage la clientèle aux solutions de TELUS et en la fidélisant davantage. Notre défi sera de garder la satisfaction de la clientèle élevée tout en mettant en œuvre notre nouvelle structure organisationnelle axée sur le client et en intégrant Clearnet avec TELUS Mobilité.

Tirer parti de notre position de meneur dans les services sans fil

Nous tirerons parti de notre position prépondérante sur le marché des services sans fil en réussissant à offrir les meilleures solutions fil aux clients d'affaires et aux consommateurs.

Devenir le chef de file des services de données et IP au Canada

TELUS doit réagir rapidement afin de mettre au point des services nationaux en matière de données et IP qui sont essentiels à sa stratégie de croissance. Nous occuperons la position prépondérante dans les services de communications évolués en développant énergiquement des services de données et Internet. Nous investirons dans nos aptitudes à l'interne et envisagerons des acquisitions astucieuses. Nous tirerons également parti de notre partenariat avec Genuity pour offrir à notre clientèle des solutions globales convergentes en matière de services de RE/RL/IP qui nous différencieront sur le marché.

Achever notre évolution de société en croissance

Nous estimons que ce qui mesure se réalise. Nous estimons que pour être une société en croissance, TELUS doit générer une croissance des produits et du BAIIA dans les deux chiffres au cours des trois prochaines années. En 2001, nous avons fixé un certain nombre de cibles claires et mesurables pour y parvenir, y compris la croissance des produits d'exploitation de 17 à 19 pour cent et du BAIIA, de 11 à 13 pour cent.

Améliorer notre situation financière et les relations avec les investisseurs

En 2001, nous chercherons à conclure un refinancement important de la dette et à étendre notre programme de relations avec les investisseurs aux États-Unis afin de tirer parti de notre inscription récente à la NYSE.

La prochaine période de douze mois sera une période stimulante, quoique remplie de défis, pour notre société et notre équipe. Nous sommes sur la voie de la réussite et sur le point de devenir un chef de file de l'industrie des télécommunications en Amérique du Nord si l'on considère les facteurs ci-après.

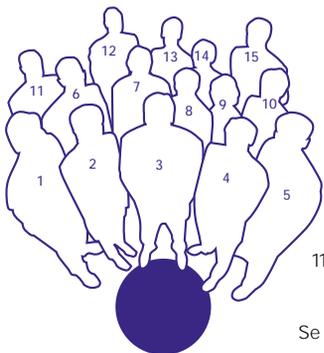
Nous exploitons une société de télécommunications à services complets au sein d'une structure réglementaire efficace et rationalisée. Nous avons une stratégie claire et convaincante, la meilleure équipe de direction de l'industrie, nous sommes alimentés par des valeurs communes, possédons la vigueur de plus de 26 000 personnes fortement engagées et des priorités d'actions. Nous représentons l'investissement le plus important et le plus unifié en télécommunications au Canada et avons la capacité financière pour poursuivre notre stratégie de croissance. De plus, nous avons mis en place une structure axée sur la clientèle qui aidera à augmenter la valeur de l'avoir des actionnaires en améliorant notre aptitude à offrir des services groupés à chaque segment distinct de la clientèle.

En terminant, j'aimerais adresser des remerciements spéciaux à tous les membres de l'équipe TELUS pour leur travail assidu, leur engagement et l'accent qu'ils ont mis sur la clientèle au cours d'une année remplie de changements et de défis. J'apprécie également le soutien que nous ont accordé nos actionnaires au cours de la dernière année lorsque nous avons réalisé deux acquisitions d'envergure et avons accéléré notre transformation en une société axée sur la croissance.

Mes sincères salutations

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'D. Entwistle', with a stylized flourish at the end.

Darren Entwistle
Membre de l'équipe TELUS
Le 14 février 2001



1. Paul Mirabelle 2. Judy Shuttleworth 3. Darren Entwistle 4. Roy Osing 5. Barry Baptie
6. Mark Schnarr 7. John Maduri 8. John Chang 9. Patricia Bowles 10. Dan Delaloye
11. Joe Grech 12. George Cope 13. Robert McFarlane 14. Hugues St-Pierre 15. Jim Peters

Se reporter aux pages 92 à 95 pour obtenir les notes biographiques complètes.

Notre nouvelle équipe est constituée à



de titulaires en poste, à un autre

tiers de nouvelles recrues et, quant au dernier tiers, de promotions à l'interne

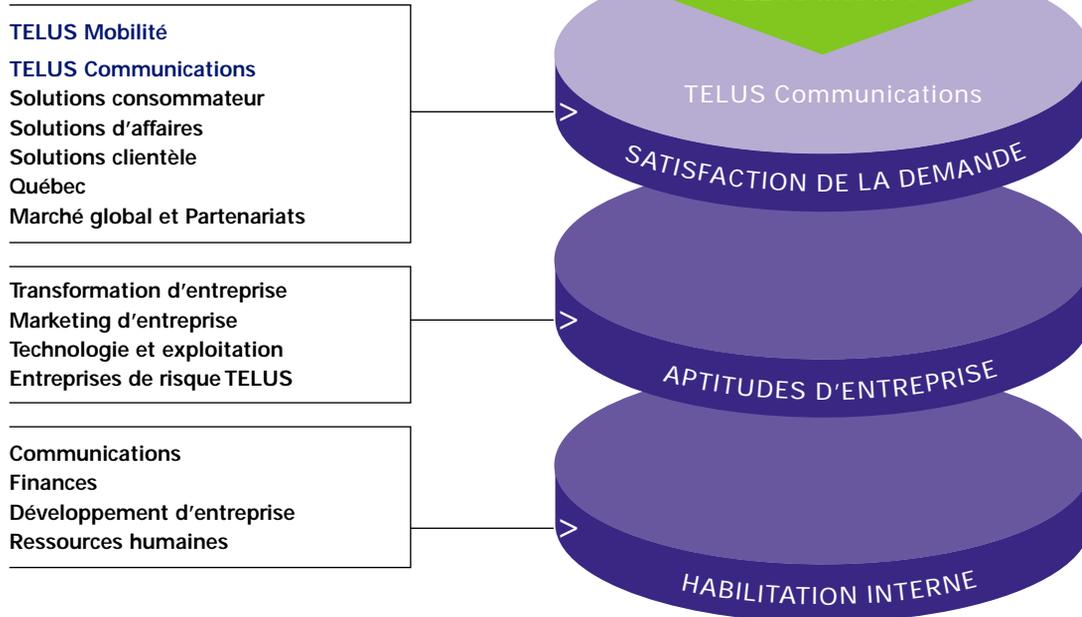


- > Obtenir une croissance des produits d'exploitation de 17 à 19 pour cent et les faire passer à plus de 7,5 milliards de dollars
- > Générer une croissance du bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) de 11 à 13 pour cent et le faire passer à plus de 2,7 milliards de dollars
- > Réaliser un bénéfice avant en trésorerie par action⁽²⁾ par action de 0,93 \$ à 1,00 \$
- > Attirer 500 000 nouveaux clients nets des services sans fil, une augmentation de 23 pour cent du nombre total d'abonnés pour l'amener à plus de 2,6 millions
- > Continuer d'être le chef de file du secteur des services sans fil au Canada en termes de croissance des produits d'exploitation et des produits d'exploitation par abonné
- > Raccorder 95 000 nouveaux abonnés à Internet haute vitesse et ainsi plus que doubler leur nombre total actuel et le porter à 180 000
- > Investir dans la croissance à long terme de 2,0 à 2,2 milliards de dollars de dépenses en immobilisations plus 356 millions de dollars pour l'obtention de licences de spectre de communications sans fil
- > Investir dans la croissance nationale plus de 40 pour cent des dépenses en immobilisations directement dans le centre et l'est du Canada
- > Refinancer une partie importante de la facilité bancaire de relais à court terme de 6,25 milliards de dollars pour obtenir des échéances de moyen terme à long terme
- > Se départir d'actifs et d'activités secondaires pour réaliser un montant d'environ 900 millions de dollars à 1 milliard de dollars

(1) Les présentes cibles devraient être lues à la lumière de l'avis d'exonération relatif aux déclarations prospectives figurant à la deuxième de couverture.
(2) Bénéfice en trésorerie : bénéfice afférant aux actions ordinaires avant amortissement des éléments d'actif incorporels acquis, coûts de restructuration, après impôts, réévaluation des actifs d'impôts futurs et amortissement de l'écart d'acquisition.

Au mois de janvier 2001, nous avons modifié la structure de notre société pour devancer les besoins de nos clients au Canada et y réagir de façon plus efficace. Nous nous sommes structurés, au sein du groupe des sociétés TELUS, autour de six unités d'entreprise axées sur le marché et la clientèle en utilisant le soutien essentiel de nos groupes Aptitudes d'entreprise et Habilitation interne. Notre nouvelle structure est conçue en vue de la souplesse et nous permet de livrer la bonne combinaison de produits et de services afin de satisfaire les besoins de nos clients.

> nouveau



La nouvelle TELUS Mobilité

- Un fournisseur de sans-fil national ayant 2,2 millions d'abonnés et desservant une population de 23,7 millions de personnes. Elle comprend les services liés aux SCP numériques, aux services RMSE évolués (Mike^{MC}), à Internet sans fil et de téléavertissement analogiques intégrés de TELUS Mobilité dans l'Ouest, les activités nationales de l'ancienne Clearnet et celles de QuébecTel Mobilité au Québec.
- Nous mettons au points des solutions de service sans fil adaptées à l'avenir qui sont faciles à vendre, à acheter et à utiliser et qui représentent une valeur évidente pour nos clients, nos circuits de distributions, nos employés et nos actionnaires.

La nouvelle TELUS Communications

- De concert avec TELUS Mobilité, elle exploite la convergence des services de transmission de la voix, de données, IP et de divertissement au profit des clients par l'entremise des unités d'entreprise suivantes :
 - Solutions consommateur** - offre des services complets de transmission de la voix, Internet haute vitesse, sans fil et de divertissement aux ménages et aux particuliers en Colombie-Britannique et en Alberta;
 - Solutions d'affaires** - fournit des solutions de services IP, de données, de la voix et de publicité innovateurs à de petites et moyennes entreprises et à des entrepreneurs à l'échelle nationale;
 - Solutions clientèle** - fournit des solutions personnalisées de services de transmission de la voix, de données ou IP, de technologies de l'information (TI) et d'affaires électroniques à de grandes entreprises multinationales et à d'importants clients du secteur privé;
 - Québec** - concentre ses ressources sur les besoins uniques du Québec en offrant des solutions de télécommunications complètes et intégrées à des entreprises et des consommateurs ciblés, y compris les services de transmission de la voix, de données, Internet et de publication d'annuaires - les activités sans fil de QuébecTel font maintenant partie de TELUS Mobilité;
 - Marché global et partenariats** - cible les besoins des clients de gros, y compris les entreprises et les revendeurs de télécommunications, les fournisseurs de services Internet, les sociétés de communication sans fil, les fournisseurs d'accès locaux concurrentiels et les câblodistributeurs;

> auparavant

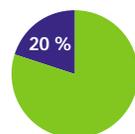
- TELUS Mobilité** : services sans fil et de téléavertissement en Colombie-Britannique et en Alberta et revente de services sans fil en Ontario, au Manitoba et en Saskatchewan ainsi que les services du fournisseur de services sans fil national Clearnet Communications depuis octobre 2000 et de QuébecTel Mobilité depuis juin 2000
- TELUS Communications** : services téléphoniques locaux et interurbains en Colombie-Britannique et en Alberta
- TELUS Advanced Communications** : services de données, Internet, de gestion de l'information et de consultation en Colombie-Britannique et en Alberta
- TELUS Integrated Communications** : entreprise concurrentielle dotée d'installations dans le centre et l'est du Canada offrant des services de transmission de données et de la voix
- TELUS Advertising Services** : publication d'annuaires en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario et aux États-Unis;
- QuébecTel** : services de transmission de la voix, de données, Internet et de publication d'annuaires au Québec, acquise en juin 2000.

> TELUS Mobilité

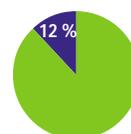
- A fait l'acquisition de Clearnet et est devenue un chef de file du secteur du sans-fil au Canada;
- A été en tête du secteur des services sans fil canadiens pour ce qui est de la moyenne des produits d'exploitation par abonné, du total des produits, de la croissance des produits, par une augmentation pro forma de 40 pour cent de la croissance totale excédentaire des produits obtenue par les exploitants de services sans fil canadiens;
- A augmenté le nombre pro forma¹ de ses abonnés de 27 pour cent, qui atteint environ 2,2 millions;
- A lancé avec succès des services Internet sans fil à l'intention d'un large éventail de fournisseurs de contenu : environ 56 pour cent des abonnés aux services numériques de TELUS Mobilité possèdent des téléphones adaptés au commerce électronique;
- A lancé avec succès les services prépayés auprès de 193 000 abonnés, soit environ 9 pour cent de la clientèle totale;
- A augmenté la portée de desserte de son réseau numérique pour la faire passer de 16 pour cent à 73 pour cent de la population canadienne par une croissance organique et les acquisitions;
- A réussi à retenir les cadres et l'équipe de direction de Clearnet dans la nouvelle entité regroupée;
- Après la fin de l'exercice, a fait l'acquisition de cinq licences de 10MHz pour desservir les régions urbaines lors des enchères du spectre d'Industrie Canada qui ont pris fin le 1^{er} février 2001. Les licences ont été acquises à un prix intéressant et ont permis à TELUS Mobilité de maintenir sa position prépondérante au chapitre de spectre, soit jusqu'à 55 Mhz dans toutes les régions urbaines du Canada.

¹ Le nombre pro forma d'abonnés tient compte des résultats de TELUS Mobilité, de Clearnet et de QuébecTel Mobilité.

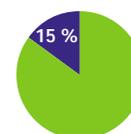
> parts des résultats consolidés de TELUS > réels



Produits
1,3 milliard de dollars



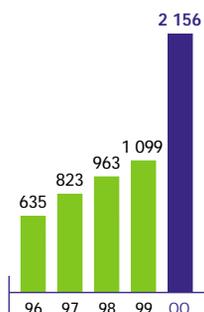
BAIIA
307 millions de dollars



Depenses en immobilisations
223 millions de dollars

> statistiques relatives à la clientèle

ABONNÉS DES SERVICES SANS FIL (en milliers)



Le nombre des abonnés aux services mobiles a augmenté de 96 pour cent en 2000 pour atteindre 2 156 200 en raison d'une combinaison de croissance organique et des acquisitions de Clearnet et de QuébecTel Mobilité.

Exemples de produits et de services :
SCP numériques facturés et prépayés (SCP TELUS et Payez et Parlez), services RMSA (Mike), Internet sans fil, cellulaires analogiques et de téléavertissement; vente et location d'équipements

> TELUS Communications

- A fait l'acquisition de 70 pour cent de QuébecTel, deuxième entreprise de télécommunications en importance au Québec, en contrepartie de 584 millions de dollars, ce qui lui a permis d'accélérer de deux ans sa percée au Québec;
- A réalisé des synergies liées à la fusion TELUS/BC Telecom de 130 millions de dollars pour un total de 199 millions de dollars sur deux exercices, surpassant ainsi notre objectif original de 17 pour cent;
- A négocié d'importantes ventes au niveau national, dont les suivantes :
 - un contrat de cinq ans évalué à 100 millions de dollars pour fournir un réseau commuté national à Technovision Systems Inc.
 - un contrat de trois ans évalué à 25 millions de dollars pour fournir à la Banque Royale une infrastructure d'intégration de réponse vocale et de technologie informatique;
 - un contrat de 28 millions de dollars pour fournir des services de transmission de la voix et de données à l'échelle nationale à Westcoast Energy Inc.
- A maintenu ses parts du marché local et d'interurbains dans l'Ouest par une concurrence au niveau des prix et la négociation de contrats commerciaux. A plus que doublé les ventes de ses ensembles de services résidentiels groupés, et en a vendu plus de 800 000;
- A atteint son objectif d'obtenir 81 000 abonnés à Internet desservis par LNPA en Colombie-Britannique et en Alberta;
- A poursuivi en 2001 sa lancée de fin d'exercice en ajoutant 35 000 abonnés au nouveau service Internet haute vitesse par LNPA au cours du deuxième semestre de 2000, par rapport à 20 000 au premier semestre, une augmentation de 75 pour cent;
- A engagé 500 millions de dollars sur cinq ans pour investir dans une capacité par LNPA accélérant le déploiement des services Internet haute vitesse en Colombie-Britannique et en Alberta.

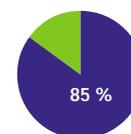
> parts des résultats consolidés de TELUS > réels



Produits
5,1 milliards de dollars



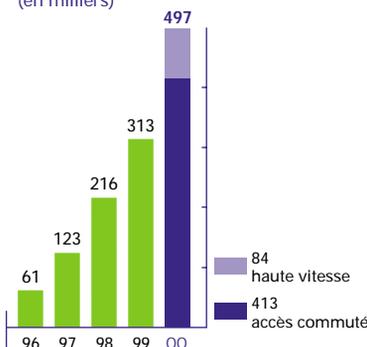
BAIIA
2,16 milliards de dollars



Depenses en immobilisations
1,22 milliard de dollars

> statistiques relatives à la clientèle

ABONNÉS À INTERNET (en milliers)



LIGNES D'ACCÈS AU RÉSEAU (en milliers)



Le nombre des abonnés à Internet a augmenté de 59 pour cent et le nombre des lignes d'accès au réseau de 9 pour cent en raison d'une combinaison de la croissance organique et de l'achat de QuébecTel.

Exemples de produits et de services :

Données – Lignes privées, services commutés, services Internet - l'accès commuté et haute vitesse - la location de réseaux, la gestion de réseaux (RL, RE) et l'hébergement Web

Voix – Services téléphonique locaux et interurbains de base, services améliorés comme l'afficheur et la mise en attente, vente et location d'équipements téléphoniques et location de réseaux à d'autres fournisseurs de services

Autres – Publication d'annuaires

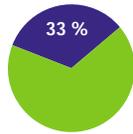
> cibles



Produits
1,9 milliard
de dollars (environ)

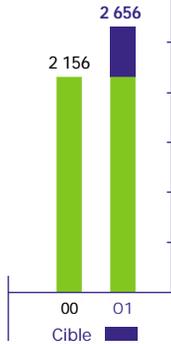


BAIIA
330 millions
de dollars (environ)



Dépenses en immobilisations
650 à \$700 millions¹
de dollars (environ)

ABONNÉS DES SERVICES SANS FIL
(en milliers)



La popularité du sans-fil devrait continuer à augmenter de façon importante en 2001. Nous avons comme objectif d'obtenir plus de 500 000 nouveaux abonnés à ces services

- Maintenir la meilleure croissance des produits d'exploitation du secteur par l'expansion et la numérisation des réseaux, une distribution améliorée et de nouveaux produits et services Internet;
- Mettre l'accent sur une croissance rentable des abonnés plutôt que chercher à obtenir les additions nettes les plus importantes du secteur;
- Réussir à intégrer les activités relatives aux services sans fil en Alberta et en Colombie-Britannique avec les activités nationales correspondantes de Clearnet et celles de QuébecTel Mobilité au Québec pour miser sur les synergies et les efficacités;
- Continuer à adopter et à livrer de nouveaux produits et services de données sans fil afin de tirer parti de la croissance du service Internet sans fil;
- Tirer parti de nouveaux produits et de capacités de distribution en mettant l'accent sur les comptes nationaux;
- Gérer le taux de désabonnement en respectant des normes élevées de service à la clientèle.

¹ Les montants ne comprennent pas 356 millions de dollars de licences relatives au sans-fil au obtenues lors des enchères du spectre d'Industrie Canada le 1^{er} février 2001.

> cibles



Produits
5,6 à 5,8 milliards
de dollars

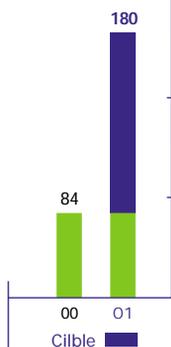


BAIIA
2,4 à 2,45 milliards
de dollars



Dépenses en immobilisations
1,35 à 1,5 milliard
de dollars

ABONNÉS À INTERNET HAUTE VITESSE
(en milliers)



En raison de notre expansion et de la demande suivie des services Internet haute vitesse, nous prévoyons plus que doubler le nombre d'abonnés aux services haute vitesse et le porter à 180 000.

TELUS Solutions consommateur

- Expansion rapide du service Internet haute vitesse;
- Augmentation du taux de pénétration des ensembles de services et de l'offre de services évolués;
- Création d'excellentes relations avec la clientèle par l'habilitation à Internet.

TELUS Solutions d'affaires

- Permettre aux clients d'obtenir du succès dans le monde Internet par la fourniture de solutions intégrées et la prestation de services gérés;
- Conserver et accroître les produits d'exploitation et la clientèle dans l'Ouest;
- Conquérir une part du marché dans l'est du Canada.

TELUS Solutions clientèle

- Mettre l'accent sur les services d'affaires électroniques, sans fil, de transmission de données et IP;
- Établir des relations individuelles étroites avec la clientèle;
- Conquérir une part du marché au centre du Canada;
- Tirer parti de partenariats et d'alliances pour les débouchés en matière de technologie et de vente.

TELUS Québec

- Mettre l'accent sur les domaines à forte croissance des services de transmission de données et IP;
- Conquérir une part du marché d'affaires au Québec;
- Mettre en œuvre des efficacités par l'amélioration de la productivité et de la réduction des coûts.

TELUS Marché global et partenariats

- Parachever la transition en vue de devenir un fournisseur de solutions de gros très concurrentiel;
- Mettre au point des produits et développer une capacité d'expansion à l'échelle internationale;
- Mettre en service le réseau fédérateur national pour lancer un ensemble de services de large bande haute vitesse reliant les clients de ville en ville;
- Tirer parti de partenariats pour promouvoir la largeur de bande et le réseau fédérateur Internet d'Amérique du Nord et améliorer la connectivité avec les États-Unis.



GEORGE COPE dirige la marche en avant de TELUS Mobilité :

« Je suis fier de soutenir les 4 000 professionnels en poste dans l'ensemble du Canada et qui font de TELUS Mobilité la société de sans-fil qui affiche la croissance la plus rapide et les revenus les plus élevés au pays. La fusion des activités de TELUS, de Clearnet et de QuébecTel nous donne le pouvoir d'améliorer la position de leader de TELUS sur le marché canadien du sans-fil. »

Membres de l'équipe TELUS Mobilité à notre bureau de Montréal

Dans le sens horaire (à partir du coin supérieur gauche) : Claude Morin, Marie-Andrée Legault, Evens Rouzard, Martin Poirier et Caroline Labrosse



En 2000, le regroupement de **TELUS Mobilité**, de Clearnet et de QuébecTel Mobilité a créé une entreprise nationale de télécommunications sans fil d'une grande vitalité. De fait, l'acquisition de Clearnet par TELUS, le 20 octobre, constitue un jalon important non seulement pour TELUS, mais également pour l'industrie des télécommunications au Canada.

L'opération a été la plus importante de l'histoire des télécommunications canadiennes et a propulsé TELUS, du jour au lendemain, à l'avant-garde du secteur à forte croissance des services sans fil au Canada. Nous avons créé une société de services sans fil nationale qui est en tête du secteur pour ce qui est de l'ensemble des produits d'exploitation, de la croissance de ces produits, des produits par client et du spectre de télécommunications sans fil.

La nouvelle entreprise TELUS Mobilité a terminé 2000 avec plus de 2,1 millions d'abonnés au Canada, des produits d'exploitation annuels pro forma de plus 1,7 milliard de dollars, plus de 4 000 employés, des licences permettant de desservir 22,6 millions d'abonnés sur une population totale au Canada de 31 millions de personnes.

> Création de la nouvelle TELUS Mobilité

La création d'une nouvelle entité nationale de services sans fil en mesure de prétendre à une part du marché national à forte croissance des services sans fil, de transmission de la voix, de données et Internet constituait une priorité stratégique pour le groupe de sociétés TELUS. L'acquisition de Clearnet nous a rapidement donné accès aux marchés tout en évitant les risques et les délais associés à la création d'une nouvelle entreprise de services sans fil numériques dotée d'installations dans le centre et l'est du Canada.

Clearnet nous apporte l'équipe de direction d'une solide entreprise nationale de services sans fil. TELUS a réussi à retenir les services du président et chef de la direction de Clearnet, George Cope, et des autres membres de l'équipe de direction de Clearnet pour diriger la nouvelle entreprise TELUS Mobilité. Ce groupe expérimenté a fait de Clearnet l'une des entreprises émergentes de services sans fil ayant obtenu le plus de succès en Amérique du Nord.

Clearnet représentait une excellente union stratégique avec TELUS Mobilité. Elle exploitait des services de communications personnelles (SCP) selon la même plate-forme technologique d'accès multiple par répartition de code (AMRC). TELUS Mobilité disposait du réseau le plus étendu, de la plus grande clientèle et d'un système de distribution de premier plan dans l'ouest du Canada, alors que Clearnet avait deux réseaux numériques nationaux à la fine pointe, une clientèle en forte croissance et un système de distribution de détail et de gros établi d'envergure nationale.

Le regroupement de Clearnet avec TELUS Mobilité offre à TELUS d'importantes économies d'échelle, des possibilités de synergies sur le plan financier, notamment des économies au titre des dépenses en immobilisations (p.ex. redéploiement de sites cellulaires faisant double emploi, meilleurs prix pour les infrastructures) et des charges d'exploitation (p.ex. transmission des liaisons descendantes et itinérance), des synergies au titre des produits d'exploitation (itinérance) et la capacité de tirer parti des reports de pertes prospectifs de Clearnet. Déjà, TELUS Mobilité a obtenu de fournisseurs d'infrastructures des concessions représentant environ 400 millions de dollars sur cinq ans.

> TELUS Mobilité en action

Nous intégrons rapidement les activités de sans-fil de TELUS, de Clearnet et de QuébecTel Mobilité à la nouvelle entreprise nationale TELUS Mobilité.

Les réseaux de distribution de TELUS Mobilité sont réunis, ce qui nous permet de tirer parti des importants circuits de distribution de TELUS dans l'ouest du Canada, de la présence nationale étendue de Clearnet au niveau du détail et des distributeurs et du réseau de distribution de

Pour Clintar Groundskeeping, une société de services d'entretien paysager et de déneigement dans le sud-ouest de l'Ontario, communiquer instantanément avec ses employés est essentiel.

« Tous nos employés travaillant sur le terrain, un système de communication mobile fiable est crucial », déclare le propriétaire de Clintar, Mike Malleck.

L'an dernier, Clintar a acheté 75 téléphones sans fil numériques Mike de TELUS Mobilité, qui intègrent un téléphone numérique, une radio bidirectionnelle ContactDirect™, des services de radiomessagerie et autres services dans un seul combiné. « Le service Mike me permet de communiquer instantanément avec chaque employé en tout temps », déclare M. Malleck.

Tous les travailleurs de terrain de Clintar ont des téléphones Mike avec les fonctions de Contact Direct, ce qui élimine le besoin de fournir à chaque travailleur un téléphone cellulaire, alors que les superviseurs et les gérants disposent de téléphones Mike qui ont les fonctions Contact Direct et de téléphone numérique. Plutôt que de transporter un téléphone et une radio, ils utilisent uniquement un téléphone Mike.



« Grâce au service Mike, nous réalisons des économies estimatives de 30 à 35 pour cent sur nos frais de communications mobiles indique M. Malleck. J'ai choisi le service Mike par mesure d'économie, mais j'ai découvert que le contact instantané est pratique et aussi important. Ainsi, je peux diriger les activités de déneigement sans délai en pleine tempête de neige. »

Mike Malleck, propriétaire d'une franchise Clintar Groundskeeping

QuébecTel Mobilité dans l'est du Québec tout en répartissant les ressources afin de développer davantage nos circuits sur de nouveaux marchés à l'échelle du pays.

Les activités de TELUS Mobilité au Canada ont commencé à être exercées sous la marque de commerce de prestige TELUS tout en intégrant les meilleurs éléments des activités publicitaires nationales reconnues de Clearnet. Les produits bien connus de Clearnet comme Mike et le service Payez & Parlez prépayé sont conservés partout au pays.

TELUS Mobilité exploitait un réseau d'AMRC doté d'une infrastructure Nortel en Alberta et en Colombie-Britannique, alors que le réseau national d'AMRC de Clearnet était exploité avec du matériel de Lucent. Ces réseaux sont rationalisés, et le réseau de TELUS Mobilité sera soutenu par Nortel en Alberta et en Colombie-Britannique et par une infrastructure Lucent dans le reste du Canada. Cette mesure permet le redéploiement du matériel de Lucent en vue, notamment, d'établir de nouveaux marchés à l'extérieur de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. Nous investissons aussi dans une expansion importante au cours des 18 prochains mois pour faire correspondre nos activités liées à notre empreinte numérique en Alberta et en Colombie-Britannique avec nos réseaux analogiques cellulaires étendus dans ces provinces.

Avant l'acquisition de Clearnet, les clients de TELUS Mobilité erraient sur les réseaux de l'Alliance sans fil de Bell à l'extérieur de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, alors que les clients de Clearnet erraient, dans les régions de services non numériques au Canada, sur le réseau analogique sans fil de Rogers AT&T. Nous espérons terminer la migration des clients de TELUS Mobilité en Ontario et au Québec vers notre réseau numérique au cours de la première moitié de 2001 et effectuer la migration de la plupart des clients de TELUS Mobilité vers nos réseaux afin de déplacer l'itinérance analogique peu après. Nous nous attendons à réaliser d'importantes économies en termes d'itinérance réduite et de frais de liaison descendante. À l'avenir, nous voulons que Verizon Wireless soit le partenaire d'itinérance principal de TELUS Mobilité en matière de SCP et de services cellulaires aux États-Unis, ce qui pourrait diminuer les frais d'itinérance aux États-Unis, améliorer la compétitivité des ensembles de produits d'itinérance et augmenter les produits d'exploitation liés à l'itinérance vers le pays. Nextel restera le partenaire d'itinérance à l'égard du service Mike aux États-Unis.

> Maintenir notre position en matière de spectre

Après la fin de l'exercice, TELUS a réussi à acquérir les cinq licences régionales de 10 MHz pour lesquelles elle avait activement soumissionné aux enchères sur le spectre des SCP d'Industrie Canada. Les soumissions de TELUS étaient d'environ 356 millions de dollars relativement à des licences dans le sud de l'Ontario (y compris Toronto), le sud du Québec (y compris Montréal), l'est de l'Ontario (y compris Ottawa), la Nouvelle-Écosse/l'Île-du-Prince-Édouard et le Manitoba, soit une population totale de 17,4 millions de personnes (selon les statistiques de 1996). Il s'agissait des marchés les plus importants sur lesquels TELUS Mobilité pouvait soumissionner, compte tenu des restrictions réglementaires de spectre maximal de 55 MHz. Les licences ont été acquises à des prix intéressants, particulièrement par rapport au prix versé lors d'enchères du spectre aux États-Unis qui se sont conclues récemment. Nous disposons environ de 55 MHz de spectre dans toutes les grandes régions urbaines du Canada et avons maintenu notre position de chef de file national à ce titre.

Les soumissionnaires retenus étaient principalement des entreprises titulaires, ce qui maintient le nombre de participants du secteur à quatre. Le maintien de l'environnement concurrentiel permet à TELUS Mobilité d'entreprendre une expansion dynamique de sa couverture numérique nationale et d'investir dans ses services et la technologie Internet sans fil d'avant garde.

> Tirer parti de notre forte croissance

En 2000, TELUS Mobilité¹ a ajouté 474 000 clients, ce qui a porté le nombre total de clients à 2 156 200, une augmentation de 20 pour cent de l'ajout net et une augmentation de 27 pour cent de notre clientèle totale par rapport à 1999. Les produits d'exploitation globaux d'exploitation pro forma représentaient plus de 1,7 milliard de dollars, ce qui fait de TELUS la principale société de services sans fil au Canada à ce titre. Nous avons également été en tête du secteur des services sans fil en termes de croissance annuelle des produits, ayant obtenu une croissance annuelle des produits d'exploitation pro forma de 346 millions de dollars en 2000 par rapport à 1999, réalisant une croissance phénoménale de 40 pour cent des produits excédentaires réalisés par les quatre plus importants fournisseurs de services sans fil sur le marché canadien.

TELUS Mobilité dispose de l'empreinte la plus importante d'AMRC au Canada et, avec notre réseau iDEN différencié, commercialisé sous la marque Mike, nous sommes les seuls exploitants des services (iDEN RMSA) au Canada. Nos réseaux numériques desservent actuellement 73 pour cent de la population canadienne, une hausse importante par rapport à 16 pour cent au début de 2000. À la fin de 2000, 57 pour cent de nos abonnés utilisaient l'un de nos réseaux numériques, le plus fort pourcentage de numérisation d'une entreprise canadienne d'importance qui offre également des services cellulaires analogiques. De ce nombre d'abonnés, environ 56 pour cent disposaient d'un téléphone adapté au commerce électronique leur permettant de profiter des services Internet sans fil de TELUS Mobilité lancés partout au Canada en 2000.

> Aller de l'avant

En 2001, nous continuerons à intégrer avec succès les activités nationales de TELUS Mobilité. Nous comptons desservir environ un million de nouveaux clients en 2001 et limiter le désabonnement de façon à ce que ce million de nouveaux clients bruts représente environ 500 000 nouveaux clients nets.

Nous nous concentrerons sur la croissance rentable de la clientèle. Nous avons l'intention de continuer d'obtenir la meilleure croissance des produits d'exploitation de l'industrie par l'expansion et la numérisation des réseaux, une distribution améliorée, de nouveaux produits et services Internet à l'échelle nationale et la gestion de notre ensemble de services prépayés ou facturés. Nous avons l'intention d'étendre notre réseau numérique en vue de desservir une plus grande proportion de la population canadienne et d'améliorer encore la pénétration auprès de nos abonnés possédant des téléphones adaptés au commerce électronique pour garantir qu'un nombre accru de nos clients peut profiter de notre gamme de services Internet sans fil en croissance rapide.

¹ Les données pro forma correspondent aux résultats actuels et antérieurs combinés relatifs aux services sans fil de TELUS Mobilité, de Clearnet et de QuébecTel Mobilité pour tout l'exercice 2000.

TELUS Mobilité – Le secteur

En 2000, le secteur des services sans fil au Canada a connu une augmentation record de la pénétration de 5,9 pour cent portant la pénétration des services sans fil auprès de la population canadienne à 28,4 pour cent par rapport à 22,5 pour cent à la fin de 1999, par suite d'une augmentation record à ce titre à ce moment de 5 pour cent par rapport à 1998.

Pour situer l'ajout net de 1,8 million d'abonnés en 2000 dans le contexte de la croissance globale du secteur, il faut mentionner que le secteur a mis 10 ans à atteindre 1,8 million de clients après le lancement du service de communication sans fil au Canada en 1985.

Les analystes du secteur s'attendent généralement à ce que la forte croissance dans le secteur du sans-fil se poursuive au cours des cinq prochaines années. Les estimations actuelles de la pénétration du sans-fil en 2005 varient de 57 à 70 pour cent, soit un gain de 8,8 millions à 12,8 millions de nouveaux abonnements aux services sans fil pendant cette période.

Vraisemblablement, les abonnements ultérieurs aux services sans fil atteindront ou pourront même dépasser 100 pour cent de la population à long terme. Bien que le marché possible des appareils sans fil mobiles, à l'exclusion des personnes très jeunes et des personnes très âgées, soit de l'ordre de 80 à 85 pour cent de la population, il est possible pour les clients d'utiliser deux ou même plusieurs appareils sans fil. L'émergence d'applications de télémétrie permettant les communications machine-machine rend cette pénétration de plus en plus possible.



DAN DELALOYE dirige la marche en avant des Solutions consommateur :

« Je suis emballé de contribuer, avec un large groupe de professionnels en télécommunications, à la création d'une culture axée sur le client avec laquelle nous allons prendre la tête du marché. Nous allons livrer la gamme la plus complète de services, déployer avec vigueur les services Internet à haute vitesse et engager les esprits et les cœurs de toute l'équipe des Solutions consommateur à offrir une valeur et un service sans égal à nos clients. »

Membres de l'équipe Solutions consommateur TELUS à notre bureau de Burnaby

De gauche à droite : Sonja Lageweg, Alvin Chaudhary et Pamela Adamchuk



Solutions consommateur TELUS constitue la plus grande division de notre organisation axée sur la clientèle et dessert actuellement 2,9 millions de comptes représentant plus de 2 milliards de dollars de produits. Notre stratégie est claire : livrer des solutions irrésistibles et intégrées de services sans fil, de transmission de la voix et de données et IP à nos clients qui sont des particuliers en Alberta et en Colombie-Britannique.

> **Expansion rapide des services Internet à haute vitesse**

Nous déployons de façon énergique le service Internet à haute vitesse (la technologie des LNPA) pour satisfaire à une demande en pleine croissance. Au cours des cinq prochaines années, nous comptons investir 500 millions de dollars pour nous assurer que plus de 95 pour cent des résidences et des entreprises dans 38 collectivités ont l'accès à la technologie des LNPA.

En 2000, nous avons triplé le nombre d'abonnés à Internet à haute vitesse dans l'Ouest pour le porter à plus de 81 000, atteignant ainsi notre objectif. Notre but est de surpasser les câblodistributeurs sur ce marché et de garantir à nos clients l'accès à notre produit Internet de qualité supérieure.

> **Mise au point d'une offre de produits intégrés sans pareil**

Nous livrerons l'offre de produits intégrés la plus complète sur le marché afin d'offrir à nos clients un choix amélioré et une souplesse accrue. L'offre de ces ensembles de services IP, sans fil, de transmission de la voix et de données et de services locaux améliorés nous permettra de satisfaire aux besoins individuels et de fidéliser notre clientèle sur tout notre marché.

Nos services locaux améliorés continuent d'être commercialisés avec succès. Environ 55 pour cent de nos clients qui sont des particuliers utilisent au moins un service amélioré, et 24 pour cent sont abonnés à un de nos ensembles de services groupés existants (TELUS No Limits ou TELUS Value Bundles).

> **Création d'une expérience exceptionnelle pour la clientèle**

Nos clients méritent et espèrent une expérience exceptionnelle auprès de TELUS, qui favorise la fidélisation de la clientèle et lui donne une grande satisfaction. Pour aider les employés à générer cette expérience, nous mettons l'accent sur l'amélioration de nos procédés et leur adaptation à Internet pour servir notre clientèle plus efficacement. De plus, nous construisons des circuits Internet pour améliorer le choix dont dispose le client en matière de services de communications.

Le service de téléphonistes de TELUS continue d'être classé comme organisation de classe mondiale. Il a obtenu le prix d'excellence de la qualité de l'Institut national de la qualité. Actuellement, 25 pour cent de ses activités se font avec des services non traditionnels et, au dernier exercice, il a généré 50 millions de dollars de produits d'exploitation supplémentaires. Il est également devenu le fournisseur de gros prédominant des services de téléphonistes au Canada.

En 2000, nous avons lancé *Connect, notre programme de fidélisation de la clientèle, pour récompenser et fidéliser les clients importants.

> **Mobiliser les cœurs et les esprits de nos gens**

La mobilisation de nos gens sera cruciale pour la réalisation de notre stratégie. Nous utiliserons une approche ascendante pour fixer des priorités et y travailler et pour développer une plus grande compréhension et un plus grand engagement de notre personnel à tous les niveaux. L'an dernier, nous avons réussi à mobiliser les employés du service de téléphonistes de cette façon. Par l'utilisation d'une approche ciblée de mobilisation des employés, ces derniers sont intervenus dans la direction de notre entreprise en participant à l'établissement de priorités et de stratégies.



JOHN MADURI dirige la marche en avant de TELUS Solutions d'affaires :

« Je prévois engager mon équipe nationale à accroître la présence et la position de TELUS dans le segment PME. Nous allons miser sur notre force dans l'Ouest pour livrer des solutions innovatrices en données, voix, IP et sans-fil qui devancent les besoins des clients dans tout le Canada. Nos solutions intégrées vont appuyer la croissance de nos clients et leur permettre de profiter de l'économie Internet. »

Membres de l'équipe Solutions d'affaires TELUS et
TELUS Mobilité à notre bureau de Calgary

De gauche à droite : Ken O'Connell, Paula Mano,
Shane Armstrong, Selina Shivji et Terrence Lew



Solutions d'affaires de TELUS se concentre à aider de petits et moyens entrepreneurs à obtenir plus de succès. Nos solutions de services intégrés IP, de transmission de la voix et de données et sans fil permettent aux entreprises de mieux communiquer et d'interagir de la meilleure façon possible avec leurs clients et fournisseurs et de rendre, dans l'ensemble, l'exploitation de leur entreprise plus productive et plus efficace.

Nous desservons actuellement plus de 250 000 clients et comptes d'affaires représentant un peu plus de 1,3 milliard de dollars de produits. Par notre croissance continue sur les marchés existants et une expansion rapide sur les marchés dans l'Est, nous sommes en position d'augmenter de façon importante notre exposition et notre contribution aux clients d'affaires dans tout le Canada.

> Aider nos clients d'affaires à réussir

Nous soutiendrons les PME de la nouvelle économie Internet en fournissant des solutions intégrées et des services gérés. Reconnaisant que les entreprises de cette taille pourraient ne pas disposer de ressources internes Internet en TI, en télécommunications ou autres pour tirer pleinement parti de la puissance d'Internet, nous comblons un vide et aidons nos clients à profiter des nouveaux outils et des nouvelles technologies de façon à leur permettre de réduire leurs coûts, d'être plus productifs et de rejoindre de nouveaux clients.

Nous fournissons des solutions bout en bout pour satisfaire à leurs besoins. Nous développerons de nouveaux circuits de distribution et de vente efficaces pour mieux les atteindre et leur livrer ces solutions innovatrices. Nous améliorerons de plus les services à la clientèle afin de donner aux clients le soutien et les services dont ils ont besoin.

> **Profiter de notre force dans l'Ouest**

En 2000, environ 20 pour cent des produits globaux de TELUS ont été tirés de PME, et la majeure partie de notre nouvelle croissance des produits a été générée à partir de nouveaux services de transmission de données et IP. En 2000, nous avons aussi lancé auprès de nos clients de la Colombie-Britannique *IntelliRoute*^{MD}, une famille de services d'affaires améliorés conçus pour aider les entreprises à améliorer le service, à réduire les coûts et à augmenter la connaissance auprès de la clientèle. Nous améliorerons nos liens et augmenterons les produits que nous réalisons auprès des clients existants en fournissant un ensemble plus varié de produits et de services de transmission de données et IP conçu pour soutenir leurs succès commerciaux.

> **Conquérir une part du marché sur les marchés de l'Est**

Nous créons une masse critique de clients dans le centre du Canada et mettons au point une offre de produits intéressante prévoyant des solutions intégrées. Nous tirerons parti du soutien de la marque, de la distribution et des liens avec la clientèle de TELUS Mobilité pour nous assurer de la forte présence de TELUS Solutions d'affaires. Notre plan consiste à nous lancer sur ce marché avec des ensembles ciblés de produits de données et de commerce électronique qui tirent parti de nos capacités d'expansion de réseau.

> **Former nos gens**

Une priorité de nos employés consiste à obtenir une très bonne compréhension des forces uniques des PME et des défis auxquels elles font face. Nous nous consacrerons également à rejoindre réellement nos clients et à leur livrer des solutions d'une façon qui garantit un soutien permanent à leur clientèle.

Un service rapide par une connectivité à haute vitesse : c'est l'un des avantages dont bénéficie l'Alberta Motor Association maintenant qu'elle est abonnée au service Ethernet par LNPA TELUS, une solution de réseau étendu géré.

Le directeur des technologies de l'information de l'AMA, Martin Kempton : « Tous nos clients ont bénéficié de la mise en place des services de LNPA. D'une capacité de largeur de bande pouvant aller à 6 Mbps pour se relier à nos centraux, notre trafic de terminaux et de données d'impression est transmis sur le réseau plus rapidement, entraînant un meilleur service à nos comptoirs. Lorsque notre personnel a besoin de rechercher des options de voyage sur Internet, comme les hôtels, les excursions et les documents de voyage connexes, les délais de téléchargement rapides nous permettent de donner la réponse au client pendant qu'il est encore à nos bureaux. »

TELUS gère également le réseau de l'AMA, fournissant une surveillance et un soutien de réseau 7 jours sur 7, 24 heures sur 24. Cette surveillance proactive signifie donc que tous les problèmes de réseau sont décelés et réglés rapidement.



« Comme TELUS gère le réseau, elle nous avise rapidement lorsque des problèmes surviennent, indique M. Kempton. Et les problèmes semblent être résolus plus facilement que du temps de notre réseau antérieur non géré. Nous prévoyons que notre service rapide et constant plaira à nos clients actuels et permettra d'attirer de nouveaux membres. »

Martin Kempton, directeur des technologies de l'information de l'Alberta Motor Association



JOHN CHANG dirige la marche en avant de TELUS Solutions clientèle :

« Je fais partie d'une équipe passionnée et centrée sur les résultats, impatiente de livrer concurrence partout au Canada et de doter les grandes entreprises et organisations de solutions innovatrices. Une occasion gigantesque s'offre à nous : l'expansion et l'accroissement de notre volume d'affaires en répondant à la demande de solutions convergentes en voix, données, IP et sans-fil. En agissant rapidement et de manière ordonnée, nous pouvons en profiter pour accaparer une part de marché dans le centre du pays et atteindre une croissance considérable. »

Membres de l'équipe TELUS Solutions clientèle à notre bureau de Toronto

De gauche à droite : Julie Wilson, Daisy Kourkoulakos, Matthew Ghassemi et Qing Qin



TELUS Solutions clientèle s'engage à devenir la « meilleure dans sa catégorie »

à répondre aux besoins de nos clients en matière de services d'affaires électroniques, de télécommunications et de TI. Notre vision consiste à devenir le choix privilégié des grandes entreprises des secteurs privé et public pour des services intégrés. En 2001, nous prévoyons générer des produits de près de 1 milliard de dollars.

> Priorité aux services d'affaires électroniques, sans fil, de données et IP

Ayant l'objectif de devenir le chef de file du marché des solutions d'affaires électroniques au Canada, nous accordons la priorité aux domaines en forte croissance des services d'affaires électroniques, sans fil, de transmission de données et IP. Au dernier exercice, Solutions clientèle a lancé TELUS Solutions entreprise comme plate-forme de déploiement des services intégrés à l'échelle nationale. TELUS Solutions entreprise mettra au point des solutions qui convertiront ces services d'affaires en avantages concurrentiels pour nos clients.

TELUS Solutions entreprise, l'un des plus grands fournisseurs de services techniques au Canada, a la réputation de fournir des solutions complètes aux sociétés canadiennes et s'est hissée au rang des chefs de file sur le marché de l'Ouest canadien. Nous comptons tirer parti de notre position dans l'Ouest au fur et à mesure que nous pénétrons le marché avec des aptitudes techniques supérieures, un service à la clientèle sans pareil et des solutions intégrées de bout en bout.

> **Forger des liens soutenus**

Notre stratégie consiste essentiellement à établir des relations individuelles avec la clientèle dont nous pouvons mutuellement tirer parti à long terme. Nous forçons et maintenons des liens avec les décideurs clés pour nous permettre de réagir de façon proactive à leurs besoins d'affaires, stimulants et en évolution constante.

En octobre 2000, TELUS a conclu un partenariat stratégique avec EPOSTE* (une coentreprise de Poste Canada et Cebra, Inc., filiale de commerce électronique de la Banque de Montréal) qui fournit un service Internet permettant aux Canadiens de visualiser les factures et d'effectuer des paiements en ligne. TELUS investira 30 millions de dollars au cours des trois prochaines années en retour d'une participation de cinq pour cent dans EPOSTE, ce qui nous donne l'occasion de fournir nos services à nos partenaires dans EPOSTE.

TELUS Solutions entreprise a conclu une convention d'impartition de sept ans avec un assureur, Lloyd's Canada Inc., pour la fourniture d'un vaste éventail de services d'affaires et de TI. Lloyd's transfère ses activités commerciales courantes au Canada à TELUS. Ce lien accroît notre présence dans l'est du Canada et ajoute 90 nouveaux employés et un nouveau bureau à Montréal.

> **Conquérir une part du marché dans le centre du Canada**

Notre stratégie de croissance comporte une combinaison de croissance organique dynamique, d'acquisitions et de partenariats stratégiques. Notre objectif est de mettre en place en 2001 les fondements nous permettant de conquérir ultérieurement une part importante du marché dans le centre du Canada. Nous misons sur les liens existants avec notre clientèle dans tout le Canada et cherchons à conclure des alliances et des partenariats pour acquérir les capacités nous permettant de fournir des solutions de bout en bout à l'échelle nationale.

Nous tirons aussi parti de nos liens avec Verizon et Genuity en vue d'offrir des services à l'échelle internationale, d'établir des liens transfrontières avec la clientèle et de mettre au point des produits et des services prêts pour le marché. Le travail avec Genuity nous permet d'offrir un réseau de données perfectionné qui comporte des connexions avec l'Europe destinées aux clients internationaux.

> **Créer une nouvelle organisation**

Nous créons une nouvelle organisation qui fournira un guichet unique à nos clients. Notre personnel représente un facteur important de différenciation sur le marché. Nous nous engageons donc à investir dans les meilleurs employés et à les recruter, les former et les fidéliser.

Établie à Toronto, HP Canada offre une grande variété de produits et de services à divers clients. Afin d'offrir aux clients et aux partenaires une expérience en ligne enrichissante qui répond à leurs besoins variés, HP a créé son site Internet « de la prochaine génération », à l'écoute du marché canadien. TELUS a travaillé avec HP afin de mettre en place et d'héberger rapidement l'infrastructure Web critique qui supporte maintenant « hp.ca ».

« Nous voulions offrir à nos clients une expérience Internet inoubliable et savions que TELUS pouvait livrer la marchandise, déclare Ralph McNeil, directeur des services d'affaires électroniques de HP Canada. Nous souhaitons travailler avec un partenaire pouvant fournir un ensemble de services et de fonctionnalités conformes aux normes élevées de rendement et de services à la clientèle de HP. »



« TELUS a été en mesure de répondre à chacune de nos exigences très précises, y compris un déploiement rapide sur le marché. Par-dessus tout, nous avons choisi TELUS parce qu'elle partage notre désir de servir les clients selon leurs conditions. »

Ralph McNeil, directeur des affaires électroniques de Hewlett-Packard (Canada) Ltée



HUGUES ST-PIERRE dirige la marche en avant de QuébecTel :

« L'objectif de QuébecTel est de devenir, en tant que membre de l'entreprise TELUS, le principal concurrent de Bell auprès de la clientèle d'affaires québécoise. Nous détenons actuellement cinq pour cent du marché d'ensemble de la province. Nous entendons nous attaquer énergiquement aux 95 pour cent restants, avec l'aide de notre personnel dévoué. Enlever à Bell ne serait-ce que 10 pour cent de son volume d'affaires nous fera tripler le nôtre. Je suis fier d'être membre de l'équipe QuébecTel et crois fermement que QuébecTel va être un acteur majeur dans la réalisation par l'équipe TELUS de sa vision d'affaires ».

Membres de l'équipe TELUS Québec à notre bureau de Rimouski

Dans le sens horaire (à partir du coin supérieur gauche) : John Smith, Jocelyne Gagné, Marie-Josée LeBlanc, Sonia Beaudoin, Raphaël Chassé et Carl Bussières



TELUS Québec exploite actuellement plus de 300 000 lignes desservant les clients résidentiels et d'affaires dans les régions de l'est du Québec et génère des produits de 377 millions de dollars. L'acquisition de QuébecTel par TELUS, le 1^{er} juin 2000, représentait une réussite extraordinaire. L'opération de 584 millions de dollars a accéléré la percée de TELUS au Québec d'environ deux années et a fourni à TELUS une importante clientèle, des employés expérimentés et une connaissance approfondie du marché. Elle a aussi permis à la société de rechercher de façon énergique les initiatives de croissance au Québec qui étaient auparavant limitées en raison de son statut de société externe.

> **À la poursuite d'occasions de croissance**

Notre ambition à long terme de devenir un chef de file de la prestation de services de communications au Québec nous incite à adopter une stratégie de croissance axée sur les services de données et IP.

TELUS Québec continue de cibler les clients d'affaires. S'alignant sur la stratégie d'ensemble de TELUS, de nouvelles solutions innovatrices sont mises au point pour le marché du Québec en vue d'offrir aux clients des services intégrés de transmission de la voix, de données, sans fil et IP.

TELUS Québec a récemment mis au point une solution intégrée pour Americ Disc, l'un des plus importants fabricants indépendants de disques compacts. TELUS Québec a mis en place un réseau reliant les cinq usines d'Americ Disc et les centres de service situés au Canada et aux États-Unis. TELUS Québec gère le réseau et fournit les services d'hébergement Web qui s'inscrivent dans cette solution innovatrice.

> **Réalisation d'efficaces**

L'amélioration de la productivité et la réduction des coûts demeure l'une des préoccupations principales de TELUS Québec. De concert avec la division TELUS Transformation d'entreprises, nous mettrons l'accent sur les occasions d'augmenter les efficacités et ainsi d'accroître nos marges.

Nous avons également créé Versalys, un regroupement de quatre filiales, en vue d'offrir une vaste gamme de services d'affaires électroniques à nos clients d'affaires.

> **Expansion au Québec**

Nous augmentons notre présence dans les grands centres comme Montréal et Québec faisant croître le personnel et la direction des ventes et des services à la clientèle.

En termes de réseau, nous avons établi un réseau IP offrant des services de transmission de la voix et numériques utilisant les technologies de pointe MTA et SONET. Ce réseau dessert plus de 90 pour cent des clients d'affaires au Québec, et notre réseau de fibres optiques relie six des plus grandes villes de la province.

> **Former notre personnel**

TELUS Québec dispose d'une équipe dynamique d'employés, soucieux d'offrir des solutions innovatrices et de poursuivre sa croissance sur le marché d'affaires.

Afin d'encourager les employés à parfaire leurs connaissances sur le nouveau segment des applications de données, nous avons mis en œuvre un programme de formation des employés appelé Formation modulaire en télécommunications. Le programme donne aux employés l'occasion d'acquérir des connaissances sur le secteur des services de données. Jusqu'à maintenant, plus de 400 employés ont profité du programme, qui est offert sur Internet ou par l'entremise d'institutions d'enseignement.





JOE GRECH dirige la marche en avant de TELUS Marché global et Partenariats :

« Diriger l'équipe Marché global et Partenariats en ce temps de changements profonds sur le marché canadien et au sein de TELUS est très stimulant. Avec la disparition de Stentor, la demande croissante en largeur de bande et solutions d'accès, et l'ouverture du marché international, TELUS est dans la position enviable de maîtriser son destin. Nous mettons sur pied une équipe distincte axée sur les affaires pour servir les fournisseurs à l'esprit d'entreprise et les transporteurs, autant de clients qui vont être pour TELUS une source majeure de croissance, d'établissement de barèmes et d'innovations. »

Membres de l'équipe TELUS Marché global et Partenariats à notre bureau de Vancouver

De gauche à droite : Marcia Pilon, John McDonald et Carol Mah



TELUS Marché global et partenariats offre des solutions innovatrices et intégrées aux fournisseurs de services nationaux et mondiaux à la recherche de services IP, de données, de largeur de bande et de transmission de la voix à destination du Canada et au Canada. Réalisant des produits de l'ordre de 700 millions de dollars, nous desservons divers clients, y compris des entreprises de télécommunications, des revendeurs, des FSI, des FSA et des fournisseurs de services d'accès locaux, sans fil et des câblodistributeurs.

Compte tenu du marché international fortement concurrentiel et de l'accent qui est mis sur les services de données, IP et Internet à l'échelle mondiale, il est de plus en plus difficile de cataloguer notre clientèle en termes de services de transmission de la voix traditionnels. Nos clients « télécommunicateurs » ont des besoins de FSI, et les FSI traditionnels se transforment télécommunicateurs. Nos clients offrent des services à leurs utilisateurs finaux à l'échelle mondiale et recherchent des solutions économiques et intégrées, à la fine pointe, qui allient efficacement les services de transmission de la voix et de données, Internet et de largeur de bande.

À l'échelle nationale, nous développons et commercialisons des services de gros, et améliorons notre présence à l'échelle internationale en vue d'y capter des marchés supplémentaires. Nous souhaitons devenir le point de référence au sein du marché des services de gros canadiens pour ce qui est de notre culture d'équipe dynamique, d'écoute, de croissance et de portée ainsi que de notre service.

> Développer des capacités soutenant notre stratégie

Pour soutenir la stratégie d'ensemble de TELUS et offrir des solutions intégrées, nous développons à la fois des produits et des capacités d'expansion à l'échelle internationale. Une initiative clé en ce sens est notre réseau fédérateur national de fibres optiques, que nous mettrons en service à la fin de mars, en même temps que nous lancerons un ensemble de services de largeur de bande à haute vitesse appelés Optical Networking Solutions. Ces services permettront aux clients de se raccorder de ville en ville et dans les grands centres et permettront à des entreprises de télécommunications internationales de relier leurs réseaux au Canada.

L'existence de ce réseau de fibres optiques national à haute vitesse nous permet de vendre des services flexibles de grande largeur de bande et aussi de satisfaire aux exigences de TELUS en matière d'installations transcanadiennes et transfrontières. Il nous permettra également d'obtenir une position dominante pour ce qui est de la livraison de services Internet et IP.

> Conclure des partenariats profitables

Notre réseau fédérateur sera complété par des prolongements aux États-Unis, et nous travaillons avec nos fournisseurs de services mondiaux pour étendre nos services partout dans le monde. En partenariat avec Verizon et Genuity, nous contribuons à la largeur de bande et à la capacité de réseau fédérateur en Amérique du Nord et améliorons notre connectivité aux États-Unis. Nous avons commencé à offrir le réseau et gérons tout le trafic de la VoIP au Canada provenant du réseau de Genuity aux États-Unis.

En décembre, nous avons conclu un accord d'interconnexion Internet d'égal à égal avec Microsoft Corporation. Nous acheminons maintenant le trafic Internet de Microsoft destiné aux clients de TELUS, et Microsoft achemine le trafic des clients de TELUS destiné à son réseau. Pendant 2000, nous avons forgé des liens solides avec un ensemble d'entreprises de télécommunications internationales afin de réduire les coûts de notre trafic international. Au moyen de ces liens d'affaires mondiaux, nous avons conclu des conventions d'interconnexions outre-mer et avons établi des connexions de réseau afin de les supporter. Il en a résulté une réduction de 30 pour cent des coûts d'acheminement d'appels internationaux, une économie annuelle en 2000 de 31 millions de dollars.

> Constituer une équipe à forte croissance axée sur la performance

Afin de mieux servir nos clients, nous avons créé quatre secteurs de vente – les entreprises de télécommunications mondiales, les comptes stratégiques, les entreprises émergentes et les FSI. Nous constituons une équipe enthousiaste et articulée qui travaille assidûment à servir efficacement le marché de gros tout en étant souple, alerte, énergique et efficace. Les besoins variés de nos clients aident à façonner notre équipe et à établir nos normes.

Foire aux questions

Pourquoi le volume des opérations sur les actions sans droit de vote et l'écart moyen des cours entre les actions avec droit de vote et les actions sans droit de vote ont-ils augmenté à la fin de 2000 et au début de 2001?

> Le volume quotidien moyen des opérations sur les actions sans droit de vote de TELUS a augmenté de façon importante principalement en raison de l'émission de 49,7 millions d'actions sans droit de vote de TELUS dans le cadre de l'acquisition de Clearnet, conclue le 20 octobre. Le volume quotidien moyen des opérations sur les actions sans droit de vote de TELUS pour le reste de l'exercice était d'environ 357 000 par rapport à environ 133 000 avant l'annonce en août de l'opération visant Clearnet. De plus, cette annonce a coïncidé avec l'inscription des actions sans droit de vote de TELUS à la New York Stock Exchange (« NYSE ») pour la première fois, ce qui a amélioré la visibilité des actions de TELUS aux États-Unis.

L'écart moyen entre les actions avec droit de vote et les actions sans droit de vote pendant les neuf premiers mois de 2000 a été de 0,73 \$, soit 2 pour cent. Au cours du dernier trimestre de 2000 jusqu'à janvier 2001, l'écart moyen a augmenté, passant à 2,14 \$, soit 6 pour cent.

Trois facteurs principaux expliquent cette augmentation :

1. Une offre accrue d'actions sans droit de vote. En raison de la conclusion de l'acquisition de Clearnet, le nombre total d'actions sans droit de vote a presque doublé avec l'émission de 49,7 millions de nouvelles actions.
2. La pression à la vente mise sur les actionnaires de Clearnet. En raison du facteur de calcul proportionnel applicable aux actions et aux espèces, les actionnaires de Clearnet qui ont choisi, à la fin octobre, d'obtenir une contrepartie entièrement en espèces, ont reçu environ 69 pour cent en espèces et 31 pour cent en actions sans droit de vote de TELUS. Ces actionnaires devaient vendre leurs actions pour obtenir le produit en espèces voulu.
3. La modification des indices boursiers de la Bourse de Toronto visant à n'inclure qu'une catégorie d'actions par société. À compter du 16 mars 2001, certains indices de la Bourse de Toronto seront modifiés pour n'inclure que les actions avec droit de vote de TELUS. Dans le contexte d'un phénomène qui devrait être temporaire, on s'attend à ce que les gérants de fonds indiciels vendent leurs actions sans droit de vote au préalable et achètent des actions avec droit de vote pour que leurs portefeuilles d'actions correspondent à la composition des nouveaux indices.

Veillez noter que les deux catégories d'actions de TELUS comportent les mêmes droits et privilèges et donnent droit aux mêmes dividendes. Si la Loi sur les télécommunications du Canada était modifiée pour supprimer la restriction à l'égard de la propriété étrangère, les actions sans droit de vote seraient automatiquement converties en actions avec droit de vote.

Q Pourquoi TELUS a-t-elle acquis Clearnet Communications?

R> La création d'une entité sans fil nationale en mesure de capter le marché à forte croissance nationale des services sans fil, de transmission de la voix et de données et Internet constituait une priorité stratégique pour TELUS. L'acquisition de Clearnet nous a permis d'éviter le risque de devoir acquérir un spectre dans le cadre des enchères organisées par Industrie Canada ainsi que les risques et les délais associés à la création d'une nouvelle entreprise de sans-fil numérique dotée d'installations dans le centre et l'est du Canada.

L'acquisition de Clearnet a permis à TELUS Mobilité de se transformer du jour au lendemain de fournisseur de services sans fil essentiellement régional en la plus grande société de sans-fil national au Canada en termes de produits, de croissance des produits, de produits par abonné et de sa position en matière de spectre. De plus, Clearnet représentait une correspondance excellente pour TELUS Mobilité dans les domaines comme la distribution et les plate-formes de technologie (se reporter à la rubrique « TELUS Mobilité » à la page 19) et a offert à TELUS d'importantes possibilités de synergie sur le plan financier, y compris des économies au titres des dépenses en immobilisations, et des charges d'exploitation, des synergies en matière de produits et la capacité de tirer parti des reports de perte prospectifs de Clearnet.

Comment progresse l'intégration de Clearnet et de TELUS Mobilité jusqu'à maintenant?

> Par suite de l'acquisition de Clearnet par TELUS, conclue le 20 octobre 2000, de rapides progrès ont été réalisés pour intégrer Clearnet aux activités de TELUS Mobilité dans l'Ouest canadien et QuébecTel Mobilité pour former la nouvelle TELUS Mobilité. Ces initiatives ont été dirigées par George Cope, président et chef de la direction de la nouvelle TELUS Mobilité, qui, de concert avec le reste de l'équipe de haute direction de Clearnet, a été engagé pour rassembler et diriger la nouvelle société.

TELUS Mobilité a entrepris son exploitation sous la marque de prestige TELUS, mais sa marque est modifiée pour inclure des éléments de la marque et de l'image de l'ancienne Clearnet, y compris les thèmes et les personnages bien connus axés sur la nature ainsi que certains noms de produits. Nos SCP nationaux sont maintenant appelés SCP TELUS, et les SCP prépayés sont commercialisés sous le nom Payez et Parlez. Notre produit de services RMSA continuera à s'appeler Mike. La nouvelle marque TELUS Mobilité rassemble ainsi les meilleurs éléments des marques TELUS et Clearnet.

Les ventes croisées de produits ont débuté en novembre 2000, peu après la conclusion de l'opération TELUS et Clearnet. La rationalisation des points de distribution permet à la nouvelle TELUS Mobilité de tirer parti du regroupement du réseau de distribution de TELUS largement établi en Colombie-Britannique et en Alberta avec le réseau de distribution national de détail et auprès des débiteurs de l'ancienne Clearnet et celui de QuébecTel Mobilité au Québec. Cette rationalisation permet la répartition des ressources pour raffiner et développer davantage le réseau de distribution dans les régions où il n'était pas établi auparavant ou était peu déployé.

Avant l'acquisition de Clearnet, TELUS Mobilité exploitait un réseau de SCP d'AMRC numérique, fourni par Nortel Networks en Alberta et en Colombie-Britannique, alors que le réseau national d'AMRC de Clearnet était fourni par Lucent. Ces réseaux sont rationalisés, et le réseau national de TELUS Mobilité est soutenu par Nortel en Alberta et en Colombie-Britannique et par Lucent ailleurs au Canada. La rationalisation permet le redéploiement du matériel d'infrastructure de Lucent utilisé auparavant par Clearnet en Alberta et en Colombie-Britannique en vue, entre autres, de la création de nouveaux marchés dans le centre et l'est du Canada. En raison de la rationalisation des réseaux, TELUS Mobilité a déjà négocié des concessions auprès de fournisseurs, représentant plus de 400 millions de dollars sur cinq ans.

Avant l'achat de Clearnet par TELUS, les clients de TELUS Mobilité erraient sur les réseaux de l'Alliance sans fil de Bell à l'extérieur de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, alors que les clients de Clearnet à l'extérieur de la portée numérique erraient sur le réseau analogique de Rogers AT&T Wireless. Nous prévoyons terminer la migration des clients de TELUS Mobilité en Ontario et au Québec vers notre réseau numérique au cours de la première moitié de 2001 et prévoyons que la migration de la plupart des clients de TELUS Mobilité vers notre réseau analogique pour déplacer l'itinérance s'effectuera peu après. À l'avenir, l'ensemble des abonnés de TELUS Mobilité devraient

tirer parti des mêmes partenaires d'itinérance aux États-Unis. Plus particulièrement, il est prévu que Verizon Wireless, filiale de Verizon Communications, qui détient une participation de 22 pour cent dans TELUS Corporation, sera le principal partenaire d'itinérance de TELUS Mobilité aux États-Unis en matière de SCP et de services cellulaires.

TELUS Mobilité compte intégrer de façon importante les échelles tarifaires au cours de la première moitié de 2001 et offrir à ses principaux clients un système de facturation commun d'ici la fin de 2001.

Après les acquisitions de Clearnet et de 70 pour cent de QuébecTel, à quelles acquisitions pouvons-nous nous attendre dans l'avenir?

> Les acquisitions possibles ultérieures devraient être liées en grande partie à l'expansion du développement et de la distribution de nos capacités IP et de transmission de données à l'échelle nationale, nous permettant d'exploiter la croissance prévue des marchés de données évoluées.

Toute acquisition possible dans ce domaine serait vraisemblablement moins importante que celle de QuébecTel, soit près de 600 millions de dollars, et pourrait être financée en partie avec une contrepartie autre qu'en espèces.

Quelle stratégie utilisera TELUS pour offrir les services sans fil 3G?

> L'expression « de troisième génération » (3G) désigne la technologie de services sans fil de la prochaine génération, qui devrait être fondée sur la technologie d'AMRC et offrir un accès à Internet à haute vitesse sans fil mobile par paquets de données et des communications multimédias. Dans l'ensemble, les services 3G sont essentiellement en phase de mise au point et, au Canada, le spectre supplémentaire particulier aux services 3G ne devrait pas être attribué d'ici la période de 2003 ou de 2004.

TELUS Mobilité offre actuellement des services 2G au moyen d'une plate-forme technologique d'AMRC offrant des vitesses de transmission de données pouvant aller jusqu'à 14,4 kbps. Alors que la première génération fait référence à la technologie cellulaire analogique, mise au point avant la technologie numérique 2G, la technologie 2,5G fait référence à la première mise en service de la transmission par paquets de données sur les réseaux numériques existants ou l'étape de migration entre les technologies 2G et 3G. La technologie 3G est devenue synonyme de taux de transmission de données minimales de 384 kbps sur une base mobile et de 2,048 Mbps sur une base fixe.

Le produit de services RMSE de TELUS Mobilité, Mike, se fondant sur une plate-forme technologique iDEN de Motorola, fonctionne déjà sur un réseau de transmission par paquets de données qui offre des vitesses de transmission de données partagées pouvant aller jusqu'à 19,2 kbps. Sur son réseau de SCP adapté à la norme CDMA2000, TELUS Mobilité concrétise actuellement la technologie 1XRTT, première étape de l'évolution vers la CDMA2000 3G qui devrait offrir des vitesses de transmission par paquets pouvant aller jusqu'à 144 kbps et offrir une capacité de transmission de la voix représentant presque le double des systèmes d'AMRC fondés sur la norme IS-95. Cette offre de service dépend de la disponibilité des combinés 1XRTT sur le plan commercial. Bien que ce soit incertain, ils devraient être disponibles à la fin de 2001 ou au début de 2002.

Plus de 56 pour cent des abonnés de TELUS Mobilité sont dotés de combinés permettant le furetage. Au cours de 2000, TELUS Mobilité a lancé les services Internet sans fil et continue d'étendre la portée. TELUS Mobilité offre actuellement à ses abonnés une gamme très variée de services Internet sans fil, comme les services de réception et d'envoi de courriel, d'annuaires, de

nouvelles et d'information, les cotations boursières et les services connexes aux opérations financières et bancaires. Bien que la technologie 3G devrait améliorer la gamme de services que nous serons en mesure d'offrir, comme les applications multimédias à haute vitesse, il n'a pas été nécessaire d'attendre la mise au point de la technologie 3G pour commencer à offrir une multitude de services Internet à valeur ajoutée. Jusqu'à maintenant, les offres de TELUS Mobilité ont suscité un vif intérêt auprès des consommateurs.

En plus de ce solide tremplin à partir duquel elle lancera la prochaine génération de services sans fil, TELUS Mobilité a déjà installé des stations de base qui suivent l'évolution vers la CDMA2000 3G. TELUS Mobilité s'attend à ce que son infrastructure Internet et de commutation liée à CDMA soit mise à niveau d'ici la fin de 2001 et prévoit également que son infrastructure CDMA de stations cellulaires soit dotée en grande partie de la technologie 1XRTT d'ici la fin de l'année.

TELUS Mobilité suit une stratégie à trois niveaux pour garantir une migration en douceur de la technologie 2,5G à la technologie 3G. Les équipes techniques travaillent activement à la planification et à la mise en application des étapes de cette migration. Nous travaillons actuellement tant avec nos fournisseurs principaux d'infrastructure, Lucent, Nortel et Motorola, qu'avec nos fournisseurs de combinés, comme Motorola, Nokia, Samsung et Sanyo, entre autres. TELUS Mobilité participe également à divers groupes industriels tels CDG (CDMA Development Group) 3GPP2 (3G Partnership Projet) et OHG (Operators' Harmonization Group). De plus, nous tirons parti de nos liens dans l'industrie pour travailler avec d'autres entreprises de télécommunications comme Verizon et Nextel afin de mieux comprendre leur programme en matière de technologie 3G.

Pouvez-vous expliquer votre stratégie en matière de données et d'IP et donner des détails sur les types de services?

> Les services de données et IP peuvent être expliqués en considérant les trois catégories. Les trois catégories de notre stratégie en matière de données et d'IP sont les suivantes :

1. Réseau étendu (RE) (ou largeur de bande : réseau fédérateur et accès) – comprend les services traditionnels et nouveaux de données, comme les lignes louées, de RNIS, de relais de trames, de MTA, de LNPA, IP et de RPV. Dans le monde de convergence des services de transmission de la voix et de données, l'augmentation de la portée de notre réseau donne à TELUS un avantage sur le plan des coûts pour être concurrentielle, réduisant les paiements de location à nos concurrents. Elle nous permet également d'offrir les garanties de qualité des services que veulent les clients. Notre nouveau réseau national indiqué précédemment se raccorde au réseau fédérateur à haute vitesse de Genuity à Seattle et à Détroit. Ce faisant, TELUS obtient une interconnexion d'égal à égal sans prix ainsi qu'une qualité de service améliorée.
2. Réseau local (RL) (ou réseaux privés) – à ce niveau, TELUS franchit l'étape des services d'accès et parvient à concevoir et à gérer des réseaux privés personnalisés de clients en utilisant ses propres ingénieurs. Parce que ce service ne dépend pas de la propriété de l'accès, TELUS peut l'offrir au centre du Canada. Au fur et à mesure que TELUS déploie son réseau de fibres optiques ou si le client souhaite une option de service sans fil, TELUS peut lui offrir la portion des services d'accès également.
3. Les applications IP (y compris l'hébergement Web, le commerce électronique, le commerce sans fil, la transmission de la voix sur IP (VoIP) – ici notre partenariat avec Genuity est crucial puisque nous pouvons profiter des partenariats qu'ils ont conclus avec les fournisseurs de contenu et avec les fournisseurs de services d'application (FSA).

Cet ensemble d'offres de solutions convergentes de RE/RL/IP globales constitue ce qui différencie TELUS sur le marché.

Notre stratégie consiste à privilégier cette entreprise de services de données en forte croissance. Bien que la croissance annuelle composée projetée du marché des télécommunications canadiennes au cours des prochaines années soit de 7 pour cent, celle des services de données et IP évolués devrait atteindre 31 pour cent.

Q Pourquoi avez-vous engagé des dépenses en immobilisations de 500 millions de dollars sur 5 ans pour étendre vos services dans l'Ouest canadien?

R > L'avenir des télécommunications est lié à Internet et, au fur et à mesure de la hausse de la demande et de la baisse des coûts, Internet devrait bientôt constituer une entreprise rentable. La demande de services Internet à haute vitesse sur les marchés de consommation et de petites entreprises en Alberta et en Colombie-Britannique devrait croître de 45 pour cent en 2001. Au cours des trois prochaines années, la croissance moyenne devrait être de 30 pour cent. En fait, la demande actuelle est supérieure à ce que nous pouvons fournir.

Offrir la technologie de LNPA à un client peut être coûteux. Pour que le client soit admissible au service de LNPA, son domicile ou son entreprise doit se situer dans un rayon de trois à quatre kilomètres d'un bureau central doté du matériel permettant d'offrir les services de données par LNPA. De plus, la connexion par câble entre le bureau central et le client doit supporter la technologie de LNPA. Sinon, des délais et du matériel additionnel sont nécessaires, et il faut créer un nouvel emplacement doté de matériel de LNPA plus près du client.

Par un investissement initial de 190 millions de dollars en 2001, au cours des cinq prochaines années, TELUS étendra sa portée en construisant des installations dotées de la technologie de LNPA dans 38 collectivités importantes en Alberta et en Colombie-Britannique. Cela permettra à plus de 95 pour cent de l'ensemble des résidences et des entreprises dans ces collectivités et à au moins 70 pour cent de la population entière de la Colombie-Britannique et de l'Alberta d'avoir accès au service Internet à haute vitesse de TELUS. Ce programme de déploiement énergique du service Internet à haute vitesse constitue une pierre angulaire de la stratégie de TELUS axée sur Internet, les services de données et sans fil.

Q Comment TELUS compte-t-elle bénéficier de ses liens stratégiques avec Verizon et Genuity?

R > Dans l'industrie mondiale des télécommunications, qui est en évolution en termes de technologie et de concurrence, il n'est pas possible de posséder ou de construire toutes ses installations. Plus que jamais, les partenariats et les alliances sont importants. Verizon et Genuity sont parmi les chefs de file mondiaux dans leur domaine d'expertise en télécommunications.

- Verizon est l'un des fournisseurs mondiaux les plus importants de services de communication à forte croissance et dessert l'équivalent de 95 millions de lignes d'accès et 25 millions d'abonnés aux services sans fil;
- Genuity, société dérivée des activités liées aux réseaux fédérateurs Internet de GTE (auparavant BBN) et de l'entreprise de services de données connexes, est un fournisseur de premier plan de services d'infrastructure Internet de catégorie un.

Non seulement nous bénéficions auprès de Verizon d'importantes économies au titre du pouvoir d'achat (en 2000, plus de 40 millions de dollars d'économies ont été réalisées), mais également, en tant que partenaire stratégique, nous sommes les fournisseurs privilégiés de Verizon ou de Genuity dans leur territoire respectif. Les liens, qui sont gérés à un niveau stratégique, signifient que TELUS

et Verizon ou Genuity collaborent pour tirer parti de la fourniture de services de télécommunications intégrés, uniformes et coordonnés aux fournisseurs d'Amérique du Nord et partout dans le monde. Au cours de 2001, nous continuerons de travailler avec nos partenaires pour adapter mutuellement nos produits et services. De plus, nous intégrons des éléments de réseau et d'infrastructure afin de fournir ces services et adaptons les structures fonctionnelles nécessaires pour vendre, livrer, soutenir et facturer ces services.

Voici certains exemples :

- Le réseau de fibres optiques transcanadien de TELUS, qui deviendra fonctionnel au début de 2001, offrira à nos clients des services de transport à haute vitesse par la fourniture de produits comme SONET, MTA et IP. Ce réseau se raccordera au réseau de fibres optiques de Genuity à deux endroits.
- Les centres d'hébergement Web ou de données, soutenus par l'expertise interne de Genuity.
- Des soumissions conjointes auprès de la clientèle à l'occasion de possibilités de vente outre-frontière en Amérique du Nord.

Comment a réagi la communauté des investisseurs aux changements stratégiques, structurels et de direction qui ont eu lieu chez TELUS?

> La réaction de la communauté des investisseurs peut être évaluée de plusieurs façons, y compris par les activités d'achat et de vente des investisseurs et par les commentaires et les analyses en placement. Nous avons connu une grande augmentation des volumes d'opération sur les actions et avons décelé une forte tendance à acheter des investisseurs institutionnels mettant l'accent sur la croissance en réponse à une articulation claire d'une croissance de stratégie. Comme nous nous y attendions, nous avons été témoin de ventes de la part de certains investisseurs institutionnels privilégiant le revenu.

La vaste majorité des analystes en placements ont donné leur appui aux changements d'ordre stratégique, structurel et de direction qui sont survenus. Voici certains commentaires choisis.

« Nous maintenons notre thèse initiale selon laquelle les investisseurs seront récompensés par les plans énergiques de TELUS visant à prendre de l'expansion en dehors de la région dans le secteur à forte croissance des données et IP.. » Robert Guff, Crédit Suisse First Boston

« Nous estimons que le nouvel accent que TELUS met sur les services d'accès à Internet et les applications données, en plus de sa plate-forme nationale naissante, la mettent en bonne position pour conquérir sa juste part de la croissance du marché des télécommunications canadiennes. » Susan Stein, Goldman Sachs*

« TELUS est le groupe national en meilleur position – TELUS est la seule société disposant d'une capacité à l'échelle nationale alliée à une plate-forme sans fil nationale et une large clientèle. Elle prévoit tirer parti de ses capacités en plus de la convergence des services pour affronter la concurrence fragmentée. » Nick Stube, Canaccord Capital

« L'esprit d'initiative et la profondeur de la direction sont cruciaux, et nous estimons que TELUS dispose des deux. » Jeremy Birge, TD Newcrest

*TELUS Industry, rapport daté du 13 décembre 2000© Goldman, Sach & Co. 2001. Tous droits réservés.

> Engagement social de TELUS

Nous nous engageons à améliorer la qualité de vie des collectivités où nos clients et employés vivent et travaillent. Nous sommes fiers d'avoir été reconnus comme « entreprise généreuse », titre décerné par le Centre canadien de philanthropie aux sociétés qui font don d'au moins un pour cent de leur bénéfice avant impôts à des œuvres de bienfaisance.



En 2000, nous avons fait des dons représentant plus de 13 millions de dollars sous forme d'aide financière et en nature à des organismes artistiques, éducatifs et de santé et des œuvres de bienfaisance dans tout le Canada. En outre, nous donnons un montant équivalent aux promesses de don de nos employés et de nos employés retraités aux œuvres de bienfaisance canadiennes au cours de notre campagne annuelle en milieu de travail. L'an dernier, TELUS et ses employés ont donné plus de 2,8 millions de dollars à environ 1 100 œuvres de bienfaisance. Plus tard au cours de l'année, nous publierons en ligne un rapport exhaustif de responsabilité sociale à l'adresse www.telus.com.

> table des matières de la revue financière

39 Données financières trimestrielles	52 Rapport sur les principaux enjeux de l'exercice 2000
40 Statistiques sur sept exercices	56 Perspectives pour 2001
	58 Risques et incertitudes
Commentaires et analyse par la direction	
42 Historique de la société	États financiers consolidés
42 Aperçu	65 Rapport de la direction
43 Résultats d'exploitation	65 Rapport des vérificateurs
48 Situation de trésorerie et sources de financement	66 États financiers consolidés
51 Énoncés prospectifs	69 Notes afférentes aux états financiers consolidés
52 Programme de financement de 2001	



Périodes de trois mois terminées les (en millions)	2000					1999				
	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	Total	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	Total
Produits d'exploitation	1 477,8 \$	1 528,9 \$	1 626,3 \$	1 800,2 \$	6 433,2 \$	1 430,2 \$	1 454,8 \$	1 460,3 \$	1 527,0 \$	5 872,3 \$
Charges d'exploitation	872,7	904,3	979,6	1 211,8	3 968,4	863,3	882,4	870,1	929,1	3 544,9
BAIIA	605,1	624,6	646,7	588,4	2 464,8	566,9	572,4	590,2	597,9	2 327,4
Amortissement	271,7	276,6	282,9	332,1	1 163,3	261,2	263,0	264,5	265,9	1 054,6
Amortissement des éléments d'actif incorporels acquis	-	-	-	24,6	24,6	-	-	-	-	-
Bénéfice d'exploitation	333,4	348,0	363,8	231,7	1 276,9	305,7	309,4	325,7	332,0	1 272,8
Autres revenus	2,9	7,8	9,1	10,3	30,1	2,3	3,5	5,7	28,7	40,2
Coûts de financement	45,0	58,1	71,4	142,4	316,9	46,6	45,2	50,3	46,6	188,7
Coûts de restructuration	-	-	-	-	-	466,3	-	-	-	466,3
Bénéfice (perte) avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle et amortissement de l'écart d'acquisition	291,3	297,7	301,5	99,6	990,1	(204,9)	267,7	281,1	314,1	658,0
Impôts sur les bénéfices	127,8	127,9	131,0	109,4	496,1	(77,8)	130,3	134,3	110,1	296,9
Bénéfice (perte) avant part des actionnaires sans contrôle et amortissement de l'écart d'acquisition	163,5	169,8	170,5	(9,8)	494,0	(127,1)	137,4	146,8	204,0	361,1
Part des actionnaires sans contrôle	0,5	2,4	3,0	2,8	8,7	0,4	1,1	0,4	2,0	3,9
Bénéfice net (perte nette) avant amortissement de l'écart d'acquisition	163,0	167,4	167,5	(12,6)	485,3	(127,5)	136,3	146,4	202,0	357,2
Amortissement de l'écart d'acquisition	0,6	2,4	6,5	14,8	24,3	2,1	2,0	2,1	1,3	7,5
Bénéfice net (perte nette)	162,4	165,0	161,0	(27,4)	461,0	(129,6)	134,3	144,3	200,7	349,7
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	0,9	0,9	0,9	0,8	3,5	1,1	0,7	0,8	0,9	3,5
Intérêts sur les débetures convertibles	-	-	-	1,5	1,5	-	-	-	-	-
Bénéfice (perte) afférent(e) aux actions ordinaires	161,5 \$	164,1 \$	160,1 \$	(29,7) \$	456,0 \$	(130,7) \$	133,6 \$	143,5 \$	199,8 \$	346,2 \$
Bénéfice (perte) par action ordinaire (en dollars)	0,68	0,69	0,68	(0,11)	1,85	(0,55)	0,56	0,61	0,84	1,46
Bénéfice en trésorerie par action ordinaire ¹	0,70	0,71	0,71	0,24	2,31	0,57	0,57	0,62	0,85	2,61
Bénéfice par action avant coûts de restructuration et amortissement de l'écart d'acquisition	0,69	0,70	0,70	(0,05)	1,94	0,57	0,57	0,62	0,85	2,61
Nombre moyen d'actions ordinaires	236,8	236,9	237,0	276,9	247,0	236,6	236,6	236,6	236,6	236,6

¹ Bénéfice en trésorerie - Bénéfice afférent aux actions ordinaires avant amortissement des éléments d'actif incorporels acquis, coûts de restructuration après impôts, réévaluation des actifs d'impôts futurs et amortissement de l'écart d'acquisition

(en millions de dollars)	TELUS – données consolidées			TELUS et BC TELECOM – données cumulées			
	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994
ÉTATS DES RÉSULTATS							
Produits tirés des services locaux	3 494,4 \$	3 195,0 \$	3 160,2 \$	2 746,3 \$	2 278,0 \$	1 852,2 \$	1 450,6 \$
Produits tirés des services interurbains	1 662,7	1 609,1	1 720,1	1 805,9	1 534,4	1 557,7	1 641,6
Autres produits	1 276,1	1 068,2	953,6	923,0	728,1	675,2	579,5
Total des produits d'exploitation	6 433,2	5 872,3	5 833,9	5 475,2	4 540,5	4 085,1	3 671,7
Charges d'exploitation	3 968,4	3 544,9	3 515,2	3 245,5	2 566,3	2 332,0	2 064,4
BAIIA	2 464,8	2 327,4	2 318,7	2 229,7	1 974,2	1 753,1	1 607,3
Amortissement	1 163,3	1 054,6	1 015,0	1 103,0	911,2	834,4	733,0
Amortissement des éléments d'actif incorporels acquis	24,6	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Bénéfice d'exploitation	1 276,9	1 272,8	1 303,7	1 126,7	1 063,0	918,7	874,3
Autres revenus	30,1	40,2	56,9	0,4	3,7	34,4	11,8
Coûts de financement	316,9	188,7	232,1	236,2	278,0	289,1	231,1
Coûts de restructuration	-	466,3	-	-	-	-	-
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices, part des actionnaires sans contrôle, perte extraordinaire et amortissement de l'écart d'acquisition	990,1	658,0	1 128,5	884,0	764,2	643,4	655,1
Impôts sur les bénéfices	496,1	296,9	519,5	442,2	245,3	217,7	209,8
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle, perte extraordinaire et amortissement de l'écart d'acquisition	494,0	361,1	602,1	441,8	518,9	425,7	445,3
Part des actionnaires sans contrôle	8,7	3,9	4,6	4,0	3,4	3,2	2,4
Perte extraordinaire ¹	-	-	530,6	285,2	-	-	-
Gain (perte) attribuable aux activités abandonnées	-	-	-	130,9	(35,0)	12,1	(6,7)
Bénéfice avant écart d'acquisition	485,3	357,2	73,8	290,4	505,0	455,1	436,2
Écart d'acquisition	24,3	7,5	6,9	6,9	24,5	20,5	-
Bénéfice net	461,0	349,7	66,9	283,5	480,5	434,6	436,2
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées et intérêts sur débentures convertibles	5,0	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5
Bénéfice afférent aux actions ordinaires	456,0 \$	346,2 \$	63,4 \$	280,0 \$	477,0 \$	431,1 \$	432,7 \$
Bénéfice en trésorerie ²	571,2 \$	618,7 \$	600,9 \$	572,1 \$	501,5 \$	451,6 \$	432,7 \$
BILAN							
Immobilisations corporelles, au coût	21 782,5 \$	14 415,5 \$	13 778,1 \$	13 316,0 \$	12 945,8 \$	12 269,9 \$	10 887,7 \$
Amortissement cumulé	10 300,6	8 537,2	7 950,5	6 702,0	5 642,5	5 077,1	4 281,7
Total de l'actif	16 415,0	7 797,1	7 860,5	8 761,9	9 167,7	9 160,0	7 939,5
Total de la capitalisation	14 354,0	6 448,8	6 743,2	7 476,5	7 587,3	7 569,5	6 520,1
Dette à long terme	3 047,3	1 555,5	1 608,7	2 280,6	2 953,1	3 175,4	2 441,4
Total des capitaux propres	6 418,4	4 307,7	4 343,0	4 650,7	4 251,5	3 954,3	3 698,4
DONNÉES FINANCIÈRES							
Nombre moyen d'actions en circulation (en millions)	2470	236,6	2370	236,6	234,2	229,2	225,3
Actions en circulation en fin d'exercice (en millions)	2871	236,7	236,6	2372	233,9	231,3	226,3
Bénéfice en trésorerie par action ordinaire ³	2,31 \$	2,61 \$	2,54 \$	2,42 \$	2,14 \$	1,97 \$	1,92 \$
Bénéfice total par action ordinaire	1,85 \$	1,46 \$	0,27 \$	1,18 \$	2,04 \$	1,88 \$	1,92 \$
Dividendes déclarés par action ordinaire	1,40 \$	1,40 \$	1,29 \$	1,27 \$	1,25 \$	1,23 \$	1,21 \$
Capacité d'autofinancement par action ordinaire	7,31 \$	7,34 \$	6,89 \$	6,88 \$	6,35 \$	5,70 \$	5,05 \$
Valeur comptable par action ordinaire	21,60 \$	17,91 \$	18,03 \$	19,36 \$	17,86 \$	16,95 \$	16,11 \$
Rendement des actions ordinaires, exploitation	9,6 %	14,2 %	14,0 %	9,9 %	11,8 %	11,5 %	12,3 %
Couverture des intérêts par le BAIIA	10,9	12,3	11,1	9,4	7,1	6,1	7,0
Marge brute d'autofinancement d'exploitation avant variation du fonds de roulement (en millions)	1 804,6 \$	1 735,5 \$	1 634,1 \$	1 626,4 \$	1 486,8 \$	1 307,1 \$	1 138,8 \$
Dette nette par rapport à la capitalisation totale	55,1 %	32,2 %	33,0 %	35,6 %	41,0 %	45,1 %	42,8 %
Dépenses en immobilisations (en millions)	1 441,3 \$	1 199,2 \$	1 093,2 \$	1 130,7 \$	1 076,0 \$	1 060,7 \$	1 048,1 \$
AUTRES							
Nombre d'employés	26 770	21 601	22 499	21 802	22 352	23 511	21 384
Total des salaires versés (en millions)	1 402,2 \$	1 350,7 \$	1 405,5 \$	1 253,9 \$	s.o.	s.o.	s.o.

NOTES:

1 Avant la fusion de BC TELECOM et de TELUS en 1999, les pertes extraordinaires hors caisse étaient comptabilisées individuellement par chaque société (TELUS en 1997 et BC TELECOM en 1998). Ces pertes extraordinaires découlaient du passage des principes comptables réglementaires (PCR) aux principes comptables généralement reconnus (PCGR).

2 Bénéfice en trésorerie - Bénéfice afférent aux actions ordinaires avant amortissement des éléments d'actif incorporels acquis, coûts de restructuration après impôts, réévaluation des actifs d'impôts futurs et amortissement de l'écart d'acquisition.

3 Bénéfice en trésorerie par action : bénéfice en trésorerie sur une base par action.

	TELUS - données consolidées			TELUS et BC TELECOM - données cumulées			
	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994
COMMUNICATIONS (à l'exclusion de QuébecTel)							
Lignes d'accès d'abonnés en service (en milliers)	4 641	4 551	4 495	4 367	4 198	4 042	3 498
Minutes de conversation commutées interurbaines (en millions)	7 413	7 011	5 333	4 577	s.o.	s.o.	s.o.
Produits moyens par minute d'interurbain	0,124 \$	0,141 \$	0,204 \$	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Part du marché interurbain - Ouest ⁴	71 %	71 %	70 %	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Part du marché local - Ouest ⁴	98 %	98 %	99 %	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
COMMUNICATIONS AVANCÉES (à l'exclusion de QuébecTel)							
Abonnés au service Internet commuté (en milliers)	324,5	287,7	212,1	122,9	60,6	5,3	s.o.
Abonnés au service Internet haute vitesse (en milliers)	81,1	25,7	4,3	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
AUTRE (QuébecTel)							
Lignes d'accès d'abonnés en service (en milliers)	303	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Minutes de conversation commutées interurbaines (en millions)	257	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Produits moyens par minute d'interurbain	0,115 \$	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Part du marché interurbain	85 %	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Part du marché local	100 %	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Abonnés au service Internet commuté (en milliers)	88,7	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Abonnés au service Internet haute vitesse (en milliers)	2,5	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
TELUS MOBILITÉ (Ouest)⁵							
Activations brutes (en milliers)	387	306	279	287	269	219	122
Ajouts nets (en milliers)	151	136	140	188	173	199	s.o.
Abonnés au sans-fil (en milliers) ⁶	1 236	1 099	963	823	635	462	263
Taux de pénétration	18,4 %	16,9 %	15,1 %	13,1 %	10,6 %	8,0 %	5,6 %
Part du marché du sans-fil	56 %	58 %	62 %	64 %	64 %	63 %	59 %
Clients des services numériques (en millions)	5,1	4,8	3,2	3,2	-	-	-
Clientèle totale (en millions)	6,7	6,5	6,4	6,3	6,0	5,8	4,7
Produits mensuels moyens par abonné	57 \$	60 \$	70 \$	76 \$	81 \$	84 \$	90 \$
Nombre moyen de minutes par abonné par mois	244	218	219	200	199	178	168
Frais de commercialisation d'acquisition par ajout brut	401 \$	360 \$	412 \$	338 \$	319 \$	320 \$	s.o.
Désactivations mensuelles (taux de désabonnement) ⁶	1,7 %	1,4 %	1,3 %	1,2 %	1,6 %	1,6 %	1,4 %
Abonnés au service de téléavertisseur (en milliers)	193	205	196	167	135	116	93
TELUS MOBILITÉ (échelle nationale) - Pro forma⁷							
Activations brutes (en milliers)	924	668	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Ajouts nets (en milliers)	474	396	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Abonnés au sans-fil (en milliers) ⁸	2 156	1 695	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Taux de pénétration	9,1 %	7,4 %	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Part du marché du sans-fil	24,5 %	24,6 %	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Clients des services numériques (en millions)	22,6	21,3	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Clientèle totale (en millions)	23,7	22,8	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Produits mensuels moyens par abonné	59 \$	61 \$	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Nombre moyen de minutes par abonné par mois	271	238	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Frais de commercialisation d'acquisition par ajout brut ⁸	537 \$	502 \$	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Désactivations mensuelles (taux de désabonnement) ⁸	2,0 %	1,6 %	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Abonnés au service de téléavertisseur (en milliers)	217	228	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.

NOTES:

4 L'Ouest comprend la Colombie-Britannique et l'Alberta.

5 TELUS Mobilité (Ouest) exclut les réseaux de Clearnet en Alberta et en Colombie-Britannique.

6 Les données relatives aux abonnés et au désabonnement pour 2000 ont été rajustées pour refléter un redressement définitionnel entre TELUS Mobilité (acquisitions préalables), Clearnet et QuébecTel. Ces données comprennent une diminution d'environ 13 100 abonnés par rapport au nombre total d'abonnés au service facturé au 31 décembre 2000.

7 Les données comprennent les données pro forma consolidées de TELUS Mobilité, de Clearnet et de QuébecTel.

8 Les données relatives aux abonnés, au désabonnement, aux produits mensuels moyen par abonné et aux frais de commercialisation d'une acquisition par ajout brut pour 1999 et 2000 ont été rajustées pour refléter un redressement définitionnel entre TELUS Mobilité (acquisitions préalables), Clearnet et QuébecTel. Ces données comprennent une diminution d'environ 13 100 abonnés par rapport au nombre total d'abonnés au service facturé au 31 décembre 2000. Les frais de commercialisation d'acquisition rajustés comprennent les frais de renouvellement de la clientèle et de la migration du service analogique vers le service digital.

Commentaires et analyse de la direction

(les montants en dollars sont en dollars canadiens, sauf indication contraire.)

Le texte qui suit constitue une analyse de la situation financière et des résultats d'exploitation consolidés de TELUS Corporation (TELUS ou la société) pour les exercices terminés les 31 décembre 2000 et 1999 et de certains facteurs qui pourraient vraisemblablement, selon la société, agir sur sa situation financière future. Cette analyse contient des données prospectives qui renvoient à la déclaration de la société à l'égard des énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport et qui doivent être lues conjointement avec celle-ci. Voir la rubrique « Énoncés prospectifs ». Le texte ci-après doit également être lu conjointement avec les états financiers consolidés de TELUS et les notes y afférentes (les états financiers) figurant aux pages 66 à 91. Les états financiers ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada (PCGR), qui diffèrent à certains égards des PCGR américains. Voir la note 20 afférente aux états financiers pour une analyse des principales différences entre les PCGR canadiens et les PCGR américains qui s'appliquent à TELUS.

HISTORIQUE DE LA SOCIÉTÉ

TELUS Corporation a été créée par le regroupement, en février 1999, de BC TELECOM et de TELUS. Ces deux sociétés régionales de télécommunications établies de longue date fournissaient des services complets à 7,0 millions de personnes (23 % de la population canadienne) vivant dans les deux provinces de l'Ouest canadien que sont l'Alberta et la Colombie-Britannique. En 1999, TELUS a dévoilé des plans visant à s'implanter ailleurs au Canada comme fournisseur de services de télécommunications. En 2000, la mise en pratique de ces plans d'envergure nationale s'est grandement accélérée au Québec et à l'échelle du pays par l'acquisition d'une participation de 70 % dans QuébecTel, un exploitant régional de services complets, et par l'acquisition de Clearnet, un fournisseur de services numériques sans fil d'envergure nationale en forte croissance.

En 2000, les secteurs d'exploitation de TELUS étaient les suivants :

- TELUS Communications, qui procurait des services locaux, interurbains et autres services principalement en Colombie-Britannique et en Alberta;
- TELUS Mobilité, qui fournissait des services de communications personnelles (SCP) numériques et des services de radiocommunication mobile spécialisée améliorée (RMSA) ainsi que des services cellulaires et de téléavertissement analogiques en Colombie-Britannique et en Alberta et des services à l'échelle nationale par la revente de services de téléphonie sans fil (depuis mars 2000), dans l'est du Québec par l'intermédiaire de QuébecTel Mobilité (depuis juin 2000) et partout au Canada par l'entremise de Clearnet (à compter du 20 octobre 2000);
- TELUS Advanced Communications, qui offrait des serv-

ices de transmission de données, Internet et de gestion de l'information principalement en Colombie-Britannique et en Alberta;

- « Autres », qui comprenait les activités de publication d'annuaires de TELUS Advertising Services en Colombie-Britannique, en Alberta et dans certaines régions de l'Ontario et des États-Unis, ainsi que les services de communications, de transmission de données, Internet, de publication d'annuaires et autres services de QuébecTel.

APERÇU

(en millions de dollars à l'exception des montants par action)

	2000	1999	Variation	%
Produits d'exploitation	6 433,2	5 872,3	560,9	9,6
BAIIA ¹	2 464,8	2 327,4	137,4	5,9
Bénéfice en trésorerie ²	571,2	618,7	(47,5)	-7,7
Bénéfice afférent aux actions ordinaires	456,0	346,2	109,8	31,7
Bénéfice par action (BPA)				
- BPA en trésorerie ³	2,31 \$	2,61 \$	(0,30) \$	-11,5
- Bénéfice par action ordinaire	1,85 \$	1,46 \$	0,39 \$	26,7
Marge brute d'autofinancement ⁴	1 804,6	1 735,5	69,1	4,0
Marge brute d'autofinancement par action	7,31	7,34	(0,03)	-0,4
Dépenses en immobilisations	1 441,3	1 199,2	242,1	20,2

1 Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement.

2 Bénéfice en trésorerie : bénéfice afférent aux actions ordinaires avant amortissement des éléments d'actif incorporel acquis, coûts de restructuration après impôts, réévaluation des actifs d'impôts futurs et amortissement de l'écart d'acquisition.

3 BPA en trésorerie : bénéfice en trésorerie par action.

4 Marge brute d'autofinancement ajustée des coûts de restructuration.

Voici les principaux événements et tendances sur le plan financier en 2000 :

1. Une croissance des produits de 18 % au cours du quatrième trimestre et de 10 % sur l'ensemble de l'exercice découlant des acquisitions ainsi que de la croissance interne.

2. L'expansion des activités dans le secteur des télécommunications à l'échelle nationale par l'acquisition de Clearnet et de QuébecTel.
- L'acquisition de Clearnet Communications le 20 octobre pour une contrepartie de 4,1 milliards de dollars divisée à parts presque égales en espèces et en actions sans droit de vote de TELUS, et à la conclusion de l'achat, après ajustements à la juste valeur marchande, la constatation d'un montant de 6,0 milliards de dollars en éléments d'actif identifiables ainsi que la prise en charge du total des éléments de passif de Clearnet de 3,45 milliards de dollars selon les PCGR canadiens (voir la note 4). Sur une période d'un peu plus de deux mois, cette acquisition a fait grimper les produits de TELUS de 125 millions de dollars et baisser son BAIIA de 27 millions de dollars. Sur une base pro forma, TELUS s'est placée en tête du secteur canadien des communications sans fil avec la plus forte hausse des produits sur douze mois (346 millions de dollars) et le total des produits le plus important sur douze mois (1,71 milliard de dollars).
 - L'acquisition, le 1^{er} juin, d'une participation de 70 % dans QuébecTel en contrepartie d'une somme de 584 millions de dollars. Sur une période de sept mois, cet achat a entraîné pour TELUS une augmentation de ses produits de 224 millions de dollars et une hausse de son BAIIA de plus de 78 millions de dollars.
 - Ces acquisitions se sont traduites à la fois par un accroissement des produits et du BAIIA et par un recul du bénéfice en trésorerie et de base par action attribuable à la hausse des intérêts débiteurs et à l'émission de 49,7 millions de nouvelles actions sans droit de vote. La diminution du bénéfice de base par action résulte également d'une charge d'amortissement accrue.
 - Ces acquisitions ont en outre fait passer le niveau d'endettement de 2,1 milliards de dollars au début de l'exercice à 8,1 milliards de dollars.
3. La réalisation en 2000 de nouvelles économies d'un montant de 130 millions de dollars découlant du regroupement de TELUS et de BC TELECOM pour un total cumulatif de 199 millions de dollars sur deux exercices.
4. Le maintien d'une part importante du marché des services locaux et des services interurbains et une augmentation de plus de 300 % de la clientèle Internet haute vitesse dans les provinces de l'Ouest.

5. La majoration de la marge brute d'autofinancement de 4 % malgré la hausse des coûts de financement. La marge d'autofinancement par action a diminué de 0,03 \$ en raison de l'accroissement du nombre moyen d'actions en circulation.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

ANALYSE DES PRODUITS

PRODUITS D'EXPLOITATION (EXTERNÉS) SECTORIELS

(en millions de dollars)	2000	1999	Variation	%
TELUS Communications	3 753,7	3 795,0	(41,3)	-1,1
TELUS Mobilité	1 257,0	960,3	296,7	30,9
TELUS Advanced Communications	882,0	802,7	79,3	9,9
Autres	540,5	314,3	226,2	72,0
Produits d'exploitation	6 433,2	5 872,3	560,9	9,6

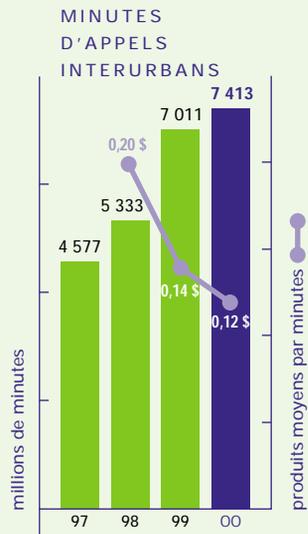
INDICATEURS CLÉS DE L'EXPLOITATION

	2000	1999	Variation	%
Lignes d'accès au réseau (en milliers) ¹	4 944	4 551	393	8,6
Minutes de conversation (en millions) ¹	7 670	7 011	659	9,4
Nombre de clients de téléphonie cellulaire (en milliers)	2 156	1 099	1 057	96,2
Nombre de clients des services Internet commutés (en milliers) ¹	413	288	125	43,6
Nombre de clients des services Internet haute vitesse (en milliers) ¹	84	26	58	225,1

¹ Les indicateurs comprennent ceux de QuébecTel : 303 000 lignes d'accès au réseau, 257 millions de minutes, 89 000 clients des services Internet commutés et 2 500 clients des services Internet haute vitesse. (TELUS inclut la totalité des clients de QuébecTel, mais détient une participation financière de 70 % dans cette dernière.)

Produits de TELUS Communications

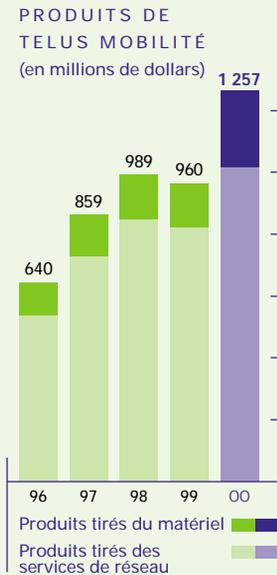
Les produits tirés des services locaux de TELUS Communications ont progressé de 35,5 millions de dollars en raison principalement de la croissance des services améliorés résidentiels et commerciaux (les services résidentiels de gestion des appels, tels que l'affichage des appels, la boîte vocale et l'appel en attente, ainsi que les services commerciaux Centrex^{MD}), de même que de la croissance de 2 % du nombre de lignes d'accès. Cette hausse a été annulée en partie par un fléchissement des produits tirés des subventions transférables découlant de changements à la méthode de contribution. La part du marché des services locaux dans les provinces de l'Ouest est demeurée stable à 98 % par rapport à l'exercice précédent.



Les produits tirés des services interurbains ont diminué de 70,0 millions de dollars à cause de la réduction des tarifs nationaux et internationaux partiellement compensée par la forte croissance des volumes. La part du marché des services interurbains (en terme de minutes), estimée à 71 % à la clôture de l'exercice, est demeurée inchangée par rapport à l'exercice précédent. Les autres produits ont reculé de 6,8 millions de dollars principalement en raison de la baisse des revenus de location de matériel à la clientèle.

Produits de TELUS Mobilité

Les produits tirés des services locaux et interurbains ont bondi de 186,3 millions de dollars pour s'établir à 986,0 millions de dollars. Sur cet accroissement, 126,0 millions de dollars découlent de l'acquisition de Clearnet et de QuébecTel conjuguée au démarrage des activités de revente de services de téléphonie cellulaire en 2000. Il en résulte une augmentation de près de 920 000 clients à l'extérieur des territoires de l'Alberta et de la Colombie-Britannique traditionnellement exploités par TELUS. Par ailleurs, les produits réalisés dans ces deux provinces (exclusion faite du réseau de Clearnet) ont affiché une hausse de 60,3 millions de dollars attribuable à la majoration de 12,5 % de la clientèle des services de téléphonie sans fil dans cette région.



Les autres produits se sont accrus de 110,5 millions de dollars. Les produits tirés des ventes de téléphones cellulaires et d'accessoires ont augmenté de 76,9 millions de dollars pour passer à 217,2 millions de dollars, hausse attribuable surtout aux appareils numériques à marge accrue. Le volume de ventes a progressé de 31 %. Les autres produits de Clearnet et de QuébecTel (principalement tirés des ventes de matériel) ont compté pour 35,5 millions de dollars du total. Le fléchissement des produits tirés de la vente et de la location de téléavertisseurs a partiellement contrebalancé cette hausse. Suivant la stratégie d'expansion du réseau numérique de TELUS Mobilité, la société a enregistré au cours de l'exercice une perte nette de 12 000 clients de services de téléavertissement dans les provinces de l'Ouest pour terminer l'exercice avec 193 000 clients. Cette baisse est à mettre sur le compte de l'attrait des services numériques sans fil pour les clients des services de téléavertissement et des tarifs inférieurs pratiqués par la concurrence dans ce domaine. Le total des clients des services de téléavertissement de TELUS a cependant augmenté conséquemment à l'inclusion des clients des services de téléavertissement de QuébecTel (plus de 25 000).

Produits de TELUS Advanced Communications

Les produits tirés des services locaux de TELUS Advanced Communications ont affiché une hausse de 17,2 millions de dollars, principalement par suite de l'accroissement du nombre de lignes d'accès privées à commutation numérique et des services intercirconscriptions (18,9 millions de dollars), annulée en partie par le recul

des produits tirés de la gestion des services d'impartition relatifs à la transmission de données. Les produits provenant des services interurbains ont progressé de 36,3 millions de dollars en raison surtout de l'augmentation des produits tirés de l'interconnexion des réseaux (connectivité à haute vitesse entre les réseaux locaux) et des services de connectivité à Internet.

Les autres produits ont enregistré une hausse de 25,7 millions de dollars. Les produits provenant de la clientèle d'abonnés à Internet se sont élevés à 28,1 millions de dollars surtout en raison de l'ajout de 55 000 abonnés aux services ADSL et de 37 000 abonnés aux services commutés par rapport à 1999. Les produits tirés du portail Internet et du commerce électronique se sont accrus de 5,5 millions de dollars, tandis que les ventes de produits de réseau de données et de matériel de vidéoconférence ont progressé de 4,4 millions de dollars. Ces augmentations ont été atténuées en partie par une diminution de 12,8 millions de dollars des produits tirés des services d'information principalement attribuable au fléchissement des produits provenant de la maintenance et du développement d'applications et du parachèvement, en 1999, d'un contrat de 3,0 millions de dollars en Corée.

Produits du segment « Autres »

Les produits du segment « Autres » ont progressé surtout en raison de l'inclusion des résultats de QuébecTel sur une période de sept mois (exclusion faite de QuébecTel Mobilité). À la fin de l'exercice, QuébecTel détenait la totalité du marché des services locaux et 85 % du marché des services interurbains. Les produits d'Advertising Services ont enregistré une hausse de 30,4 millions de dollars attribuable à la rencontre de divers facteurs, notamment l'accroissement des ventes (en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario et aux États-Unis), la majoration des tarifs sur certains marchés, l'intensification des services de développement Internet et de publicité sur le Web et des services de développement de produits pour AltaVista (un portail Web et un moteur de recherche d'envergure nationale).

ANALYSE DES CHARGES

CHARGES D'EXPLOITATION SECTORIELLES

(en millions de dollars)	2000	1999	Variation	%
TELUS Communications	2 178,5	2 364,6	(186,1)	-7,9
TELUS Mobilité	965,7	594,8	370,9	62,4
TELUS Advanced Communications	876,8	844,7	32,1	3,8
Autres	450,5	224,3	226,2	100,8
Éliminations	(503,1)	(483,5)	(19,6)	-4,1
Charges d'exploitation	3 968,4	3 544,9	423,5	11,9
Employés	26 770	21 601	5 169	23,9

L'augmentation des charges d'exploitation est imputable à l'inclusion des résultats de QuébecTel à compter de juin 2000 et des résultats de Clearnet à compter du 20 octobre 2000 ainsi qu'à l'accroissement des frais de démarrage et d'expansion à l'échelle nationale engagés à l'extérieur du Québec. La hausse des charges liées à la croissance des produits tirés de l'exploitation de TELUS Mobilité dans l'Ouest et de TELUS Advanced Communications a été plus que compensée par la diminution des charges de TELUS Communications et du siège social. Les économies découlant du regroupement de TELUS et de BC TELECOM, afférentes en majeure partie aux fonctions de TELUS Communications et du siège social, ont augmenté de 130 millions de dollars, pour un total cumulatif de 199 millions de dollars depuis le début de 1999. Les variations par secteur d'exploitation sont présentées ci-après.

Charges de TELUS Communications

Les charges d'exploitation de TELUS Communications ont reculé grâce aux efforts continus visant à réaliser des synergies et à contrôler les coûts qui ont permis de dégager 103,5 millions de dollars en économies. Au chapitre des économies, on compte en outre une réduction de 44,5 millions de dollars au titre des paiements à l'alliance Stentor en matière de technologie de l'information et une baisse des frais de règlement de 38,0 millions de dollars, principalement en raison de la diminution des tarifs sur le trafic livré à d'autres entreprises de télécommunications.

Charges de TELUS Mobilité

Les charges d'exploitation de TELUS Mobilité ont crû de 370,9 millions de dollars. L'entrée sur le marché national de la revente en mars 2000 ainsi que l'acquisition de QuébecTel et de Clearnet ont compté dans cette hausse pour 221,8 millions de dollars. Les charges relatives aux activités d'exploitation de l'Ouest du pays ont augmenté de 149,1 millions de dollars par suite de : la hausse des commissions versées aux détaillants découlant de

l'accroissement du nombre d'abonnés aux services numériques (72,3 millions de dollars); la majoration du coût des produits vendus à l'égard des appareils et des accessoires de téléphonie sans fil (57,4 millions de dollars) attribuable au plus grand nombre d'ajouts bruts d'abonnés et à l'augmentation des frais de marketing par ajout brut d'abonnés résultant des ventes accrues d'appareils numériques de valeur supérieure; et, l'escalade des frais généraux de soutien entraînée par l'accroissement de la clientèle. De nouveaux projets de mise en marché ont contribué à faire passer le nombre d'abonnés aux services numériques à 31 % du marché de l'Ouest (exclusion faite des anciens réseaux de Clearnet) à la clôture de l'exercice (13 % à la fin de 1999).

Charges de TELUS Advanced Communications

Le segment Advanced Communications a engagé des charges supplémentaires afin d'appuyer la croissance des services de données et d'accès Internet, partiellement annulées par la réduction des charges de ISM-BC, l'entreprise d'impartition de services de gestion de l'information de TELUS.

Charges du segment « Autres »

Les charges du segment « Autres » ont augmenté par suite de l'inclusion des résultats financiers de QuébecTel (à l'exclusion de QuébecTel Mobilité) sur une période de sept mois et en raison des frais de démarrage à l'échelle nationale attribuables à la mise en service d'installations vers la fin de 1999, à l'embauche et à la formation de personnel de vente et à l'intensification des activités de publication d'annuaires. Cette hausse a été partiellement compensée par un recul de 58 millions de dollars des charges d'exploitation constatées en 2000 résultant d'une modification de convention comptable appliquée prospectivement et portant sur les avantages sociaux futurs (note 3).

La hausse de 4,1 % des éliminations des charges inter-sociétés découle en majeure partie de la prestation de services additionnels en matière de systèmes d'information par TELUS Advanced Communications aux autres segments.

BÉNÉFICE AVANT INTÉRÊTS, IMPÔTS ET AMORTISSEMENT (BAIIA)

BAIIA par segment (en millions de dollars)	2000	1999	Variation	%
TELUS Communications	1 853,4	1 709,9	143,5	8,4
TELUS Mobilité	307,4	379,7	(72,3)	-19,0
TELUS Advanced Communications	200,5	139,1	61,4	44,1
Autres et éliminations	103,5	98,7	4,8	4,9
BAIIA	2 464,8	2 327,4	137,4	5,9

La progression du BAIIA, qui a résulté principalement de :

- l'amélioration des marges de TELUS Communications grâce aux efforts constants de compression des coûts et de la réalisation d'économies liées au regroupement,
- la croissance de 10 % des produits de TELUS Advanced Communications conjuguée à une augmentation des coûts de seulement 4 %,

a été partiellement annulée par :

- le resserrement des marges de TELUS Mobilité sous l'effet de l'accélération du passage des abonnés des services analogiques aux services numériques, ainsi que de l'inclusion des résultats d'exploitation des services sans fil de Clearnet sur une période d'à peine plus de deux mois,
- le repli des marges du segment « Autres » imputable aux coûts relatifs à l'expansion à l'échelle nationale.

Marge sur BAIIA* par segment	2000	1999	Variation
TELUS Communications	46,0 %	42,0 %	4,0 %
TELUS Mobilité	24,1 %	39,0 %	-14,9 %
TELUS Advanced Communications	18,6 %	14,1 %	4,5 %
Autres	18,7 %	30,7 %	-12,0 %
TELUS – Consolidé	38,3 %	39,6 %	-1,3 %

* BAIIA divisé par le total des produits

L'amortissement (y compris l'amortissement des éléments d'actif incorporel acquis) a augmenté de 133,3 millions de dollars

Cette augmentation traduit principalement l'amortissement de QuébecTel (39,4 millions de dollars sur sept mois) et celui de Clearnet (47,6 millions de dollars à compter du 20 octobre). Une tranche de 24,6 millions de dollars de ce montant a trait à l'amortissement des éléments d'actif incorporel afférents à l'acquisition de clientèles et des spectres de services sans fil. Le reste de la hausse provient de l'uniformisation des méthodes d'amortissement (dans le cadre des activités d'intégration liées au

regroupement) et de l'accroissement des immobilisations de TELUS Advanced Communications. L'amortissement de l'écart d'acquisition est présenté distinctement à l'état des résultats, avant le poste « Bénéfice net ».

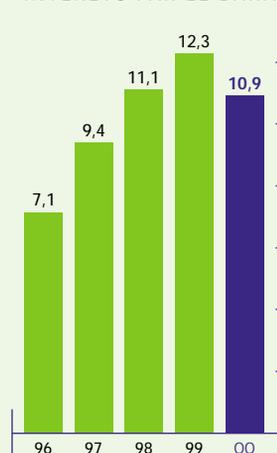
Les autres revenus nets ont accusé une baisse de 10,1 millions de dollars

Le poste « Autres revenus », qui s'est chiffré à 30,1 millions de dollars, comprend des gains et des pertes sur la cession d'immobilisations et de placements, ainsi que les intérêts créditeurs récurrents et les dons de charité. En 2000, les gains nets sur la cession d'immobilisations et de placements se sont établis à 8,2 millions de dollars pour la vente de deux immeubles et d'un aéronef, tandis que les gains nets réalisés en 1999 se sont élevés à 36,9 millions de dollars pour la vente de propriétés immobilières et de placements. Un autre immeuble ayant été cédé en 2000 aux termes d'un contrat de cession-bail, aucun gain ou perte n'a été constaté sur cette opération. Les revenus provenant du fonds d'amortissement ont fléchi de 8,5 millions de dollars, étant donné qu'en mai 2000, l'actif du fonds d'amortissement a été retiré pour rembourser la dette y afférente. Ces diminutions ont été en partie contrebalancées par le redressement des intérêts créditeurs attribuable à la majoration des soldes moyens de l'encaisse et des placements.

Les coûts de financement se sont accrues de 128,2 millions de dollars

Les coûts de financement ont augmenté en raison essentiellement de la hausse des soldes des dettes par suite de l'achat de QuébecTel et de Clearnet, ainsi que de pertes de change nettes de 12,5 millions de dollars en 2000, comparativement à des gains de change nets de 9,4 millions de dollars en 1999. Ces pertes de change résultent de l'incidence de l'évaluation de la dette libellée en dollars américains et de la valeur comparativement moindre du dollar canadien. S'ajoute aux coûts de financement un montant de 56,5 millions de dollars au titre des intérêts débiteurs hors caisse cumulés sur la dette à long terme de Clearnet à compter du 20 octobre.

COUVERTURE DES INTÉRÊTS PAR LE BAIIA*



* BAIIA divisé par les intérêts nets (intérêts sur la dette à long terme et la dette à court terme, déduction faite des intérêts créditeurs et compte non tenu des intérêts débiteurs cumulés).

Coûts de restructuration en 1999

Des frais de 466,3 millions de dollars ont été comptabilisés au premier trimestre de 1999 au titre des coûts prévus pour 1999 et 2000 en vue de mener à terme les activités de restructuration entraînées par le regroupement de TELUS et de BC TELECOM. Plus de la moitié de ces frais avaient trait aux coûts afférents aux cessations d'emploi prévues de membres de la direction et à divers programmes de retraite anticipée volontaire. La restructuration des entreprises comprenait également la rationalisation des biens immobiliers, la moins-value de l'actif de deux entreprises en phase de démarrage qui a été réévalué par rapport aux plans de croissance de TELUS à l'échelle nationale, les frais engagés pour l'établissement de la marque à l'échelle nationale et les honoraires de consultation afférents aux activités d'intégration du regroupement.

Les impôts sur les bénéfices ont augmenté de 199,2 millions de dollars

L'accroissement de la charge fiscale découle de l'augmentation du bénéfice et d'une charge de 66,3 millions de dollars sans effet sur les liquidités liée à la réévaluation des actifs d'impôts futurs. Le traitement comptable des actifs d'impôts futurs était conforme au chapitre 3465 du *Manuel de l'ICCA* et d'un abrégé du Comité sur les problèmes nouveaux portant sur la comptabilisation des modifications aux taux d'imposition pratiquement en vigueur, particulièrement en ce qui touche les réductions des taux d'imposition futurs. Le traitement comptable s'est traduit par une réduction de la valeur des actifs d'impôts futurs inscrits au bilan et par une majoration

de la charge fiscale constatée à l'état des résultats. En 2000, le taux d'imposition réel moyen avant la réévaluation des actifs d'impôts futurs se chiffrait environ à 43 % (45 % en 1999).

La part des actionnaires sans contrôle s'est accrue de 4,8 millions de dollars

La hausse de la part des actionnaires sans contrôle s'explique surtout par la participation de 30 % de Verizon dans QuébecTel. Cependant, l'achat par TELUS de la part restante de 25 % des actions d'ISM-BC en août 2000 a partiellement annulé cette augmentation.

L'amortissement de l'écart d'acquisition a augmenté de 16,8 millions de dollars

Cette hausse a trait principalement à l'amortissement de l'écart d'acquisition afférent à l'achat de QuébecTel (5,1 millions de dollars) et de Clearnet (15,3 millions de dollars), à l'achat d'activités indépendantes de publication d'annuaires en 1999 et en 2000, ainsi qu'à l'achat de la participation restante de 25 % dans d'ISM-BC. L'augmentation de l'amortissement de l'écart d'acquisition a été contrebalancée par une réduction de 6,9 millions de dollars au titre du reclassement de certains éléments de l'écart d'acquisition aux actifs d'impôts futurs au début de l'exercice.

Les dividendes sur actions préférentielles et privilégiées sont demeurés stables et les intérêts sur les débetures convertibles se sont chiffrés à 1,5 million de dollars

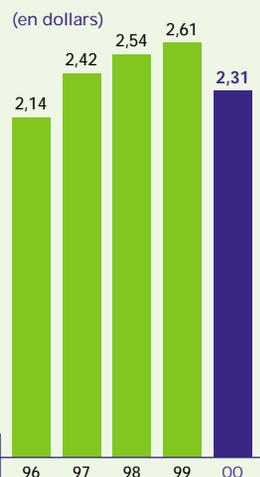
Les dividendes sur actions préférentielles et privilégiées sont demeurés stables par rapport à l'exercice précédent. Les intérêts sur les débetures convertibles de Clearnet, déduction faite des charges fiscales y afférentes, se rapportent à la période allant du 20 octobre au 31 décembre. Ces débetures étant convertibles en actions ordinaires sans droit de vote, elles sont classées comme des capitaux propres au bilan et la charge d'intérêts correspondante est imputée aux bénéfices non répartis.

Le bénéfice afférent aux actions ordinaires et le bénéfice par action (BPA) ont affiché une hausse

La hausse des coûts de financement, après impôts, conjuguée à la réduction de valeur des actifs d'impôts futurs en 2000 a été considérablement inférieure à la charge de restructuration de 1999, d'où une augmentation marquée du bénéfice réalisé en 2000. Le BPA afférent aux actions ordinaires a grimpé de 0,39 \$ malgré l'accroissement du nombre moyen d'actions en circulation de plus de 10 millions à la suite de l'émission de nouvelles actions

visant à financer l'acquisition de Clearnet.

BPA EN TRÉSORERIE



Le BPA en trésorerie, normalisé de façon à exclure l'amortissement de l'écart d'acquisition et des éléments d'actif incorporel acquis, la réévaluation des actifs d'impôts futurs et les frais de restructuration de 1999, a reculé de 0,30 \$, principalement en raison de l'augmentation des coûts de financement.

SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

ENCAISSE ET PLACEMENTS TEMPORAIRES (DETTE BANCAIRE)

(en millions de dollars)	2000	1999	Variation	%
	100,2	(32,3)	132,5	-

Les soldes d'encaisse disponibles à la fin de l'exercice 2000 ont servi à réduire la dette en janvier 2001.

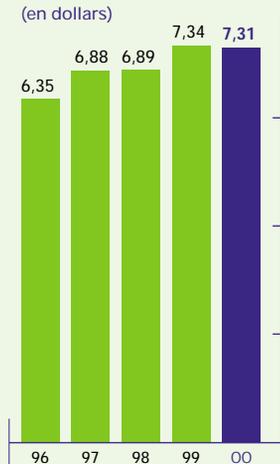
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

(en millions de dollars)	2000	1999	Variation	%
Marge brute d'autofinancement ajustée des coûts de restructuration	1 804,6	1 735,5	69,1	4,0
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement	(169,5)	(90,4)	(79,1)	-87,5
Liquidités provenant des activités d'exploitation	1 635,1	1 645,1	(10,0)	-0,6

En 2000, la marge brute d'autofinancement, ajustée pour exclure l'incidence des coûts de restructuration, a augmenté. Cette hausse est attribuable à un accroisse-

ment du BAIIA partiellement contrebalancé par une augmentation des coûts de financement et des impôts exigibles. La variation des éléments hors caisse du fonds de roulement en 2000 se rapportait dans une large mesure à l'augmentation des débiteurs, des créditeurs, des stocks et des frais payés d'avance et autres résultant de l'acquisition de Clearnet et de QuébecTel.

**MARGE BRUTE
D'AUTOFINANCEMENT
PAR ACTION ORDINAIRE**
(en dollars)



ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

(en millions de dollars)	2000	1999	Variation	%
Liquidités affectées aux activités d'investissement	3 831,1	1 198,3	2 632,8	219,7

Les liquidités affectées aux activités d'investissement ont considérablement augmenté en 2000, en raison de l'acquisition de Clearnet (1,86 milliard de dollars, déduction faite de l'encaisse acquise) et de QuébecTel (584 millions de dollars, déduction faite de l'encaisse acquise) ainsi que de la hausse des dépenses en immobilisations de 242 millions de dollars.

DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS SECTORIELLES

(en millions de dollars)	2000	1999	Variation	%
TELUS Communications	627,3	660,0	(32,7)	-5,0
TELUS Mobilité	222,9	165,2	57,7	34,9
Advanced Communications	236,1	146,8	89,3	60,8
Autres	355,0	227,2	127,8	56,3
Dépenses en immobilisations	1 441,3	1 199,2	242,1	20,2

Les dépenses en immobilisations de TELUS Communications ont diminué par rapport à 1999, en raison de la baisse des droits de licence pour certains services de

tiers et du parachèvement de plusieurs projets en 1999, dont l'intégration des systèmes de facturation de même que la préparation à la transférabilité des numéros locaux et à la concurrence locale. Cette réduction a été partiellement contrebalancée par l'achat de logiciels d'intégration de la facturation et des rénovations immobilières en 2000.

Les dépenses en immobilisations de TELUS Mobilité étaient en hausse surtout en raison des dépenses en immobilisations de l'ordre de 55,4 millions de dollars engagées par Clearnet depuis le 20 octobre 2000 et de 4,2 millions de dollars effectuées par QuébecTel Mobilité depuis le 1^{er} juin 2000. La baisse des dépenses relatives aux activités menées dans l'Ouest découlant de l'harmonisation des programmes de dépenses en immobilisations avec ceux de Clearnet a contrebalancé en partie cette augmentation. Si on leur ajoute les résultats de Clearnet et de QuébecTel Mobilité sur douze mois, les dépenses en immobilisations pro forma de TELUS Mobilité en 2000 se sont chiffrées à 533,7 millions de dollars contre 545,9 millions de dollars en 1999.

Les dépenses en immobilisations de TELUS Advanced Communications ont crû afin d'appuyer l'accélération de l'expansion des services Internet haute vitesse ADSL et de TELUS.net, les projets de commerce interactif, les services d'interconnexion des réseaux et l'acquisition de l'actif d'une société de services de données.

La majoration des dépenses en immobilisations du segment « Autres » comprenait 111,0 millions de dollars affectés à l'expansion du réseau national de TELUS (transport interurbain, accès, immobilier) et les dépenses en immobilisations de QuébecTel sur une période de sept mois (32,9 millions de dollars).

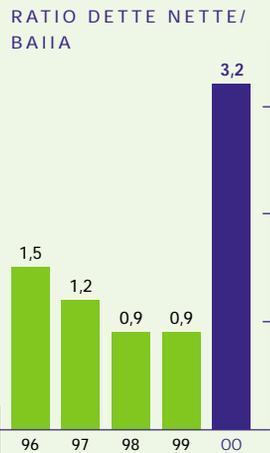
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

(en millions de dollars)	2000	1999	Variation	%
Liquidités provenant des (affectées aux) activités de financement	2 328,5	(560,5)	2 889,0	-

En mai 2000, TELUS Communications Inc. a racheté des billets de 150 millions de dollars, opération financée par le retrait d'une somme de 110 millions de dollars du fonds d'amortissement et le solde, à même la marge brute d'autofinancement.

En juin 2000, TELUS Communications (BC) Inc. a émis des billets à moyen terme reconductibles d'un montant de 200 millions de dollars échéant initialement en 2003. Outre cette opération particulière, la société n'a émis aucun autre billet à moyen terme en vertu du programme autorisé de

2,4 milliards de dollars (soit 1,0 milliard de dollars pour TELUS Corporation et 700 millions de dollars pour TELUS Communications Inc. et TELUS Communications (BC) Inc. chacune). Les besoins supplémentaires en liquidités pour les fins de l'exploitation et les dépenses générales, dont l'acquisition de QuébecTel en juin, ont été satisfaits par des émissions de papier commercial tiré sur le total de 1,5 milliard de dollars des programmes de papier commercial autorisés entièrement soutenus par des facilités de crédit bancaire engagées.



En octobre 2000, des banques canadiennes, américaines et extraterritoriales ont consenti à TELUS Corporation une facilité de crédit bancaire garanti de premier rang de 7,7 milliards de dollars pour financer l'acquisition de Clearnet et fournir des sources de liquidités courantes. La facilité comprenait trois éléments : 1) une tranche de 5,0 milliards de dollars consistant en une facilité provisoire de 364 jours, sur laquelle un montant d'environ 4,0 milliards de dollars était tiré au 31 décembre 2000; 2) une ligne de crédit renouvelable de 364 jours de 1,25 milliard de dollars, servant de réserve liquide aux fins générales de la société; et 3) une tranche à but unique de 1,45 milliard de dollars visant à fournir des fonds à la société dans l'éventualité où le changement de contrôle de Clearnet entraînerait le rachat de certains billets de Clearnet. Comme il n'a pas été nécessaire d'utiliser cette dernière tranche, elle a été annulée par la société en décembre 2000, ce qui laissait un montant disponible de 6,25 milliards de dollars sur la facilité restante.

Dans le cadre de l'acquisition de Clearnet, TELUS a pris en charge la dette de Clearnet d'une valeur comptable de 2,6 milliards de dollars. En décembre, la dette à long terme

de Clearnet, dont la valeur nominale atteignait 1,3 milliard de dollars, a été remboursée par un versement en espèces de 1,4 milliard de dollars comprenant une prime de remboursement anticipé d'un montant de 99,8 millions de dollars. Le remboursement portait sur des billets de premier rang à décote d'un montant de 484 millions de dollars échéant en 2005, la facilité de crédit garanti d'un fournisseur d'un montant de 658 millions de dollars et une facilité de crédit bancaire garanti de 295 millions de dollars.

Après la clôture de l'exercice, TELUS a terminé l'acquisition obligatoire du reste des actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote de Clearnet en circulation. De plus, TELUS a mené à bien des offres publiques d'échange portant sur 98,7 % des débetures convertibles 6,75 % de Clearnet en circulation et sur 99,6 % des bons de souscription de Clearnet en circulation. Ces titres ont été échangés contre des débetures convertibles 6,75 % de TELUS Corporation et des bons de souscription de TELUS. TELUS a mené à terme les procédures d'acquisition obligatoire du solde des débetures convertibles 6,75 % et des bons de souscription de Clearnet en février 2001.

Facilités de crédit

Au 31 décembre 2000, les facilités de crédit de TELUS comprennent une facilité de crédit bancaire de premier rang d'un montant de 6,25 milliards de dollars, composée d'une facilité provisoire de 5,0 milliards de dollars de 364 jours (4,0 milliards de dollars ont été tirés et le solde disponible s'élève à 1,0 milliard de dollars) et d'une ligne de crédit renouvelable de 364 jours de 1,25 milliard de dollars (inutilisée) échéant le 19 octobre 2001, ainsi que d'autres facilités de crédit bancaire engagées totalisant environ 200 millions de dollars.

RATIOS DE CAPITAL ET DE SOURCES DE CAPITAL

	2000	1999	Variation
Dette nette / total des capitaux investis (%)	55,1	32,2	22,9
Dette nette / BAIIA	3,2	0,9	2,3
Couverture des intérêts par le BAIIA	10,9	12,3	(1,4)

Avec les acquisitions de QuébecTel et de Clearnet, le ratio dette nette / total des capitaux investis et le ratio dette nette / BAIIA de TELUS affichent une hausse marquée. La couverture des intérêts par le BAIIA a diminué en raison de l'augmentation des intérêts débiteurs nets entraînée par l'endettement lié aux acquisitions.

COTES DE SOLVABILITÉ

	S&P/CBRS	DBRS	Moody's
TELUS Corporation			
Dette bancaire de premier rang	BBB+	-	Baa2
Déventures	BBB+	BBB (fort)	-
Billets à moyen terme	BBB+	BBB (fort)	-
Papier commercial	A-1 (faible)	R-2 (fort)	-
TELUS Communications Inc. (TCI)			
Déventures	BBB+	A (faible)	-
Billets à moyen terme	BBB+	A (faible)	-
Papier commercial	A-1 (faible)	R-1 (faible)	-
Actions privilégiées	-	Pfd-2 (fort)	-
Clearnet Communications Inc.			
Dette de premier rang non garantie	BBB+	BB (fort)p*	Ba1
Québec-Téléphone			
Obligations hypothécaires de premier rang	AA-	AA (faible)	-
Déventures	A	A (faible)	-
Billets à moyen terme	A	A (faible)	-
Papier commercial	A-1	R-1 (faible)	-

p* indique que la cote est fondée sur des renseignements disponibles dans le public.

À la fin de l'exercice 2000, les anciennes sociétés TELUS Communications Inc. et TELUS Communications (B.C.) Inc. ont été regroupées avec TELUS Mobility Cellular Inc. dans une nouvelle entité, qui porte maintenant le nom de TELUS Communications Inc. (TCI).

Au début de l'exercice 2000, tant la cote CBRS que la cote DBRS de la dette à long terme (déventures et billets à moyen terme) de TELUS Corporation était A, alors que celles de son papier commercial étaient A-1 et R-1 (moyen), respectivement. Le papier commercial de TCI était coté A-1 par CBRS et R-1 (moyen) par DBRS. CBRS avait attribué la cote A (fort) aux déventures et aux billets à moyen terme de TCI et la cote P-2 (fort) à ses actions privilégiées. La cote DBRS des déventures et des billets à moyen terme de TCI était A (fort) et celle de ses actions privilégiées Pfd-2 (fort).

Les cotes de solvabilité de TELUS Corporation et de TCI ont été révisées à la suite de l'acquisition de Clearnet. Les cotes de DBRS pour le papier commercial et la dette à long terme de TELUS Corporation et de TCI ont été rétrogradées à R-2 (fort) et BBB (fort) pour la première et à A (faible) et R-1 (faible) pour la deuxième, les quatre étant assorties d'une tendance qualifiée de « stable ». CBRS a

attribué la cote BBB+ à TELUS Corporation en tant que société et la cote A-1 (faible) à son papier commercial. Toutes les cotes de TCI ont été mises sur la liste des cotes de solvabilité sous surveillance de CBRS, ce qui a des répercussions négatives dans l'attente d'une révision complète. Par la suite, CBRS a été acquise par Standard and Poor's. Les deux organismes procèdent à l'harmonisation de leurs cotes de solvabilité. Le tableau ci-dessus illustre les cotes toujours en vigueur dans l'attente de l'attribution de nouvelles cotes à l'issue du processus d'harmonisation.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent document contient des énoncés portant sur des événements et des résultats financiers et d'exploitation futurs de TELUS Corporation qui sont de nature prospective et peuvent faire l'objet de risques et d'incertitudes. Par conséquent, les résultats, le rendement et les réalisations réels pourraient différer considérablement de ceux exprimés ou sous-entendus dans ces énoncés. Ces énoncés dépendent dans leur intégralité des risques inhérents et des incertitudes touchant les attentes futures. Ils ne tiennent pas compte de l'incidence potentielle d'acquisitions, de fusions ou de cessions futures. Outre les facteurs discutés dans les présentes, d'autres facteurs pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement. Il s'agit entre autres des suivants : la conjoncture économique au Canada et dans les territoires de desserte de la société au Canada; l'issue du refinancement de la dette (notamment les échéances, le montant, et le coût); la concurrence qui s'exerce à l'égard des services locaux et interurbains, des services sans fil, des services de transmission de données et Internet ainsi qu'au sein du secteur canadien des télécommunications en général; la restructuration de la société et la réussite de l'intégration des activités liées aux services sans fil; les mesures réglementaires défavorables (notamment la décision du CRTC sur les droits de contribution et les appels en la matière); l'issue des négociations de la convention collective; les progrès technologiques; la fiscalité; et d'autres facteurs de risque décrits lorsqu'il y a lieu dans les documents déposés en vertu de la législation canadienne des valeurs mobilières, entre autres, la notice annuelle. TELUS n'a ni l'intention ni l'obligation de mettre à jour ou de réviser les énoncés prospectifs à la suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autres.

PROGRAMME DE FINANCEMENT DE 2001

En 2001, TELUS a un programme de financement important à mettre en oeuvre. Il porte principalement sur le refinancement de la facilité bancaire provisoire de 6,25 milliards de dollars mise en place en octobre 2000 et sur le financement des nouveaux besoins de capitaux de 2001 dont le total s'élève à environ 1 milliard de dollars et qui comprennent, entre autres, le versement annuel de dividendes de 403 millions de dollars et le coût de 356 millions de dollars des licences de spectre acquises par TELUS lors de la mise aux enchères organisée par Industrie Canada au début de 2001. La société pourrait également envisager au cours de l'exercice le refinancement de 1,7 milliard de dollars de billets de premier rang à décote en circulation de Clearnet.

TELUS entend financer ses besoins de capitaux principalement par des émissions d'obligations au Canada et aux États-Unis, et par le montage d'une nouvelle facilité de crédit bancaire principale. Des cessions d'éléments d'actif et la vente de certaines activités actuelles de TELUS pourraient également constituer une source de fonds importante. En plus des cessions de propriétés immobilières, la société a annoncé qu'elle pourrait vendre ses activités de publicité-annuaire et qu'elle irait de l'avant avec la vente de ses activités de crédit-bail. Ces ventes pourraient générer un produit d'environ 1 milliard de dollars. La société envisage également de recourir à des opérations de crédit-bail et de titrisation ainsi qu'à des opérations assimilables à des prises de participation pour satisfaire une partie de l'ensemble de ses besoins de financement. Des émissions d'actions, en particulier dans le cadre d'acquisitions, pourraient constituer une partie des activités de financement.

L'ampleur des besoins de financement de TELUS suppose que la majeure partie des capitaux devra être obtenue sur les marchés financiers des États-Unis. TELUS prévoit maintenir sa politique actuelle de pleine couverture du risque de change. À la fin de 2000, une tranche d'environ 2,8 milliards de dollars, ou 35 %, de la dette totale était à taux variable. La société compte réduire ce risque de façon importante en 2001, principalement par l'émission de titres d'emprunt à taux fixe et à plus long terme, et en partie par la couverture du risque lié aux taux variables au moyen d'instruments dérivés. En raison de l'importance des emprunts en vertu de la facilité de crédit provisoire, 62 % de l'encours de la dette vient à échéance en 2001. La société a l'intention d'échelonner les échéances

des nouveaux titres d'emprunt sur un certain nombre d'exercices, afin de gérer le risque de refinancement futur.

TELUS estime que ses fonds autogénérés conjugués à sa capacité d'accéder à des capitaux externes lui procureront les fonds suffisants pour financer ses besoins de capitaux au cours de 2001. Les marchés financiers semblent actuellement réceptifs aux appels de fonds de TELUS, mais rien ne permet de garantir que le financement nécessaire sera disponible, ni que, le cas échéant, les modalités de ce financement seront attrayantes pour la société.

TELUS s'est fixé l'objectif de se préserver l'accès continu aux marchés financiers à un coût raisonnable en maintenant la qualité de ses cotes de solvabilité. La mise en œuvre du programme de financement de la façon décrite ci-dessus ainsi que des efforts à plus long terme visant à faire passer le ratio dette/total des capitaux investis à 50 % favoriseront la réalisation de cet objectif.

RAPPORT SUR LES PRINCIPAUX ENJEUX DE L'EXERCICE 2000

Les neuf principaux enjeux suivants avaient été mis en relief dans le rapport annuel TELUS de l'an dernier. Dans le message aux actionnaires, nous avons également indiqué que nous désirions atteindre un taux de rendement global moyen pour l'actionnaire de 15 % ou davantage par année, au cours des cinq prochains exercices. En 2000, les actionnaires ont bénéficié d'un taux de rendement global de 22 % (hausse du cours de 18 % et taux de rendement des actions de 4 %).

Nomination d'un nouveau président et chef de la direction de TELUS et d'un président de TELUS Mobilité

Au début du mois de juin, nous avons annoncé la nomination de Darren Entwistle au poste de président et chef de la direction de TELUS; monsieur Entwistle est entré en fonction en juillet. Il a immédiatement mérité l'estime des employés et des actionnaires avec le lancement d'un processus de planification et de stratégie d'une durée de 100 jours, sans oublier l'audacieuse acquisition de Clearnet Communications.

John Maduri a été nommé président de TELUS Mobilité au mois de mai; il s'appuie sur une solide expérience dans le secteur, notamment, 14 années dans le secteur des services sans fil, à des postes de direction des finances et de l'exploitation. Après l'acquisition de Clearnet au mois d'octobre, George Cope, le très respecté chef de la direction de Clearnet, a pris les commandes de la nouvelle société regroupée TELUS Mobilité. Monsieur Maduri est devenu président de la nouvelle entité TELUS Solutions d'affaires.

Réduction de l'efficacité des concurrents au minimum dans les marchés de l'Ouest

Comme l'indique le tableau ci-dessous, TELUS a réussi à réduire au minimum les pertes de parts de marché au profit de concurrents dans l'Ouest.

Parts de marché	Estimatives - 2000	Réelles - 2000
Services locaux	94 - 95 %	98 %
Services interurbains	69 - 70 %	71 %
Services sans fil	54 - 55 %	56 %

Les pertes de parts du marché local ont été réduites au minimum, en raison du retrait d'un concurrent dans le marché résidentiel et de notre succès à l'égard du regroupement des services résidentiels (480 000 abonnés de plus au cours de l'exercice) ainsi que de l'approche du marché des entreprises qui procède par voie d'appels d'offres ouverts et par contrats. Les concurrents au sein des marchés des services locaux, interurbains, sans fil et Internet haute vitesse sont restés très actifs. Parmi les exemples témoignant du nouveau contexte concurrentiel, on peut mentionner le cas de la province d'Alberta qui a attribué un contrat au consortium Bell Intrigna pour l'élaboration d'un réseau haute vitesse à large bande reliant les édifices du gouvernement dans 400 collectivités au cours des dix prochaines années. Ce revers a eu plus de répercussions sur le plan de la publicité que sur celui des résultats financiers, compte tenu de notre stratégie visant les collectivités où les perspectives de rendement financier sont bonnes. Tandis que des sociétés affiliées à Bell font des percées dans l'Ouest canadien, TELUS prend de l'expansion à l'échelle nationale et s'implante dans des zones où vit 77 % de la population canadienne. Même si nous constatons que des sociétés de câblodistribution de l'Ouest ont réussi à attirer des clients de services Internet haute vitesse en 2000, nous sommes satisfaits de voir notre part de marché augmenter avec régularité.

Accélération des ventes nationales à compter du deuxième trimestre et prolongement du service dans quelque 20 villes

Au début de l'exercice, nous avons prévu tirer des produits de 45 à 50 millions de dollars des services de télécommunications, de la revente de services cellulaires et de la publicité-annuaire, à l'extérieur de la région de l'Ouest, et nous avons réalisé cet objectif. En outre, nous avons devancé notre entrée sur le marché québécois de deux ans avec l'acquisition de 70 % de QuébecTel, au mois de

juin, pour 584 millions de dollars. Cette opération a accru les produits d'exploitation de 225 millions de dollars au cours des sept derniers mois de 2000. À la fin de l'exercice, nous étions en mesure d'offrir des services dans 16 villes de l'Ontario, du Québec et du Manitoba.

Les plans de croissance à l'échelle nationale ont connu une accélération avec l'acquisition de Clearnet Communications. Nous bénéficions ainsi d'une source nationale de produits tirés de services sans fil en croissance rapide, qui a généré 125 millions de dollars au cours des deux derniers mois et douze jours de l'exercice. Ces services affichent un taux de croissance annuel de 53 % pour 2000.

L'accès au spectre numérique/SCP à l'extérieur de l'Ouest canadien permettrait à la société de concurrencer de façon plus économique avec ses propres installations plutôt que par la revente de services sans fil. Industrie Canada prévoyait tenir une mise aux enchères 40MHz de SCP à l'automne 2000

L'acquisition de Clearnet nous a permis d'ajouter environ 45 MHz de spectre dans la plupart des grandes zones urbaines du Canada et assure à TELUS plus de spectre dans ces zones, entre autres 55 MHz dans l'Ouest, qu'à toute autre société de télécommunications en Amérique du Nord. Ceci nous confère un avantage permanent, notamment une plus grande capacité et un ralentissement des dépenses en immobilisations liées à la croissance future, ainsi que la possibilité d'offrir à nos clients une fonctionnalité accrue, un éventail de services plus large et un service de qualité supérieure. Surtout, nous sommes passés du statut de joueur régional à celui de chef de file à l'échelle nationale. L'opération a transformé TELUS Mobilité du jour au lendemain. Cette dernière est en effet passée d'une situation de société régionale dotée d'une stratégie d'expansion nationale hautement risquée à celle de fournisseur de services de télécommunications complets à l'échelle nationale qui domine l'ensemble du secteur canadien des services sans fil pour ce qui est du total et de la croissance des produits, de la moyenne des produits par abonné et de la largeur de spectre.

La vente aux enchères de spectre de SCP par Industrie Canada a été reportée au début de l'année 2001. Toutefois, l'impératif stratégique qui voulait que TELUS réussisse à remporter au moins deux des quatre licences de 10 MHz mises aux enchères dans chaque région, ainsi que l'incertitude liée à la probabilité d'obtenir le spectre nécessaire lors de l'enchère et au coût afférent ont été éliminés grâce à l'acquisition de Clearnet. La mise aux

enchères a eu lieu en janvier 2001 et TELUS a réussi à acquérir 10 MHz de spectre dans cinq zones de desserte couvrant une population de 17,4 millions (statistiques de 1996), entre autres les agglomérations urbaines clés de Toronto, Montréal et Ottawa. Le spectre supplémentaire a été acquis à un prix avantageux, compte tenu particulièrement des sommes déboursées par les sociétés de services sans fil américaines et internationales lors des ventes aux enchères de spectre tenues récemment hors du Canada. La mise aux enchères a permis de maintenir à quatre, dans l'ensemble, le nombre de sociétés concurrentes dans le secteur canadien de la téléphonie sans fil.

Attribution par les investisseurs d'une valeur plus élevée aux éléments d'actif des services avec fil, de transmission de données, des services sans fil et de services nationaux de TELUS

Cet objectif particulier est difficile à mesurer en raison de la volatilité de la bourse et de la complexité des méthodes d'évaluation des actions. En tenant compte de l'incidence du réinvestissement de dividendes, les actions avec droit de vote de TELUS affichaient un rendement de 22 % et un cours de clôture de 41,55 \$ à la fin de l'exercice 2000 et les actions sans droit de vote, un rendement de 17 % et un cours de clôture de 39,25 \$. Certains facteurs apparents de moins-value ont connu une amélioration au cours de 2000, notamment une position de chef de file plus assurée, une compréhension et un endossement accrus du plan stratégique de TELUS, la mise en place d'un positionnement national dans le domaine des services sans fil et la diminution importante des risques associés à la mise aux enchères de spectre. La majoration du cours des actions s'est produite en dépit de la dilution des actions et des bénéfices découlant des deux importantes acquisitions réalisées par TELUS et de la chute record du cours des actions des sociétés de télécommunications internationales, en baisse de 41 % au cours de 2000, d'après l'indice du secteur mondial des télécommunications MSCI. Après une croissance spectaculaire pendant plusieurs années, le cours des actions des sociétés de services sans fil, de transmission de données et Internet a chuté en Amérique du Nord, en 2000. En revanche, le cours des actions des sociétés de télécommunications à services complets à l'échelle régionale, au Canada, a connu une forte augmentation.

Achèvement de l'intégration des activités en Colombie-Britannique et en Alberta, sans que le service à la clientèle en souffre en raison du changement rapide dans les processus ou de conflits de travail, tout en réalisant des réductions de coûts de l'ordre de 160 à 180 millions de dollars

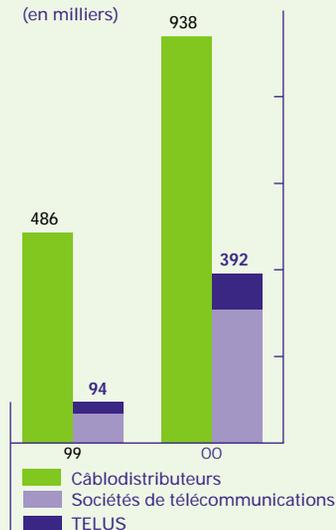
Diverses mesures témoignent de l'atteinte de cet objectif. Les pertes de parts de marché ont été réduites au minimum, les indices de satisfaction de la clientèle se sont améliorés et les objectifs d'économies ont été dépassés, avec des réductions de coûts cumulatives d'environ 199 millions de dollars au cours des deux derniers exercices. Il y a eu un bref débrayage illégal au mois d'août auquel ont participé 1 000 employés du service à la clientèle. Toutefois, en général, les relations de travail ont été satisfaisantes.

Appropriation d'une part grandissante des marchés à croissance rapide que sont les services d'accès Internet haute vitesse, les activités des sites portails et de contenu Web et les applications de commerce électronique

TELUS a atteint son objectif, c'est-à-dire de tripler le nombre d'abonnés des services Internet haute vitesse avec technologie ADSL, en franchissant la barre des 81 000 abonnés dans l'Ouest. TELUS et les autres sociétés de télécommunications sont en voie de rattraper les câblodistributeurs pour ce qui est du partage des abonnés des services d'accès Internet haute vitesse.

Les portails Web TELUS ont été lancés au cours de l'exercice en Alberta (Alberta.com) et à Toronto (MyTO.com) en faisant appel à des contenus locaux uniques et à une approche de partenariat. Il s'en est suivi que les affichages de pages et les visites ponctuelles par mois ont plus que doublé et sont passés à 49 millions et à 1,7 million respectivement, ce qui classe nos sites Web parmi les trois premiers sites canadiens les plus visités. Nous avons lancé divers services en matière de commerce électronique, notamment les services de télécopie par Internet, le courrier commercial E-Post et nous avons conclu une alliance de fournisseur de services d'application avec Hewlett-Packard Canada. Par conséquent, les produits d'exploitation tirés des services de données (service de base, service amélioré et service de gestion) et des services Internet en 2000 ont augmenté de 10 % dans l'ensemble. Pour le créneau Internet toutefois, les produits affichent une hausse de 52 %.

ABONNÉS AUX SERVICES INTERNET HAUTE VITESSE - CANADA
(en milliers)



Source : Crédit Suisse First Boston

Progression de la part de marché dans le segment des services sans fil prépayés, augmentation de la clientèle des services numériques sans fil de TELUS Mobilité et lancement de nouveaux services de transmission de données et Internet sans fil pour établir les bases de la croissance future des produits d'exploitation pour TELUS Mobilité

TELUS Mobilité a considérablement augmenté sa clientèle pour les services prépayés dans l'Ouest au cours de l'exercice, grâce à des efforts soutenus de marketing. Clearnet a lancé un service numérique prépayé, Payez et Parlez, au mois d'août. À la fin de l'exercice, la société regroupée TELUS Mobilité comptait pas moins de 192 700 abonnés aux services prépayés. Les services Payez et Parlez se distinguent aussi par le fait qu'ils étaient les premiers services prépayés permettant de naviguer sur Internet. TELUS Mobilité a en outre lancé divers services Internet sans fil en 2000, sous les marques i-Web^{MC}, Surf^{MC} et Surf-A-Lot^{MC}. Grâce à des partenariats avec divers fournisseurs d'infrastructure et de contenu, les clients ont accès à une grande variété de services : nouvelles et informations, cours de la bourse, annuaires, jeux, et services d'opérations bancaires et financières. Les services Internet sans fil sont offerts en mode prépayé, lequel a du succès auprès des jeunes. Ces derniers sont également plus enclins à adopter les nouveaux services sans fil et de données.

En juillet, TELUS Mobilité s'est engagée à construire de manière accélérée un réseau numérique dans l'Ouest, ainsi qu'à mettre en œuvre un programme pour faire passer ses meilleurs clients aux derniers modèles d'appareils numériques. En tenant compte des abonnés de Clearnet et de QuébecTel Mobilité, le nombre d'abonnés aux services numériques représentait 57 % de la clientèle des services sans fil à la fin de 2000.

Atteinte des objectifs fixés à l'égard des résultats financiers

Le rapport annuel 1999 de TELUS expliquait les objectifs fixés à l'égard du BPA, de la croissance des produits d'exploitation, des économies découlant du regroupement, du BAIIA, de la hausse de la marge brute d'autofinancement et des dépenses en immobilisations. Certains objectifs ont été révisés en juillet et en octobre, à la suite de l'acquisition de QuébecTel et de Clearnet. Même si ces opérations ont eu des répercussions négatives sur le bénéfice et la marge brute d'autofinancement et ont fait augmenter les dépenses en immobilisations, elles ont joué un rôle clé dans l'amélioration des possibilités de croissance des produits d'exploitation et du bénéfice. Soulignons que, n'eût été de l'incidence des acquisitions de Clearnet et de QuébecTel, TELUS aurait atteint, voire dépassé, les objectifs fixés pour 2000.

	Objectifs de départ	Objectifs révisés	Résultats réels
BPA	2,47 \$ - 2,57 \$	1,85 \$ - 1,95 \$	2,12 \$*
BPA en trésorerie ¹	-	2,05 \$ - 2,15 \$	2,31 \$
Taux de croissance des produits	2 - 3 %	8 - 9 %	9,6 %
Taux de croissance du BAIIA	4 - 6 %	4 - 6 %	5,9 %
Marge brute d'autofinancement	Environ 10 %	-	4,0 %
Économies découlant du regroupement ²	160 - 180 millions \$	Idem	199 millions \$
Dépenses en immobilisations	1,3 milliard \$	1,5 milliard \$	1,44 milliard \$

¹ Bénéfice par action avant amortissement des éléments d'actif incorporel, coûts de restructuration après impôts, réévaluation des actifs d'impôts futurs et amortissement de l'écart d'acquisition.

² Économies cumulatives de 1999 et 2000.

* Chiffres normalisés pour tenir compte de la réévaluation des actifs d'impôts futurs hors caisse (0,27 \$).

PERSPECTIVES POUR 2001

Secteur des télécommunications

Intensification de la concurrence, regroupements d'entreprises et convergence technologique ont continué d'être le lot du secteur canadien des télécommunications tout au long de 2000. Ces phénomènes découlent de la déréglementation et de la mondialisation qui ont cours dans ce secteur depuis dix ans. Toutefois, le Canada se distingue des autres pays par ses restrictions à l'égard de la propriété étrangère, limitée à 33,33 % des actions avec droit de vote. Ces dispositions viennent restreindre l'accès au capital dans une certaine mesure et réduire la demande d'actions avec droit de vote de certaines sociétés de communications, notamment TELUS. Le gouvernement fédéral se penchant sur cette question dans le cadre de l'examen des politiques canadiennes et internationales, il est possible que des modifications soient apportées au cours des années.

En 2000, le secteur des télécommunications au Canada a généré des produits d'environ 32 milliards de dollars (selon des estimations de la société), dont plus de 50 % reviennent à Bell Canada et à ses sociétés de télécommunications régionales affiliées. Avec l'acquisition de Clearnet et de QuébecTel, TELUS a vu ses produits annuels augmenter de plus de 800 millions de dollars. Par conséquent, TELUS contrôlait en 2000 environ 7 milliards de dollars de produits du secteur, soit 22 % contre 20 % un an auparavant. Plus d'une douzaine d'autres sociétés se font concurrence pour la part restante.

En 2000, le taux de croissance des produits générés par le marché canadien des télécommunications s'est établi à environ 11 %. Les taux de croissance ont considérablement varié selon les types de services, les services de transmission de données, d'accès Internet et sans fil affichant la plus forte croissance alors que les services interurbains ont diminué en raison de leur tarification désormais comparable à celle de toute marchandise TELUS a clairement indiqué qu'elle se concentrera plus que jamais sur les marchés à forte croissance des services de transmission de données améliorée et les services sans fil, à l'échelle nationale, tout en s'assurant de prendre part à la croissance des services Internet haute vitesse dans l'Ouest canadien.

CROISSANCE ANNUELLE PRÉVUE
DES PRODUITS DES SOCIÉTÉS
DE TÉLÉCOMMUNICATIONS
CANADIENNES SUR
3 ANS JUSQU'EN 2003
(%)



Source : Estimations de la société et rapports d'analystes du secteur

D'après les spécialistes du secteur, il existe divers catalyseurs importants de la croissance future et de l'évolution des télécommunications. Il s'agit notamment de l'accélération ascendante, ou du passage du point d'inflexion, dans le taux d'utilisation des services sans fil, de la convergence des services de transmission de la voix, de données, Internet et des services sans fil, ainsi que de la croissance exponentielle de la transmission des données par Internet.

Le Canada vient de passer le point d'inflexion en 2000 : un quart des Canadiens sont abonnés à des services sans fil. Selon les statistiques d'autres pays, le Canada, avec un taux de pénétration de 28 % sur le total de la population (hausse de 6 % en 2000), entre dans une période de croissance accélérée des services sans fil. Cette croissance est alimentée par l'avènement d'une panoplie de nouveaux produits, de nouvelles applications et de démarches marketing, avec les services Internet sans fil au premier plan. La convergence des moyens de communication permet d'offrir de nouveaux services issus de nouvelles applications comme l'accès Internet sans fil. La complexité des technologies et des services de télécommunications permet également à une société de services complets de grouper des services et d'offrir des solutions de type guichet unique.

Les observateurs du secteur prévoient une hausse de la transmission de données et des services Internet de 100 %

ou davantage par année qui fera bientôt d'Internet le moyen de transmission dominant sur les réseaux longue portée, ce qui entraînera une forte croissance mais aussi une diminution des prix. L'échelle et le taux d'utilisation des réseaux deviendront les facteurs déterminants en matière de concurrence sur le plan des coûts. Étant donné qu'il est difficile aux nouveaux venus de réunir des capitaux et que les sociétés de télécommunications actuelles doivent se restructurer pour s'adapter aux changements, les regroupements d'entreprises et la diminution du nombre d'intervenants en Amérique du Nord pourraient se poursuivre. Au début de 2001, divers facteurs économiques et financiers pourraient accélérer les regroupements et freiner le dynamisme de certains de nos concurrents. Le fléchissement de l'économie et la chute du cours des actions de la plupart des sociétés Internet ont fortement restreint l'accès aux capitaux dont elles ont besoin, et, dans certains cas, ont ralenti leur croissance. Parmi les nouveaux venus, nombreux sont ceux qui, pour conserver leurs liquidités, doivent licencier des employés. C'est donc une conjoncture idéale pour les sociétés à forte capitalisation qui disposent de sources de financement continues et qui désirent croître par acquisitions. Toutefois, le repli de l'économie pourrait nuire à la hausse du volume à l'avenir pour l'ensemble des sociétés de télécommunications.

Priorités et objectifs pour 2001

TELUS compte tenir ses promesses à l'égard des six impératifs stratégiques énoncés dans le message du président et chef de la direction, aux pages 6 à 9. En outre, la société s'attelle à la mise en œuvre des six priorités essentielles touchant le personnel, la satisfaction de la clientèle, la mobilité, la transmission de données et les services Internet, la croissance ainsi que la situation financière, décrites aux pages 11 et 12. Le refinancement d'une tranche importante de nos facilités bancaires à court terme par l'obtention d'échéances à moyen et long termes constitue une priorité importante sur le plan financier. Pour plus de détails, se reporter au programme de financement à la page 52.

En outre, les investisseurs auront avantage à prendre connaissance de certains enjeux et événements éventuels pour 2001. Nous les abordons dans les sections sur les objectifs financiers, le programme de financement et les risques et incertitudes, aux pages 14, 52 et 58 à 64, respectivement.

Objectifs et enjeux financiers

TELUS vise une forte croissance des produits d'exploitation et du BAIIA en 2001 qui devrait découler de l'augmentation des dépenses en immobilisations et de la hausse importante prévue du nombre de clients. Les objectifs suivants ont été rendus publics le 14 février 2001. Ces projections sont visées par la mise en garde sur les énoncés prospectifs figurant à la page 51 et sont assujetties à certaines hypothèses prévisionnelles présentées ci-dessous.

	2001	2000
Produits d'exploitation	Hausse de 17 à 19 %	6,43 milliards \$
BAIIA	Hausse de 11 à 13 %	2,46 milliards \$
Bénéfice en trésorerie ¹	270 à 290 millions \$	571 millions \$
BPA en trésorerie ²	0,93 à 1,00 \$	2,31 \$
Dépenses en immobilisations	2 à 2,2 milliards \$ + 356 millions \$ pour spectre sans fil	1,44 milliard \$
Produit de désinvestissements	900 millions \$ à 1 milliard \$	97 millions \$

1 Bénéfice par action avant amortissement des éléments d'actif incorporel, coûts de restructuration après impôts, réévaluation des actifs d'impôts futurs et amortissement de l'écart d'acquisition.

2 BPA en trésorerie : bénéfice en trésorerie par action.

La hausse prévue des produits d'exploitation proviendra à parts presque égales de la croissance naturelle et de l'inclusion sur un exercice complet des résultats de Clearnet et de QuébecTel. Elle dépendra également de l'augmentation projetée du nombre net d'abonnés aux services sans fil d'environ 500 000 (hausse de 23 %) et de l'ajout de 95 000 nouveaux abonnés aux services Internet haute vitesse (plus du double). De plus, on s'attend à ce que la nouvelle entité récemment constituée, TELUS Marché Global & Partenaires, qui a pour cible le marché de gros, contribue également à la hausse des produits.

La croissance du BAIIA est fixée à au moins 10 %, compte tenu, d'une part, du dynamisme et du contrôle soutenu des coûts dans le segment des services avec fil de l'Ouest et, d'autre part, des frais de démarrage des projets d'expansion à l'échelle nationale, y compris le BAIIA négatif de Clearnet, société acquise récemment

La réalisation de l'objectif de BAIIA fixé repose étroitement sur l'espoir que la décision du CRTC à l'égard de la méthode de calcul de la contribution en 2001 ne sera pas modifiée ou annulée. Le cas contraire pourrait se traduire par une incidence négative sur le BAIIA, de l'ordre de 90 millions de dollars.

Selon la direction de TELUS, le BPA en trésorerie constitue une mesure plus représentative de la création de valeur pour les actionnaires, puisqu'il n'est pas touché par diverses charges hors caisse ou non récurrentes. C'est pourquoi les objectifs financiers pour l'exercice 2001 portent plutôt sur le BPA en trésorerie que sur le BPA classique. Le recul du BPA en trésorerie en 2001 sera imputable essentiellement à l'incidence sur un exercice complet des coûts de financement liés aux acquisitions de Clearnet et de QuébecTel ainsi qu'à l'accroissement du nombre d'actions en circulation découlant de l'achat de Clearnet.

Les chiffres indiqués pour ce BPA ne tiennent pas compte des coûts de restructuration et de refinancement non récurrents, prévus pour le premier trimestre 2001 et estimés à un montant entre 275 et 325 millions de dollars avant impôts, qui ont trait à la réorganisation des activités de la société et aux acquisitions de Clearnet et de QuébecTel réalisées en 2000.

Les dépenses en immobilisations visent la croissance à long terme, particulièrement dans les secteurs des services sans fil et de la transmission de données. La majeure partie de l'augmentation est attribuable à TELUS Mobilité, en raison de l'incidence de charges sur un exercice complet et de l'expansion de notre réseau numérique dans toutes les régions du Canada, ce qui entraîne la mise en service de nouveaux commutateurs et sites cellulaires outre l'acquisition de spectre supplémentaire. Parmi les autres exemples de dépenses en immobilisations, on trouve l'établissement du réseau Internet haute vitesse ADSL, des plates-formes réseau intégrées de la prochaine génération et des sites d'hébergement Web. En contrepartie, nous prévoyons une baisse des dépenses en immobilisations pour le réseau national de fibre optique (presque achevé) ainsi que pour le réseau classique de transmission de la voix (communications locales et interurbaines).

RISQUES ET INCERTITUDES

Les rubriques qui suivent résument les principaux risques et incertitudes susceptibles de se répercuter sur les résultats de TELUS dans le futur.

Concurrence

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

Au cours des prochains exercices, la concurrence devrait demeurer intense. Les concurrents se concentreront surtout sur les services locaux, de transmission de données et de commerce électronique sur le marché des entre-

prises, ainsi que sur les services Internet haute vitesse et sans fil tant sur le marché des consommateurs que des entreprises. Ces secteurs présentent en effet des taux de croissance élevés et des marges bénéficiaires potentiellement avantageuses. En revanche, les produits d'exploitation des services interurbains connaissent une stagnation, voire une diminution, et les services locaux de transmission de la voix affichent un taux de croissance faible. Cependant, les concurrents sont déterminés à accroître leur part de l'important marché à faible croissance des services locaux de transmission de la voix aux entreprises, car, selon eux, la part de marché des sociétés qui, telles que TELUS, dominent actuellement le marché régional est trop importante pour que la situation reste viable.

Services de transmission de la voix et de données

TELUS prévoit une intensification de la concurrence relative aux services locaux en 2001, le marché des entreprises demeurant le centre d'attention. Tous les concurrents de TELUS offrent diverses gammes de services interurbains, locaux, de transmission évoluée de données et Internet. Les principaux rivaux de TELUS sur le marché des entreprises combinent de plus en plus les services interurbains avec des services locaux et des services Web et de commerce électronique reposant sur la transmission évoluée de données et l'accès Internet à tarif réduit. En outre, bon nombre des concurrents de TELUS ont bâti de vastes réseaux locaux de fibre optique dans l'Ouest canadien depuis quelques années et, dans certains cas, se sont regroupés pour raffermir leur position. Ces entreprises se tournent de plus en plus vers le marketing et la réalisation de produits d'exploitation sur le marché des PME, où les marges bénéficiaires sont plus avantageuses. Parmi ces concurrents, on trouve des filiales ou des affiliés de sociétés à la capacité et aux ressources financières considérables.

Par ailleurs, la concurrence devrait vraisemblablement s'intensifier sur le marché des grandes sociétés. TELUS est un ancien membre de l'alliance Stentor, alliance conclue entre les principales entreprises régionales de télécommunications du Canada dans le but de faciliter la prestation des services interurbains et de transmissions de données au-delà des frontières provinciales et nationales, ainsi que de favoriser la planification et la coordination des services à l'échelle nationale. En 1998, les anciens membres de l'alliance Stentor ont convenu d'annuler les dispositions de l'entente et de leur substituer un nouveau cadre de dispositions commerciales visant la cessation

progressive et méthodique des services anciennement fournis dans le cadre de l'alliance à mesure que ses membres établissent leurs propres systèmes et élaborent leurs propres produits et services de remplacement. On prévoit que la plupart des anciens systèmes de Stentor seront remplacés d'ici 2002. La concurrence en ce qui a trait aux grandes sociétés devrait s'intensifier entre TELUS et les anciens membres de l'alliance à mesure que les systèmes indépendants prendront le relais.

Une deuxième génération de nouveaux concurrents a récemment pénétré le marché des entreprises. La plupart ne possèdent pas encore de réseaux de fibre optique locaux ou longue portée importants. Leurs activités sont à l'heure actuelle majoritairement confinées dans l'est du pays. Ces nouveaux concurrents prennent toutefois de l'expansion, à des degrés divers, en Alberta et en Colombie-Britannique. Bon nombre d'entre eux bénéficient en outre d'un financement solide, élargissent leurs infrastructures d'exploitation et de commercialisation, baissent leurs prix et accroissent lentement leur part de marché.

TELUS a œuvré activement dans l'est du pays à la mise en place de réseaux de fibre optique à l'échelle locale et nationale. Toutefois, rien ne garantit que TELUS réussira à accroître sa part de marché dans l'est du Canada ou que les tarifs resteront à des niveaux raisonnables.

Téléphonie sans fil

Sur le marché des services de téléphonie cellulaire, la concurrence risque de s'intensifier en 2001. TELUS et certains de ses concurrents se sont vu octroyer provisoirement un spectre numérique sans fil supplémentaire en février 2001 dans le cadre d'une mise aux enchères par Industrie Canada. L'un des principaux concurrents de TELUS dans l'est du pays devrait, grâce au spectre acquis lors de l'enchère, s'établir dans l'Ouest comme concurrent sur le marché des services numériques sans fil avec son propre réseau et sa propre capacité d'exploitation.

Avec quatre grands joueurs, TELUS y compris, sur le marché canadien des services sans fil, une nouvelle tarification, des campagnes publicitaires intensives et des programmes de marketing novateurs sont la norme. Certains concurrents ont réduit leurs tarifs par le passé et pourraient continuer sur cette voie, ce qui pourrait diminuer les produits moyens par client.

Dans le secteur des services sans fil, la concurrence tire également sa source de l'arrivée de nouvelles technologies numériques sans fil qui permettent d'offrir des services de transmission de données et Internet haute vitesse sur des

appareils actuels et de prochaine génération. La disponibilité de ces technologies pourrait en outre entraîner une hausse des coûts à réabsorber relativement à la migration des abonnés actuels vers de nouveaux appareils dotés d'un navigateur Web. Rien ne garantit que de nouveaux services de TELUS pourront être offerts à temps et être aussi polyvalents et populaires que ceux de la concurrence, et que TELUS sera en mesure d'inclure les coûts supplémentaires dans les tarifs des services. (Voir la rubrique « Progrès technologiques ».)

Accès Internet avec fil

Si la concurrence et la croissance restent modérées sur le marché des services d'accès Internet commuté résidentiels, les services d'accès Internet haute vitesse avec fil résidentiels sont toujours le théâtre d'une lutte acharnée. Les câblodistributeurs ont continué d'accroître rapidement leur clientèle de services Internet haute vitesse en 2000, mais ils ont dû faire face à d'importants problèmes de systèmes au cours du deuxième semestre de l'exercice et au début de 2001. Les sociétés de télécommunications ont entrepris de rattraper leur retard sur ce marché en élargissant la portée géographique des services Internet haute vitesse et en augmentant sans cesse plus rapidement le nombre de nouveaux abonnés, tendance qui devrait se maintenir en 2001. Cependant, les contraintes de TELUS en matière d'approvisionnement l'ont gênée dans sa capacité de répondre à la demande de services Internet haute vitesse. De plus, les sociétés de télécommunications sont incapables d'offrir le service Internet haute vitesse sur tout le territoire desservi, compte tenu des distances et de l'état des lignes entre les centrales et les clients. TELUS risque donc de perdre du terrain au profit des câblodistributeurs.

Voix sur IP

Parmi les nouveaux services qui font leur apparition, la téléphonie sur Internet, appelée voix sur IP (*Voice over Internet Protocol* ou *VoIP*), pourrait porter atteinte aux services locaux et interurbains de TELUS d'ici quelques années. Si la voix sur IP fait des progrès depuis déjà plusieurs années, un fournisseur a rendu cette technologie accessible à l'échelle du pays pour la première fois en décembre 2000 en offrant des services illimités d'interurbains en Amérique du Nord et d'accès Internet à 56 Kbps à un tarif mensuel de base de 19,95 \$. En outre, les nouveaux modems câbles devraient permettre aux câblodistributeurs d'offrir des services de téléphonie sur Internet via leurs réseaux d'ici quelques années. Bien que

TELUS travaille à l'élaboration de technologies similaires, rien ne saurait garantir qu'elle réussira dans ses démarches ou encore que la popularisation de la voix sur IP ne rétrécira pas la part de marché de TELUS ou n'aura pas une incidence défavorable sur les produits d'exploitation et sa rentabilité dans le futur.

Évolution de l'économie

L'évolution de l'économie pourrait nuire à TELUS

Depuis quelques mois, de plus en plus d'indices laissent croire que la croissance économique en Amérique du Nord s'essouffle. Par exemple, on a assisté à des mises à pied dans certains secteurs de l'économie canadienne, notamment dans le secteur de l'automobile et de l'approvisionnement en infrastructure des télécommunications. Les autorités monétaires ont abaissé les taux d'intérêt au début de 2001 en vue de stimuler l'économie et l'on s'attend à une réduction des taux d'imposition fédéral et provinciaux au cours de cet exercice. Les effets de ces mesures, si elles portent fruit, peuvent cependant prendre plusieurs trimestres à se faire sentir. Par conséquent, les consommateurs et les entreprises clients des sociétés de télécommunications pourraient retarder l'achat de nouveaux services, réduire leur utilisation de certains services ou cesser de les employer.

Financement et endettement

La hausse importante de la dette à court terme de TELUS au cours de l'exercice 2000 augmente les risques de préjudices aux plans d'affaires, à la croissance et aux dividendes si TELUS ne peut pas obtenir de nouveau financement ou procéder à des cessions

L'acquisition de Clearnet et de QuébecTel en 2000 a multiplié par près de quatre fois la dette nette de TELUS, qui s'élève à 8,0 milliards de dollars. L'opération a été conclue grâce à une facilité de crédit consorsial de 6,25 milliards de dollars, suivant l'obtention d'une cote élevée de solvabilité au Canada comme aux États-Unis. L'encours de la dette à la fin de l'exercice 2000 comprenait une tranche de 5,1 milliards de dollars échéant à moins d'un an ainsi qu'une tranche de 545 millions de dollars libellée en dollars américains et entièrement couverte contre les fluctuations du taux de change. En 2001, TELUS doit procéder à une opération majeure de refinancement afin de prolonger et de varier les échéances de sa dette, dans la mesure du possible, de manière à réduire les risques liés à la fluctuation des taux d'intérêt à court terme et à maintenir une position entièrement couverte contre les risques de fluctuation du taux de change. Le programme de

financement est présenté à la page 52.

TELUS a annoncé qu'elle entendait céder des éléments d'actif secondaires ou arrivés à échéance d'une valeur de près de 1 milliard de dollars afin de subvenir en partie au financement de sa croissance et de réduire son endettement. À la fin de 2000 et au début de 2001, TELUS a ainsi vendu trois tours à bureaux et divers biens immobiliers pour un produit total de 205 millions de dollars, et elle a indiqué son intention de se dessaisir de ses activités de publicité-annuaire. TELUS envisage également la vente de sa filiale de crédit-bail.

Rien ne garantit que la conjoncture du marché financier et les cotes de solvabilité ne changeront pas, que TELUS mènera son programme de financement à bien ou qu'elle le fera selon des taux et des modalités raisonnables. En outre, il est impossible de garantir que TELUS réussira à se dessaisir d'autres éléments d'actif ou de le faire à des prix avantageux. Ainsi, rien ne garantit que TELUS pourra parachever son programme de dépenses en immobilisations de 2 à 2,2 milliards de dollars en 2001, faire de nouvelles acquisitions ou maintenir les dividendes à leur niveau actuel.

Dividendes

Le niveau actuel des dividendes pourrait ne pas correspondre à la stratégie de croissance de TELUS

La dette de TELUS reçoit actuellement une cote élevée que TELUS entend soutenir. Conformément à son plan d'affaires, TELUS envisage d'augmenter ses dépenses en immobilisations dans les secteurs des services sans fil, de transmission de données et Internet en croissance, ainsi que d'étendre ses activités à l'échelle du pays. Toutefois, l'accroissement futur de la marge brute d'autofinancement peut être limité, entre autres, par l'aptitude de TELUS à financer des possibilités de croissance intéressantes, étant donné que les dividendes actuels, de par leur nature et leur niveau, sont assujettis à l'impôt relativement à l'objectif de maintien de la cote de solvabilité à un niveau élevé. De plus, les objectifs de croissance future des produits d'exploitation et de la marge brute d'autofinancement pourraient ne pas se réaliser, ce qui entraînerait une réduction de la capacité financière de soutenir le niveau actuel des dividendes. Le ratio de distribution sur les actions de sociétés en forte croissance recherchées (telles que Clearnet en 2000) sera vraisemblablement de beaucoup inférieur à celui de TELUS et il peut être même nul. Ainsi, un programme d'acquisition continu prévoyant un paiement en actions pourrait ne pas permettre de maintenir le niveau actuel des dividendes. TELUS révisé sa politique de dividende

sur une base trimestrielle et, bien qu'elle n'envisage pas à l'heure actuelle de modifier son ratio de distribution, rien ne saurait garantir que cette politique ne sera pas modifiée dans le futur. Il est en outre difficile de prévoir l'incidence d'une telle modification sur le cours des actions de TELUS.

Ressources humaines

La pénurie d'employés qualifiés est un défi pour toutes les sociétés de télécommunications et TELUS est en négociation avec le syndicat de ses employés

Pénurie d'employés compétents dans le secteur des télécommunications

Pour pouvoir répondre aux besoins de la clientèle, TELUS doit absolument savoir attirer et conserver des employés compétents. Considérant l'importance accrue des services de téléphonie sans fil, de transmission de données et Internet, le personnel joue un rôle plus déterminant que jamais. Cette situation, de même que la faiblesse du taux de chômage, le vieillissement de la population active, l'augmentation des départs à la retraite et le déséquilibre entre l'offre et la demande sur le marché de l'emploi du secteur des télécommunications représentent tous autant de défis pour TELUS et ses concurrents. L'incapacité éventuelle de TELUS à attirer et à conserver des employés compétents pourrait nuire à ses objectifs de croissance et restreindre son aptitude à mettre en place de nouvelles technologies. (Voir la rubrique « Restructuration organisationnelle et intégration de TELUS Mobilité et de Clearnet ».)

Négociation d'une nouvelle convention collective avec la Telecommunications Workers Union (TWU)

En 2000, le Conseil canadien des relations du travail (CCRT) a accédé à la demande de TELUS de regrouper les diverses unités de négociation de son personnel en une seule unité. On comptait cinq conventions collectives régissant plus de 17 000 employés en Alberta et en Colombie-Britannique. À la fin de 2000, ces conventions ont expiré et les négociations visant la conclusion d'une nouvelle convention collective unique ont débuté en novembre 2000. Les séances de négociation sont actuellement en cours.

TELUS s'engage à adopter une convention collective qui, d'une part, soit juste et équitable pour les employés et qui, d'autre part, tienne compte des clients et procure à TELUS la souplesse nécessaire pour mener ses activités dans un marché fortement concurrentiel. TELUS a pris acte de la décision récente du CCRT de ne pas borner la portée géographique de la nouvelle unité de négociation à l'Alberta et à la Colombie-Britannique. TELUS étudie actuellement

cette décision afin d'en évaluer les conséquences possibles. Il est impossible de garantir que la charge de rémunération correspondra aux prévisions ou encore qu'un ralentissement de la production ou que des arrêts de travail n'auront pas lieu.

Restructuration organisationnelle et intégration de TELUS Mobilité et de Clearnet

Il est possible que les activités de restructuration et d'intégration entraînent une détérioration temporaire de la qualité du service à la clientèle

Au quatrième trimestre de 2000, TELUS a entamé à l'échelle de la société un processus de restructuration organisationnelle majeure qui s'est prolongé en 2001. En outre, l'intégration de certains systèmes et processus de Clearnet dans les activités de TELUS Mobilité dans l'Ouest et de QuébecTel Mobilité dans l'Est se poursuit toujours afin de faire de TELUS Mobilité une unité homogène à l'échelle nationale. Ces activités pourraient perturber l'organisation et nuire à la qualité du service à la clientèle, à la position concurrentielle et aux résultats financiers de TELUS.

L'intégration de Clearnet pourrait ne pas être fructueuse

Rien ne garantit que les économies en matière de charges d'exploitation, de dépenses en immobilisations et d'impôts futurs relativement à l'acquisition de Clearnet se réaliseront comme prévu par la direction et les investisseurs.

Progrès technologiques

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

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

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

Le secteur de la téléphonie sans fil est en passe d'adopter les technologies de deuxième (2,5G) et de troisième (3G) générations, qui devraient déboucher sur une augmentation de la vitesse de transmission des données de façon à fournir de nombreux nouveaux services Internet et de transmission de données sans fil. Divers exploitants ont annoncé des programmes de dépenses en immobilisations afin de permettre la migration vers les protocoles de téléphonie sans fil 2,5G en 2001 et 3G au cours des deux ou trois prochaines années. Nous estimons que le protocole AMRC de TELUS Mobilité présente des possibilités de migration raisonnables et économiques vers les technologies 2,5G et 3G. Toutefois, rien ne garantit que cette démarche portera fruit ou se fera en temps voulu. TELUS continuera à évaluer la question au cours de l'exercice. En outre, le service TELUS Mike utilise le protocole de la technologie iDEN, lequel permet déjà la transmission de données par paquets et les services connexes, par opposition aux protocoles de la concurrence. Cependant, l'on n'a pas encore totalement déterminé comment ce protocole passera à la technologie 3G.

Réglementation

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

Les services de télécommunications de TELUS sont réglementés par la législation fédérale via le CRTC. Outre qu'il ne réglemente pas les tarifs des services de téléphonie sans fil, le CRTC a pris des dispositions visant à exempter de l'application de la réglementation les prix d'autres services, 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 le régime de contribution, la réglementation régissant le plafonnement des prix des services locaux, ainsi que les questions d'accès aux emprises municipales et aux immeubles.

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

Modification du calcul des droits de contribution au CRTC

Le CRTC exige que TELUS et les autres entreprises de téléphone régionales fournissent le service résidentiel de base à un tarif inférieur au coût dans les zones de desserte à coût élevé (c'est-à-dire dans les zones rurales). Dans une décision récente prenant effet le 1^{er} janvier 2001, le CRTC a élargi au-delà des services interurbains l'imposition des droits de contribution qui permettent de subventionner partiellement les services offerts dans les zones de desserte à coût élevé. La nouvelle contribution est calculée en pourcentage des produits d'exploitation admissibles tirés des services locaux et interurbains de transmission de la voix et de données sans fil et avec fil. Pour la première fois, le CRTC impose un droit correspondant à 4,5 % des produits d'exploitation admissibles gagnés en 2001 qui remplacera le mécanisme de calcul à la minute, lequel ne levait une contribution que sur les services interurbains. Il s'agit d'un taux provisoire pour 2001 qui n'épargne que les produits tirés des services d'accès Internet et de téléavertissement au détail. Les droits de contribution que devront verser les sociétés de téléphonie sans fil augmenteront considérablement en 2001 et ils n'ont pas encore été déterminés pour 2002 et par la suite.

Le CRTC a par ailleurs établi que les contributions seront mises en commun à l'échelle nationale plutôt que régionale et qu'il faudra faire un ajustement pour tenir compte des droits de contribution de 2001 imposés sur les services dont les tarifs sont plafonnés. Par conséquent, TELUS conservera certains produits d'exploitation de 2001 qui, sinon, auraient été réduits aux termes de la réglementation sur le plafonnement des prix. Bell Canada a porté la décision en appel auprès du CRTC; si la décision est annulée ou modifiée, le résultat pourrait avoir une incidence défavorable sur les produits d'exploitation et le bénéfice de TELUS pour l'exercice 2001.

En 2002, le calcul de la subvention au titre de la contribution changera conformément à la décision du CRTC. Ce dernier a apporté des modifications désavantageuses au mode de calcul de la subvention visant à financer le service dans les zones de desserte à coût élevé en excluant certains coûts recouvrables dans le cadre du régime de contribution. TELUS reste dans l'incertitude en ce qui concerne l'incidence de cette modification et ne peut pas garantir que son bénéfice n'en subira pas des conséquences.

Révision par le CRTC de la réglementation sur le plafonnement des prix en 2001

La réglementation sur le plafonnement des prix, adoptée en 1998, restera en vigueur jusqu'à la fin de 2001. Le CRTC entreprend actuellement la révision du cadre réglementaire qui sera institué à compter de 2002. L'organisme a entrepris la première étape de la révision en 2000 en lançant une invitation publique à soumettre des commentaires au sujet des éléments sur lesquels la révision du plafonnement des prix devrait porter. TELUS tentera de faire modifier ce régime au profit d'une souplesse accrue à l'égard des prix des services réglementés. Le nouveau cadre réglementaire ou le régime modifié entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2002. Tant que les détails du prochain régime ne seront pas connus, TELUS ne peut en déterminer les conséquences et ne peut garantir que ce régime ne nuira pas à son bénéfice.

Modalités d'accès

TELUS participe aux démarches réglementaires auprès du CRTC afin d'établir les modalités d'accès aux locataires dans les édifices à unités multiples, notamment les immeubles d'appartements et les tours à bureaux. Les propriétaires d'immeubles exigent à l'heure actuelle des frais substantiels pour permettre un tel accès, à l'instar des municipalités qui imposent des droits d'accès aux emprises publiques. Le CRTC doit rendre une décision à ce sujet en 2001. La décision rendue par le CRTC en janvier 2001 sur les droits d'accès aux emprises municipales a été favorable aux sociétés de télécommunications et de câblodistribution en limitant généralement les droits aux coûts de construction et aux recettes perdues par les municipalités et en rejetant le principe des droits annuels. Il est à prévoir que certaines municipalités interjetteront appel. Si l'imposition de droits annuels est autorisée, le bénéfice de TELUS pourrait s'en trouver touché de façon importante.

Révision des licences de radiocommunication

En 2001, les licences fédérales de prestation de SCP et de services de téléphonie cellulaire au Canada octroyées aux sociétés faisant partie du groupe de TELUS feront l'objet d'une révision quinquennale régulière. Les conditions du renouvellement des licences comprennent le respect dans une large mesure des engagements pris et l'observation de certaines exigences en matière de niveaux de rendement stipulés dans la demande de licence d'origine présentée à Industrie Canada. Les exigences comprennent entre autres des obligations relatives à la couverture et à l'assemblage, l'affectation d'au moins 2 % de certains

produits tirés des SCP et des services de téléphonie cellulaire à la recherche et au développement, certaines obligations en matière de présentation de rapports annuels et une

exigence à l'égard de la revente aux concurrents. Bien que TELUS estime satisfaire dans l'ensemble aux conditions d'attribution de ses licences, rien ne garantit que les autorités constateront qu'elle les a toutes respectées ou que, si elle est considérée comme ne les ayant pas toutes respectées, une exemption lui sera accordée ou encore que les coûts nécessaires à la conformité aux conditions ne seront pas importants. De plus, TELUS est d'avis que ses licences seront renouvelées pour une autre période de cinq ans, mais elle ne peut en déterminer les conditions ou la durée.

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

Contrairement à la pensée scientifique actuelle, certaines études publiées récemment soutiennent que les émissions de radiofréquences par les appareils de téléphonie cellulaire peuvent être liées à certains problèmes médicaux comme le cancer. Toutefois, d'autres études portant sur l'incidence de ces émissions menées à ce jour pour les fabricants d'équipement téléphonique sans fil, des organismes gouvernementaux indépendants de même que d'autres organismes ont révélé qu'elles ne présentaient aucun risque pour la santé. TELUS est d'avis que les appareils qu'elle vend répondent à toutes les normes de sécurité des gouvernements du Canada et des États-Unis.

Les futures études sur la santé, la réglementation gouvernementale ou les préoccupations des consommateurs pourraient être défavorables aux activités et aux perspectives de TELUS dans le domaine de la téléphonie sans fil. Par exemple, les préoccupations du public pourraient réduire la croissance de la clientèle et l'utilisation des services ou augmenter les coûts conséquemment à la nécessité de modifier les appareils et à des poursuites en responsabilité des produits.

Prudence au volant

TELUS préconise la sécurité au volant et conseille à chacun des clients des services de téléphonie sans fil de faire de la sécurité au volant sa première responsabilité. La *Insurance Corporation of British Columbia* (société

d'assurance de la Colombie-Britannique) et l'Université de Montréal ont récemment publié des études indiquant une certaine augmentation du niveau de distraction des conducteurs qui utilisent leur téléphone cellulaire au volant. TELUS croit fermement que les lois actuelles traitent adéquatement la conduite imprudente et la négligence au volant et que des lois propres aux téléphones cellulaires seraient inutiles et inefficaces. Rien ne saurait garantir que des lois interdisant l'utilisation du téléphone cellulaire en conduisant ne seront pas promulguées et, si elles le sont, qu'elles n'auront pas une incidence négative sur les taux de croissance de la clientèle, l'utilisation des téléphones cellulaires ainsi que les produits d'exploitation tirés des services de téléphonie sans fil.

Partenaires stratégiques

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

Bien que les partenaires stratégiques comme Verizon et Genuity soient censés aider TELUS à mettre en œuvre sa stratégie de croissance au Canada, il se pourrait que leurs intérêts ne correspondent pas toujours à ceux de TELUS. Cette situation pourrait nuire à la rapidité et aux résultats des décisions stratégiques.

La cession d'une part importante des actions de TELUS par ses partenaires stratégiques pourrait provoquer une chute du cours des actions

Certains partenaires stratégiques de TELUS pourraient décider de vendre la totalité ou une partie de leurs actions de TELUS. Par exemple, Motorola et Nextel sont autorisées à vendre ensemble leurs 21,4 millions d'actions sans droit de vote, ce qui représente une participation financière de 8,2 % au début d'octobre 2001. Verizon pourrait vendre la totalité ou une partie de ses 41,1 millions d'actions avec et sans droit de vote, soit une participation financière de 21 %. La cession d'une part importante des actions de TELUS ou la réaction du marché à une telle vente pourraient provoquer une chute du cours des actions de TELUS.

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 et comprennent nécessairement des montants fondés sur des estimations et des jugements. Les autres renseignements financiers présentés ailleurs dans ce 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 bien protégés et que des registres financiers fiables sont tenus. Ce système comprend des politiques et des procédures écrites, une structure organisationnelle qui favorise la séparation des tâches ainsi qu'un programme complet de vérifications périodiques par les vérificateurs internes. La société a aussi instauré des politiques et des directives qui exigent des employés le respect d'un code d'éthique des plus élevés.

Les vérificateurs externes de la société, Arthur Andersen s.r.l., ont été nommés par les actionnaires afin d'exprimer une opinion à savoir si ces états financiers consolidés donnent une image fidèle de la situation financière consolidée de la société et des résultats consolidés de son exploitation selon les principes comptables généralement reconnus. Leur rapport suit.

Le conseil d'administration a examiné et approuvé ces états financiers consolidés. Afin d'aider le conseil à s'acquitter de cette responsabilité, il a nommé un comité de vérification, lequel est entièrement composé d'administrateurs qui ne sont pas des employés de l'entreprise. Ce comité rencontre périodiquement la direction, les vérificateurs internes et les vérificateurs externes afin d'examiner les contrôles internes, les résultats de la vérification et les principes et pratiques comptables. Le texte du mandat du comité de vérification est à la disposition des actionnaires sur demande.



Robert 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 2000 et 1999 ainsi que 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 consolidés incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers consolidés en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues au 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 donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société aux 31 décembre 2000 et 1999 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 au Canada. Conformément aux exigences de la *Companies Act* de Colombie-Britannique, nous déclarons qu'à notre avis, à l'exception de la modification à la méthode de comptabilisation des avantages sociaux futurs énoncée à la note 3 de ces états financiers, ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.



Comptables agréés
Vancouver (Colombie-Britannique)
Le 2 février 2001

état consolidé des résultats

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2000	1999
PRODUITS D'EXPLOITATION		
Services locaux	3 494,4 \$	3 195,0 \$
Service interurbains	1 662,7	1 609,1
Autres (note 5)	1 276,1	1 068,2
	6 433,2	5 872,3
CHARGES D'EXPLOITATION		
Exploitation	3 968,4	3 544,9
Amortissement	1 163,3	1 054,6
Amortissement des éléments d'actif incorporel acquis	24,6	–
	5 156,3	4 599,5
BÉNÉFICE D'EXPLOITATION	1 276,9	1 272,8
Autres revenus	30,1	40,2
Coûts de financement (note 6)	316,9	188,7
Coûts de restructuration (note 1b))	–	466,3
BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES, PART DES ACTIONNAIRES SANS CONTRÔLE ET AMORTISSEMENT DE L'ÉCART D'ACQUISITION	990,1	658,0
Impôts sur les bénéfices (note 7)	496,1	296,9
BÉNÉFICE AVANT PART DES ACTIONNAIRES SANS CONTRÔLE ET AMORTISSEMENT DE L'ÉCART D'ACQUISITION	494,0	361,1
Part des actionnaires sans contrôle	8,7	3,9
BÉNÉFICE AVANT AMORTISSEMENT DE L'ÉCART D'ACQUISITION	485,3	357,2
Amortissement de l'écart d'acquisition	24,3	7,5
BÉNÉFICE NET	461,0	349,7
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	3,5	3,5
Intérêts sur débetures convertibles	1,5	–
BÉNÉFICE AFFÉRENT AUX ACTIONS ORDINAIRES	456,0 \$	346,2 \$
BÉNÉFICE PAR ACTION ORDINAIRE (en dollars)		
Bénéfice avant amortissement des éléments d'actif incorporel acquis, coûts de restructuration, réévaluation des actifs d'impôts futurs et amortissement de l'écart d'acquisition	2,31	2,61
Bénéfice avant coûts de restructuration et amortissement de l'écart d'acquisition	1,94	2,61
Bénéfice afférent aux actions ordinaires	1,85	1,46
NOMBRE MOYEN PONDÉRÉ D' ACTIONS ORDINAIRES EN CIRCULATION	247,0	236,6

état consolidé des bénéfices non répartis

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2000	1999
SOLDE AU DÉBUT DE L'EXERCICE	1 457,5 \$	1 495,9 \$
Bénéfice net	461,0	349,7
	1 918,5	1 845,6
Moins – Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	3,5	3,5
– Intérêts sur débetures convertibles	1,5	–
– Prime versée au rachat d'actions et d'options d'achat d'actions	0,6	1,3
– Coûts afférents à la fusion	–	51,9
– Dividendes sur actions ordinaires	349,5	331,4
SOLDE À LA FIN DE L'EXERCICE	1 563,4 \$	1 457,5 \$

Les notes afférentes font partie intégrante de ces états financiers.

Aux 31 décembre (en millions)	2000	1999
ACTIF		
Actif à court terme		
Encaisse et placements temporaires	100,2 \$	– \$
Débiteurs (note 8)	1 008,5	663,6
Impôts à recevoir	3,0	69,0
Stocks	151,7	56,3
Impôts futurs à court terme	251,2	266,0
Tranche de l'actif du fonds d'amortissement échéant au cours du prochain exercice (note 9)	–	105,4
Frais payés d'avance et autres	234,2	72,0
	1 748,8	1 232,3
Immobilisations, montant net (note 10)	11 531,0	5 878,3
Autres éléments d'actif		
Frais reportés (note 11)	216,7	117,1
Impôts futurs	1 024,4	420,8
Placements	17,9	4,7
Créances au titre de contrats de location	80,5	66,3
Écart d'acquisition (note 2f))	1 794,5	64,8
Autres	1,2	12,8
	3 135,2	686,5
	16 415,0 \$	7 797,1 \$
PASSIF ET CAPITAUX PROPRES		
Passif à court terme		
Dette bancaire	– \$	32,3 \$
Créditeurs et charges à payer	1 326,0	915,8
Dividendes à payer	100,9	83,6
Facturation par anticipation et dépôts de clients	209,3	175,6
Obligations à court terme (note 12)	5 033,3	573,2
	6 669,5	1 780,5
Dette à long terme (note 13)	3 047,3	1 555,5
Autres éléments de passif à long terme	205,5	141,0
Part des actionnaires sans contrôle	74,3	12,4
Capitaux propres (note 14)		
Actions ordinaires	6 199,1	4 238,0
Débetures convertibles	149,6	–
Actions préférentielles et privilégiées	69,7	69,7
	6 418,4	4 307,7
	16 415,0 \$	7 797,1 \$

Engagements (note 15)

Les notes afférentes font partie intégrante de ces états financiers.

Approuvé par les administrateurs,


Harold P. Milavsky
Administrateur

Brian A. Canfield
Administrateur

Exercices terminés les 31 décembre (en millions)	2000	1999
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Bénéfice net	461,0 \$	349,7 \$
Éléments sans effet sur les liquidités :		
Amortissement	1,187,9	1 054,6
Amortissement de l'écart d'acquisition	24,3	7,5
Impôts futurs (note 7)	152,0	(10,1)
Éléments hors caisse liés à la restructuration radiés	-	79,9
Gains sur la cession de propriétés et de placements (note 16)	-	(36,9)
Revenus provenant du fonds d'amortissement	(4,1)	(12,6)
Autres, montant net	(16,5)	(26,1)
Marge brute d'autofinancement	1 804,6	1 406,0
Provision pour coûts de restructuration futurs en espèces	-	329,5
Marge brute d'autofinancement ajustée des coûts de restructuration	1 804,6	1 735,5
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement	(169,5)	(90,4)
Liquidités provenant des activités d'exploitation	1 635,1	1 645,1
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Dépenses en immobilisations	(1 441,3)	(1 199,2)
Acquisition de Clearnet Communications Inc., déduction faite de l'encaisse acquise	(1 857,4)	-
Autres acquisitions, déduction faite de l'encaisse acquise	(606,6)	-
Produit de la vente de propriétés et de placements (note 16)	96,9	40,2
Coûts liés à la fusion	-	(51,9)
Autres	(22,7)	12,6
Liquidités affectées aux activités d'investissement	(3 831,1)	(1 198,3)
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Émission d'actions ordinaires	14,4	3,5
Rachat d'actions ordinaires	-	(1,8)
Dividendes aux actionnaires	(353,0)	(334,9)
Émission de dette à long terme	234,9	44,2
Remboursement de la dette à long terme	(1 764,8)	(258,4)
Retrait du fonds d'amortissement	109,5	32,7
Variation des obligations à court terme	4 112,4	(47,7)
Autres	(24,9)	1,9
Liquidités provenant des (affectées aux) activités de financement	2 328,5	(560,5)
SITUATION DE TRÉSORERIE		
Augmentation (diminution) des liquidités	132,5	(113,7)
Encaisse et placements temporaires (dette bancaire), au début de l'exercice	(32,3)	81,4
Encaisse et placements temporaires (dette bancaire), à la fin de l'exercice	100,2 \$	(32,3) \$
INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE		
Intérêts versés	234,5 \$	204,7 \$
Impôts sur les bénéfices versés	291,0 \$	341,6 \$

Les notes afférentes font partie intégrante de ces états financiers.

31 décembre 2000

1. ENTITÉ COMPTABLE

a) *Changement de dénomination sociale*

À compter du 1^{er} janvier 2000, BCT.TELUS Communications Inc. et TELUS Corporation ont changé leur dénomination sociale en TELUS Corporation (TELUS) et TELUS Holdings Inc., respectivement.

b) *Regroupement d'entreprises*

Le 31 janvier 1999, les activités d'exploitation de BC TELECOM Inc. (BC TELECOM) et de TELUS Corporation (TELUS Holdings Inc.) ont été regroupées afin de former BCT.TELUS Communications Inc. (TELUS). La société issue du regroupement agit à titre de fournisseur de services et de solutions de télécommunication aux particuliers et aux entreprises.

La nature du regroupement d'entreprises fait en sorte qu'aucune des sociétés regroupées ne puisse être considérée comme étant l'acquéreur aux fins comptables. Par conséquent, le regroupement d'entreprises a été comptabilisé selon la méthode de la fusion d'intérêts communs, en vertu de laquelle les états financiers consolidés traduisent les valeurs comptables cumulées de l'actif, du passif et des capitaux propres ainsi que les résultats d'exploitation cumulés de BC TELECOM et de TELUS pour toutes les périodes présentées.

En vertu de l'entente de regroupement, les actions de BC TELECOM ont été échangées à raison de une action pour une action de BCT.TELUS Communications Inc. et les actions de TELUS ont été échangées à raison de une action pour 0,7773 action de BCT.TELUS Communications Inc. Après l'échange, les anciens actionnaires de BC TELECOM détenaient 52,5 % et les anciens actionnaires de TELUS détenaient 47,5 % des 177 427 492 actions ordinaires avec droit de vote en circulation de la société issue du regroupement. Le 1^{er} février 1999, le cours de clôture de l'action ordinaire avec droit de vote de BCT.TELUS Communications Inc. était de 42,50 \$.

Le tableau qui suit indique la valeur comptable de l'actif et du passif à la date du regroupement :

<i>(en millions)</i>	BC TELECOM	TELUS
Actif		
Actif à court terme	476,3 \$	497,5 \$
Immobilisations corporelles, montant net	3 156,9	2 713,8
Autres éléments d'actif	388,4	604,5
	4 021,6	3 815,8
Moins		
Passif à court terme	1 017,8	861,6
Dette à long terme	883,7	558,5
Autres éléments de passif	77,0	10,4
Part des actionnaires sans contrôle	9,7	-
Actif net	2 033,4 \$	2 385,3 \$

Des frais de 466,3 millions de dollars ont été comptabilisés dans les états financiers du premier trimestre de 1999 au titre des coûts prévus pour 1999 et 2000 en vue de mener à terme les activités de restructuration relatives au regroupement. Plus de la moitié de ces frais ont trait aux coûts afférents aux cessations d'emploi et aux programmes de retraite anticipée volontaire. La restructuration des entreprises comprend également la rationalisation des biens immobiliers, la moins-value de l'actif de deux entreprises en phase de démarrage qui a été réévalué dans le cadre de plans de croissance à l'échelle nationale et les honoraires de consultation afférents aux activités d'intégration du regroupement.

Les coûts engagés auprès des tiers dans le but de conclure l'entente de regroupement ont été imputés aux bénéficiaires non répartis au cours du premier trimestre de 1999. Le total de ces coûts s'élève à 51,9 millions de dollars et comprend les honoraires de conseillers financiers, les frais de dépôt auprès des organismes de réglementation, les frais juridiques et comptables ainsi que les frais d'impression et de poste.

2. ÉNONCÉ DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les états financiers consolidés ci-joints sont dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada et sont conformes aux pratiques ayant cours dans l'industrie canadienne des télécommunications.

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 éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers, ainsi que sur les montants comptabilisés des produits et des charges au cours de l'exercice. Les résultats réels pourraient différer des résultats estimatifs.

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

a) Consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la société et de toutes ses filiales, dont les principales sont TELUS Communications Inc., TELUS Communications (B.C.) Inc., Clearnet Communications Inc., TELUS Mobility Cellular Inc., ISM Information Systems Management (B.C.) Corporation, TELUS Services Inc., Telecom Leasing Canada (TLC) Limited et QuébecTel Inc. (70 %).

b) Stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette. Le coût est établi selon la méthode du coût moyen.

c) Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées au coût d'origine et, dans le cas d'immobilisations construites par la société, elles comprennent le coût des matériaux, les coûts 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. Ce montant est inscrit en réduction des coûts de financement à l'état consolidé des résultats. Le taux servant au calcul de la capitalisation des coûts de financement est fondé sur le coût d'emprunt de la société pour une période d'un an. Des coûts de financement de 8,6 millions de dollars ont été capitalisés en 2000 (1,6 million de dollars en 1999).

Lorsque la société vend des immobilisations corporelles, le coût d'origine moins l'amortissement cumulé est appliqué contre le produit de la cession, et l'écart est comptabilisé dans l'état consolidé des résultats.

d) Amortissement

Les éléments d'actif 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 d'ingénierie. Le taux d'amortissement pondéré pour l'exercice terminé le 31 décembre 2000 est de 6,7 % (7,8 % en 1999).

Les éléments d'actif incorporel acquis sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie estimative. Les licences d'utilisation de spectre et la clientèle de services avec fil sont amorties sur une période de 40 ans et la clientèle des services sans fil sur une période de 7 à 10 ans.

e) Frais reportés

Les frais reportés comprennent les charges de retraite reportées, présentées en détail à la note 17, les frais d'émission de dette reportés et les frais de démarrage reportés. Les frais de démarrage reportés sont constitués de montants relatifs à des contrats de services d'information qui seront rapprochés aux produits afférents. L'escompte sur la dette à long terme est amorti à titre d'intérêts débiteurs selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée de vie restante des éléments de passif afférents. Lorsque les coupons d'intérêt et les valeurs résiduelles sont conservés comme placements distincts dans des fonds d'amortissement, l'escompte est amorti sur la période jusqu'à l'échéance ou la date de remboursement par anticipation afin de produire un taux de rendement constant sur les placements.

f) Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition, qui représente l'excédent du coût des entités acquises sur la juste valeur attribuée aux éléments d'actif net identifiables, est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de 10 à 20 ans. La direction estime que la valeur de l'écart d'acquisition n'est pas inférieure au solde non amorti au 31 décembre 2000.

g) Impôts sur les bénéfices

La société et ses filiales utilisent 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 éléments d'actif et de passif, ainsi que pour l'avantage fiscal latent découlant du report des pertes aux exercices à venir dont la matérialisation est plus probable qu'improbable.

Les impôts futurs au 31 décembre 2000 sont principalement constitués de provisions ne pouvant être déduites dans l'exercice en cours, de l'excédent de la fraction non amortie du coût en capital sur la valeur comptable nette des immobilisations provenant de la différence entre les taux d'amortissement de la société et ceux prescrits pour fins fiscales et des pertes disponibles pour report futur.

h) Contrats de location

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

Dans le cas où la société est le bailleur, la majorité des contrats de location-acquisition sont conclus par l'intermédiaire de sa filiale, Telecom Leasing Canada (TLC) Limited, qui agit en tant qu'intermédiaire financier. Les créances à long terme au titre de contrats de location représentent la valeur actualisée des paiements futurs exigibles au-delà d'un an. Les revenus financiers tirés de ces contrats de financement sont enregistrés de façon à produire un taux de rendement constant sur la durée des baux.

Lorsque la société est le locataire, les biens loués en vertu de contrats de location-acquisition sont amortis selon la méthode linéaire sur la durée du bail. Les obligations découlant des contrats de location-acquisition sont réduites des paiements de loyer, déduction faite de l'intérêt imputé.

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

i) Autres éléments de passif à long terme

Les autres éléments de passif à long terme sont composés de contributions du gouvernement de l'Alberta dans le cadre du programme de Services de ligne individuelle, qui sont constatées à titre de produits selon la méthode linéaire sur la durée de vie utile estimative des éléments d'actif afférents. Le montant comptabilisé à titre de produit au cours d'un exercice est compris dans le poste « Facturation par anticipation et dépôts de clients » du bilan consolidé. Les autres éléments de passif à long terme comprennent également des charges de retraite, des obligations au titre de prestations, une obligation en vertu d'un bail immobilier et le Fonds nouveaux médias et radiodiffusion.

j) Régimes d'avantages sociaux des salariés

La société comptabilise ses obligations découlant des régimes d'avantages sociaux des salariés ainsi que les coûts connexes, déduction faite des actifs des régimes. À cette fin, la société a adopté les conventions suivantes :

- 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 durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs couverts par le régime.

k) Conversion des devises

Les opérations commerciales conclues en devises sont converties en dollars canadiens aux taux en vigueur au moment des opérations. Les éléments d'actif et de passif 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 résultats consolidés. Les gains ou les pertes découlant de la conversion d'éléments monétaires de passif à long terme sont reportés et amortis sur la durée de vie restante des éléments de passif afférents.

l) Instruments financiers

Les instruments financiers de la société se composent de l'encaisse et des placements temporaires, des débiteurs, des impôts à recevoir, des créances au titre de contrats de location, de la dette bancaire, des créditeurs et des charges à payer, des dividendes à payer, des obligations à court terme, de la dette à long terme et des débiteures convertibles.

La valeur comptable de l'encaisse et des placements temporaires, de la dette bancaire, des débiteurs, des créances au titre de contrats de location, des créditeurs et des charges à payer ainsi que des dividendes à payer et des obligations à court terme, se rapproche de leur juste valeur respective en raison de l'échéance immédiate ou à court terme de ces instruments financiers. La juste valeur de la dette à long terme de la société et des débiteures convertibles est estimée selon les cours du marché pour des émissions identiques ou similaires ou selon les taux courants offerts à la société pour un titre d'emprunt assorti d'une échéance identique ainsi que selon l'actualisation des flux de trésorerie futurs à l'aide des taux courants pour des instruments financiers similaires assujettis à des risques et à des échéances similaires. Au 31 décembre 2000, la juste valeur estimative de la dette à long terme était supérieure à sa valeur comptable d'environ 206,6 millions de dollars (249 millions de dollars en 1999).

La société est exposée à un risque de taux d'intérêt découlant de la fluctuation des taux d'intérêt sur ses placements temporaires, ses obligations à court terme, sa dette à long terme et ses débiteures convertibles.

La société a recours à divers instruments financiers hors bilan pour réduire ou éliminer les risques associés aux fluctuations des taux d'intérêt et de change, et comme partie intégrante d'opérations de financement structuré. Ces instruments financiers sont comptabilisés de la même façon que la position couverte sous-jacente. Au 31 décembre 2000, le montant total nominal de référence des instruments financiers dérivés en circulation s'établissait à 3 968,3 millions de dollars (442,4 millions de dollars en 1999). La majorité des instruments qui ont été ajoutés au cours de l'exercice 2000 ont trait au financement des acquisitions de Telus et aux instruments servant déjà à couvrir les risques d'intérêt et de change des entreprises acquises. La juste valeur marchande de ces instruments au 31 décembre 2000 est inférieure à leur valeur comptable d'environ 66,7 millions de dollars (supérieure de 1 million en 1999). 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.

La société est exposée à un risque de crédit relativement à ses dépôts à court terme et à ses éléments d'actif du fonds d'amortissement. Le risque de crédit est atténué en grande partie en faisant en sorte que ces actifs financiers soient placés auprès de gouvernements, d'institutions financières fortement capitalisées et d'autres parties ayant une bonne cote de crédit. Une revue est effectuée régulièrement afin de mesurer les changements relatifs à la solvabilité des contreparties.

La société est exposée au risque de crédit relativement à ses débiteurs et à ses créances au titre de contrats de location, mais ce risque est minimisé par l'important bassin de clients de la société, qui couvre toutes les clientèles et tous les secteurs d'activité au Canada. La société maintient un programme d'évaluation de la solvabilité de ses clients et limite le montant du crédit consenti lorsqu'elle le juge nécessaire. La société constitue des provisions pour pertes potentielles sur créances, et toute perte subie à ce jour reflète les prévisions de la direction.

3. MODIFICATION DE CONVENTION COMPTABLE

Le 1^{er} janvier 2000, la société a adopté les nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) portant sur la comptabilisation des avantages sociaux futurs (chapitre 3461 du *Manuel de l'ICCA*). La modification de convention comptable a été appliquée prospectivement et l'incidence de cette modification se traduit par une réduction d'environ 58 millions de dollars des charges d'exploitation pour l'exercice terminé le 31 décembre 2000.

4. ACQUISITIONS D'ENTREPRISES

Au cours de l'exercice, la société a procédé aux acquisitions suivantes :

- Le 19 octobre 2000, la société a acquis la totalité des actions en circulation de Clearnet Communications Inc., une société de télécommunications fournissant des services de communication sans fil, pour une contrepartie de 4 133,0 millions de dollars, y compris les frais d'acquisition. Le prix d'achat comprenait 2 179,0 millions de dollars en espèces et 1 954,0 millions de dollars sous forme d'actions sans droit de vote émises et accumulées de Telus. L'opération a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple et a entraîné la comptabilisation d'un écart d'acquisition de 1 612,0 millions de dollars au bilan consolidé, amorti sur une période de 20 ans. Les résultats de Clearnet sont inclus dans l'état consolidé des résultats de la société à compter du 20 octobre 2000. Les éléments d'actif net suivants ont été acquis à cette date :

(en millions)

Total des éléments d'actif identifiables	5 975,8 \$
Total des éléments de passif	3 454,8

- Le 17 août 2000, la société a acquis la totalité des actions qu'elle ne détenait pas (25 %) de ISM Information Systems Management (B.C.) Corporation (ISM-BC), une société de technologie de l'information, pour une contrepartie de 12,9 millions de dollars en espèces, y compris les frais d'acquisition. L'opération a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple et a entraîné la comptabilisation d'un écart d'acquisition de 9,7 millions de dollars au bilan consolidé, amorti sur une période de dix ans. La totalité des résultats de ISM-BC sont inclus dans l'état consolidé des résultats de la société à compter du 17 août 2000. Les éléments d'actif net suivants ont été acquis à cette date :

(en millions)

Total des éléments d'actif identifiables	30,6 \$
Total des éléments de passif	27,4

- Le 1^{er} juin 2000, la société a acquis 70 % des actions en circulation du Groupe QuébecTel, une entreprise de télécommunications, en contrepartie de 584,4 millions de dollars en espèces, y compris les frais d'acquisition. L'opération a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple et a entraîné la comptabilisation d'un écart d'acquisition de 173,4 millions de dollars au bilan consolidé, amorti sur une période de 20 ans. Les résultats de QuébecTel sont compris dans l'état consolidé des résultats de la société à compter du 1^{er} juin 2000. Les éléments d'actif net suivants ont été acquis à cette date :

(en millions)

Total des éléments d'actif identifiables	806,0 \$
Total des éléments de passif	327,9
Part des actionnaires sans contrôle	67,1

5. AUTRES PRODUITS

(en millions)

	2000	1999
Ventes de services et de matériel	469,6 \$	405,1 \$
Publicité – annuaire et ventes	323,9	292,2
Services d'information	154,8	167,7
Revenus de location	79,7	92,7
Autres	248,1	110,5
	1 276,1 \$	1 068,2 \$

6. COÛTS DE FINANCEMENT

(en millions)

	2000	1999
Intérêts sur la dette à long terme	199,7 \$	169,2 \$
Intérêts sur les obligations à court terme et autres	113,3	30,5
Perte (gain) de change	12,5	(9,4)
	325,5	190,3
Provision pour fonds utilisés pendant la construction	(8,6)	(1,6)
	316,9 \$	188,7 \$

7. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

<i>(en millions)</i>	2000	1999
Exigibles	344,1 \$	307,0 \$
Futurs	152,0	(10,1)
	496,1 \$	296,9 \$

Le rapprochement du taux d'imposition réglementaire et du taux d'imposition effectif se présente comme suit :

	2000	1999
Taux d'imposition de base prescrit fédéral et provincial combinés	45,2 %	45,5 %
Réévaluation des actifs d'impôts futurs en raison des diminutions du taux prescrit	6,7	-
Tranche non déductible de l'amortissement d'éléments d'actif acquis	1,0	-
Tranche non imposable du gain sur la cession d'éléments d'actif	(0,1)	(0,6)
Actifs d'impôts futurs non comptabilisés antérieurement	(4,4)	-
Autres	0,8	(1,1)
	49,2	43,8
Impôt des grandes sociétés	0,9	1,3
Taux d'imposition effectif selon l'état consolidé des résultats	50,1 %	45,1 %

8. DÉBITEURS

<i>(en millions)</i>	2000	1999
Comptes clients	788,3 \$	544,7 \$
Tranche à court terme des créances au titre de contrats de location	64,5	55,1
Autres	155,7	63,8
	1 008,5 \$	663,6 \$

En vertu d'une convention en date du 20 novembre 1997, TELUS Communications (B.C.) Inc. (auparavant BC TEL) a vendu, avec garantie minimale, des comptes débiteurs pour la somme totale de 150 millions de dollars en espèces. Cette convention stipule que l'acheteur emploiera le produit du recouvrement à l'achat d'autres comptes débiteurs. Cette convention, qui échoit en novembre 2002, peut être prolongée à la demande de la société.

9. ACTIF DU FONDS D'AMORTISSEMENT

Les éléments d'actif du fonds d'amortissement sont liés aux effets à payer de la société et sont constitués comme suit :

<i>(en millions)</i>	2000	1999
Débiteures, au coût non amorti		
Gouvernement du Canada, directes et garanties	- \$	38,3 \$
Alberta Government Telephones Commission	-	67,1
	-	105,4
Moins : tranche échéant à moins d'un an	-	105,4
	- \$	- \$

Le produit du fonds d'amortissement a été retiré en mai 2000 en raison du remboursement anticipé des effets à payer, 11,80 %, de Telus Communications Inc. qui venaient à échéance en mai 2003. Au 31 décembre 1999, la valeur marchande approximative des éléments d'actif du fonds d'amortissement était de l'ordre de 107 millions de dollars. Les éléments d'actif du fonds d'amortissement affichaient un taux d'intérêt réel moyen pondéré de 9,3 % pour l'exercice 1999.

10. IMMOBILISATIONS, MONTANT NET

	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	
<i>(en millions)</i>			2000	1999
Équipement du réseau				
de télécommunications	13 887,6 \$	8 293,2 \$	5 594,4 \$	4 132,9 \$
Biens loués à la clientèle	416,3	303,4	112,9	51,1
Bâtiments	1 224,5	649,4	575,1	560,5
Ameublement et matériel de bureau	637,4	403,7	233,7	155,6
Biens loués en vertu de contrats de location				
-acquisition	77,5	40,3	37,2	25,4
Actifs incorporels :				
Clientèle	284,1	5,9	278,2	-
Licences d'utilisation de spectre	3 565,2	18,7	3 546,5	-
Autres	861,5	536,9	324,6	382,6
	20 954,1	10 251,5	10 702,6	5 308,1
Terrains	85,3	-	85,3	82,8
Installations en voie de construction	679,9	-	679,9	443,6
Matériaux et fournitures	63,2	-	63,2	43,8
	21 782,5 \$	10 251,5 \$	11 531,0 \$	5 878,3 \$

11. FRAIS REPORTÉS

<i>(en millions)</i>	2000	1999
Excédent des cotisations aux régimes de retraite sur la charge de retraite	168,2 \$	81,2 \$
Frais d'émission des titres d'emprunt, déduction faite de l'amortissement	24,0	11,2
Autres	24,5	24,7
	216,7 \$	117,1 \$

12. OBLIGATIONS À COURT TERME

Les remboursements exigibles à moins d'un an s'établissent comme suit :

<i>(en millions)</i>	2000	1999
Effets à payer en vertu de programmes de papier commercial	904,0 \$	246,5 \$
Emprunts bancaires	3 913,7	-
Tranche de la dette à long terme échéant au cours du prochain exercice	215,6	326,7
	5 033,3 \$	573,2 \$

Les effets à payer en vertu de programmes de papier commercial ne sont pas garantis. Au 31 décembre 1999, un montant de 380,0 millions de dollars en papier commercial a été classé comme dette à long terme suite à une entente de facilité de crédit à long terme de 380,0 millions de dollars. De plus, la société disposait de marges de crédit d'exploitation engagées totalisant 311,0 millions de dollars. Au cours de l'exercice 2000, de nouvelles facilités de crédit bancaire ont remplacé la facilité de crédit à long terme et les effets à payer en vertu de programmes de papier

commercial impayés au 31 décembre 2000 ont été classés dans les obligations à court terme. Au 31 décembre 2000, les effets impayés en vertu de ces programmes ont une échéance s'échelonnant entre 3 et 197 jours et portent intérêt au taux moyen pondéré de 5,86 %.

Les autres emprunts à court terme comprennent la dette contractée par TELUS Corporation aux termes de nouvelles facilités de crédit bancaire dont le montant disponible au total s'élève à un maximum de 6,25 milliards de dollars. Ces nouvelles facilités de 364 jours mises en place au cours de l'exercice 2000 conjointement avec l'acquisition de Clearnet remplacent la majorité des facilités de crédit bancaire existantes de TELUS. Elles comprennent deux tranches destinées aux fins suivantes : la tranche A ou la facilité provisoire non renouvelable de 364 jours d'un montant maximum de 5 milliards de dollars sert à financer l'acquisition de Clearnet, à refinancer l'endettement existant et les dettes prises en charge et aux fins générales de la société; la tranche B ou la ligne de crédit renouvelable de 364 jours d'un montant maximum de 1,25 milliard de dollars sert à refinancer les dettes existantes et celles prises en charge contractées à des fins générales de la société à l'exclusion du remboursement de la tranche A.

Au moment de l'acquisition de Clearnet, le produit net des facilités de crédit bancaire a été appliqué au remboursement de l'encours de la dette bancaire, à l'achat des actions de Clearnet, au financement des coûts associés à l'acquisition de Clearnet et au remboursement de certaines dettes impayées de Clearnet telles que les billets de premier rang à décote, 14,75 %, échéant le 15 décembre 2005, les facilités de crédit Lucent et la facilité de crédit Mike. Les taux d'intérêt sur l'encours de la dette bancaire sont basés sur les cotes accordées par les agences américaines de cotation des titres Standard & Poor's et Moody's. La dette bancaire se présente sous plusieurs formes : emprunts au taux préférentiel en dollars canadiens; acceptations bancaires en dollars canadiens; emprunts au taux de base des États-Unis en dollars américains; emprunts au taux interbancaire offert à Londres (TIOL) en dollars américains; et lettres de crédit de soutien en dollars canadiens ou en dollars américains seulement (tranche B uniquement). Les autres principales modalités de ces facilités de crédit portent sur le respect de clauses restrictives financières, le remboursement anticipé obligatoire dans certaines circonstances, les remboursements anticipés ou les résiliations volontaires. De plus, les actions des principales filiales en exploitation de TELUS ont été données en garantie de cette facilité de crédit bancaire.

Au 31 décembre 2000, le Groupe QuébecTel disposait de marges de crédit au taux préférentiel bancaire venant à échéance entre le 1^{er} février et le 31 août 2001 dont le montant de 95,0 millions de dollars correspond au montant autorisé par le conseil d'administration. Le crédit bancaire utilisé s'élève à 67,2 millions de dollars au 31 décembre 2000. Le taux d'intérêt moyen des emprunts à court terme du Groupe QuébecTel s'établit à 7,2 % en 2000.

13. DETTE À LONG TERME

a) Composantes de la dette à long terme

(en millions)	Série	Taux	Échéance	2000	1999
Obligations hypothécaires de premier rang de TELUS Communications (B.C.) Inc.					
	AN	10,5 %	Juin 2000	- \$	115,0 \$
Débentures de TELUS Communications (B.C.) Inc.					
	1	12,0 %	Mai 2010	50,0	50,0
	2	11,90 %	Novembre 2015	125,0	125,0
	3	10,65 %	Juin 2021	175,0	175,0
	4	9,15 %	Avril 2002	1,0	1,0
	5	9,65 %	Avril 2022	249,0	249,0
				600,0	600,0
Débentures-billets à moyen terme de TELUS Communications (B.C.) Inc. émis à divers					
			taux d'intérêt jusqu'à 8,00 % et échéant à diverses dates jusqu'en 2009	395,0	195,0
Débentures de TELUS Communications Inc.					
	A	9,50 %	Août 2004	200,0	200,0
	B	8,80 %	Septembre 2025	200,0	200,0
				400,0	400,0

<i>(en millions)</i>	<i>Série</i>	<i>Taux</i>	<i>Échéance</i>	2000	1999
Effets à payer de TELUS Communications Inc.					
		11,80 %	Mai 2003	-	150,0
Obligations hypothécaires de premier rang de Groupe QuébecTel					
	T	10,80 %	Mars 2003	30,0	-
	U	11,50 %	Juillet 2010	30,0	-
				60,0	-
Billets à moyen terme de Groupe QuébecTel					
	1	7,10%	Février 2007	70,0	-
Billets de premier rang à décote rachetables de Clearnet Communications Inc.					
	Billets échéant en 2007	11,75 %	Août 2007	550,2	-
	Billets échéant en 2008	10,40 %	Mai 2008	461,4	-
	Billets échéant en février 2009	10,75 %	Février 2009	149,4	-
	Billets échéant en mai 2009	10,125 %	Mai 2009	545,0	-
				1 706,0	-
Papier commercial reclassé en vertu d'une entente de facilité de crédit à long terme (note 12)					
				-	380,0
Contrats de location-acquisition (note 15d) émis à divers taux d'intérêt allant jusqu'à 11,75 % et échéant à diverses dates jusqu'en 2004					
				26,9	27,4
Autres				5,0	14,8
Total de la dette				3 262,9	1 882,2
Moins : Tranche échéant au cours du prochain exercice				215,6	326,7
Dette à long terme				3 047,3 \$	1 555,5 \$

b) Programme de billets à moyen terme de TELUS

En vertu du prospectus relatif à l'émission de billets à moyen terme de TELUS Corporation, TELUS Communications (B.C.) et TELUS Communications Inc., des billets à moyen terme d'un montant total de 2 400,0 millions de dollars peuvent être émis avant le 9 septembre 2001. L'échéance, les taux d'intérêt et les autres caractéristiques des billets seront définis lors de l'émission. En juin 2000, TELUS Communications (B.C.) Inc. a émis des billets d'un montant de 200 millions de dollars (néant en 1999).

c) Obligations hypothécaires de premier rang de TELUS Communications (B.C.) Inc.

Les immobilisations de TELUS Communications (B.C.) Inc. sont grevées par l'acte de fiducie et d'hypothèque daté du 1^{er} mars 1946, en vertu duquel les obligations hypothécaires de premier rang ont été émises. L'acte de fiducie et d'hypothèque exige un paiement annuel au fonds d'amortissement de 1 % de la valeur nominale d'origine des obligations en circulation ou le nantissement d'immobilisations additionnelles non hypothéquées au montant de 1,5 % de la valeur du capital. En 1999, un paiement au fonds d'amortissement a été effectué à l'égard des obligations hypothécaires de premier rang de série AN.

d) Débentures de TELUS Communications (B.C.) Inc.

Les débentures sont émises en vertu d'un acte de fiducie daté du 31 mai 1990 et ne sont garanties par aucun nantissement, hypothèque ou autre charge. Tant que l'acte de fiducie est en vigueur, aucune émission additionnelle d'obligations hypothécaires de premier rang n'est permise. Les nouvelles émissions de dettes non garanties sont assujetties à des restrictions quant au ratio d'endettement et de couverture de l'intérêt comme défini à l'acte de fiducie.

Les débentures en circulation ne peuvent être remboursées avant leur échéance.

Les débentures de série 4 étaient échangeables, au gré du détenteur, le 8 avril de chaque année pendant la période de quatre ans de 1996 à 1999, pour un montant de capital égal à celui des débentures de série 5. En 1999, 20,3 millions de dollars de débentures de série 4 ont été échangées contre des débentures de série 5.

e) Débentures de TELUS Communications Inc.

Les débentures de série A et de série B en circulation sont émises en vertu de l'acte de fiducie de TELUS Communications Inc. daté du 24 août 1994 ainsi que de l'acte de fiducie supplémentaire relatif aux débentures de série B seulement daté du 22 septembre 1995. Ces débentures ne sont garanties par aucune hypothèque, nantissement ou autre charge. 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 2000 de 8,79 % sur les débentures de série A (8,79 % en 1999).

f) Effet à payer de TELUS Communications Inc.

L'effet impayé au 31 décembre 1999 était garanti par l'actif du fonds d'amortissement de la société. Conformément aux modalités qui y sont rattachées, des contributions annuelles correspondant à 1 % du capital impayé doivent être versées au fonds d'amortissement jusqu'à l'année précédant l'échéance. L'effet était assorti d'une disposition de rachat anticipé au gré de la société le 31 mai 2000 ou le 31 mai ou le 30 novembre des années suivantes jusqu'à l'échéance. La société a racheté l'effet en mai 2000.

g) Obligations hypothécaires de premier rang de Groupe QuébecTel

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

h) Programme de billets à moyen terme de Groupe QuébecTel

Les billets à moyen terme ont été émis en vertu d'une convention de fiducie datée du 1^{er} septembre 1994 telle que modifiée et complétée à l'occasion, et sont non garantis et non rachetables avant échéance. Toutes nouvelles émissions de billets à moyen terme sont sujettes à des restrictions concernant le ratio d'endettement et la couverture des intérêts.

i) Billets de premier rang à décote rachetables de Clearnet Communications Inc.

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

L'acte de fiducie régissant les billets contient certaines clauses restrictives qui, entre autres, limitent la capacité de Clearnet et de certaines de ses filiales : de s'endetter davantage, de verser des dividendes, ou d'effectuer des distributions à l'égard de son capital-actions ou d'effectuer d'autres paiements soumis à des restrictions, de faire des placements, d'émettre des garanties, d'effectuer des opérations avec certains actionnaires et certaines sociétés affiliées, d'émettre des actions de filiales, de restreindre la capacité de filiales de verser des dividendes, de convenir de privilèges, d'effectuer des opérations de cession-bail, de vendre certains éléments d'actif ou de regrouper, de fusionner ou de vendre la totalité ou la quasi-totalité de leurs biens et éléments d'actif.

S'il survenait un changement de contrôle (comme défini pour les billets), ce qui n'a pas été le cas lors de l'acquisition de Clearnet par TELUS le 20 octobre 2000, chaque porteur de billets aurait le droit d'exiger que Clearnet lui rachète ses billets à 101 % de la valeur accrue, plus les intérêts courus et impayés à la date de rachat.

Billets de premier rang à décote échéant en 2007

En août 1997, Clearnet a procédé à l'émission de 566,0 millions de dollars de billets de premier rang à décote, la valeur initiale combinée étant de 319,7 millions de dollars, et la valeur totale, de 566,0 millions de dollars à l'expiration. Les billets échéant en 2007 sont rachetables en tout temps, au gré de Clearnet, en totalité ou en partie, au prix de 105,875 % du capital à compter du 13 août 2002, de 102,938 % à compter du 13 août 2003 et de 100 % à compter du 13 août 2004, plus, dans chacun des cas, les intérêts courus et impayés. La valeur comptable de ces billets a été augmentée de 79,7 millions de dollars par suite d'un ajustement à la juste valeur marchande à la date d'acquisition le 19 octobre 2000.

Billets de premier rang à décote échéant en 2008

En mai 1998, Clearnet a procédé à l'émission de 500,0 millions de dollars de billets de premier rang à décote, la valeur initiale combinée étant de 300,6 millions de dollars et la valeur totale, de 500,0 millions de dollars à l'expiration. Les billets échéant en 2008 sont rachetables en tout temps, au gré de Clearnet, en totalité ou en partie, au prix de 105,2 % du capital à compter du 15 mai 2003, de 102,6 % à compter du 15 mai 2004 et de 100 % à compter du 15 mai 2005, plus, dans chacun des cas, les intérêts courus et impayés. La valeur comptable de ces billets a été augmentée de 68,8 millions de dollars par suite d'un ajustement à la juste valeur marchande à la date d'acquisition le 19 octobre 2000.

Billets de premier rang à décote échéant en février 2009

En février 1999, Clearnet a procédé à l'émission de 169,0 millions de dollars de billets de premier rang à décote, la valeur initiale combinée étant de 100,1 millions de dollars, et la valeur totale, de 169,0 millions de dollars à l'expiration. Les billets échéant en février 2009 sont rachetables en tout temps, au gré de Clearnet, en totalité ou en partie, au prix de 105,375 % du capital à compter du 15 février 2004, de 102,688 % à compter du 15 février 2005 et de 100 % à compter du 15 février 2006, plus, dans chacun des cas, les intérêts courus et impayés. La valeur comptable de ces billets a été augmentée de 28,1 millions de dollars par suite d'un ajustement à la juste valeur marchande à la date d'acquisition le 19 octobre 2000.

Billets de premier rang à décote échéant en mai 2009

En avril 1999, Clearnet a procédé à l'émission de 420,0 millions \$ US de billets de premier rang à décote, la valeur initiale combinée étant de 256,0 millions \$ US, et la valeur totale, de 420,0 millions \$ US à l'expiration. Les billets échéant en mai 2009 sont rachetables en tout temps, au gré de Clearnet, en totalité ou en partie, au prix de 105,063 % du capital à compter du 1^{er} mai 2004, de 102,531 % à compter du 1^{er} mai 2005 et de 100 % à compter du 1^{er} mai 2006, plus, dans chacun des cas, les intérêts courus et impayés. La valeur comptable de ces billets a été augmentée de 98,6 millions de dollars par suite d'un ajustement à la juste valeur marchande à la date d'acquisition le 19 octobre 2000.

Ententes de swap combinés d'intérêts et de devises – billets échéant en mai 2009

À l'égard des billets échéant en mai 2009, Clearnet a conclu en avril 1999 des ententes de swaps combinés d'intérêts et de devises, qui convertissent de fait le remboursement de capital et les obligations en matière d'intérêts en exigences en dollars canadiens assorties d'un taux fixe réel d'environ 9,9 %. Les obligations en vertu des ententes de swaps sont garanties par des charges sur tous les éléments d'actif de la filiale en propriété exclusive de Clearnet, Clearnet Inc., et par certaines garanties fournies par Clearnet. Les contreparties des ententes de swaps sont des institutions financières très bien cotées et Clearnet ne prévoit pas de non-exécution. Clearnet n'a pas demandé de garanties ou autres sûretés des contreparties en raison de l'évaluation qu'elle a fait de leur solvabilité.

j) Échéances de la dette à long terme

Les remboursements de la dette à long terme, excluant les échéances des contrats de location-acquisition, à effectuer au cours des cinq prochains exercices à partir du 31 décembre 2000 sont les suivants :

(en millions)

2001	202,6 \$
2002	601,7
2003	756,8
2004	1 026,2
2005	0,3

14. CAPITAUX PROPRES

a) Détail des capitaux propres

<i>(en millions)</i>	2000	1999
Actions ordinaires		
Actions avec droit de vote	2 091,2 \$	2 080,0 \$
Actions sans droit de vote	2 537,1	693,1
Bénéfices non répartis	1 563,4	1,457,5
Surplus d'apport	7,4	7,4
	6 199,1	4 238,0

Actions préférentielles et privilégiées à dividende cumulatif de TELUS Communications (B.C.) Inc.

Nombres d'actions		Valeur nominale	Prime de rachat		
8 090	actions préférentielles – 6,00 \$	100 \$	10,0 %	0,8	0,8
53 000	actions privilégiées – 4,375 \$	100 \$	4,0 %	5,3	5,3
47 500	actions privilégiées – 4,50 \$	100 \$	4,0 %	4,8	4,8
71 250	actions privilégiées – 4,75 \$	100 \$	5,0 %	7,1	7,1
71 250	actions privilégiées – 4,75 \$ (série 1956)	100 \$	4,0 %	7,1	7,1
114 700	actions privilégiées – 5,15 \$	100 \$	5,0 %	11,5	11,5
96 400	actions privilégiées – 5,75 \$	100 \$	4,0 %	9,6	9,6
42 750	actions privilégiées – 6,00 \$	100 \$	5,0 %	4,3	4,3
768 400	actions privilégiées – 1,21 \$	25 \$	4,0 %	19,2	19,2
				69,7	69,7

Débetures convertibles (g)	149,6	–
Total des capitaux propres	6 418,4 \$	4 307,7 \$

b) Capital autorisé

TELUS Corporation est autorisée à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires avec droit de vote, d'actions ordinaires sans droit de vote, d'actions privilégiées de premier rang et de deuxième rang. Au 31 décembre 2000, aucune action privilégiée de premier rang et de deuxième rang n'avait été émise.

c) Variation des actions ordinaires

	2000		1999	
	Nombres d'actions	Montant (en millions)	Nombre d'actions	Montant (en millions)
Actions ordinaires avec droit de vote				
Au début de l'exercice	177 521 890	2 080,0 \$	177 433 909	2 077,6 \$
Options d'achat d'actions levées	494 848	11,2	111 963	2,6
Autres	(58)	–	(23 982)	(0,2)
À la fin de l'exercice	178 016 680	2 091,2 \$	177 521 890	2 080,0 \$
Actions ordinaires sans droit de vote				
Au début de l'exercice	59 156 447	693,1 \$	59 144 636	692,5 \$
Options d'achat d'actions levées	178 525	4,5	37 309	0,9
Actions émises lors de l'acquisition de Clearnet	49 717 741	1 839,5	–	–
Autres	–	–	(25 498)	(0,3)
À la fin de l'exercice	109 052 713	2 537,1 \$	59 156 447	693,1 \$

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

La société comptait au total 12 189 538 options octroyées et 7 670 515 options en circulation aux termes de tous les régimes d'options d'achat d'actions au 31 décembre 2000 dont la ventilation est la suivante :

Régime d'options d'achat d'actions et d'intéressement de TELUS Corporation :

TELUS Corporation a établi un régime d'options d'achat d'actions en vertu duquel les administrateurs, les dirigeants et des employés clés reçoivent des options d'achat d'actions ordinaires avec droit de vote à un prix correspondant à la juste valeur marchande des actions à la date de l'octroi. Les options octroyées dans le cadre du régime peuvent être levées au cours de périodes précises ne dépassant pas 10 ans à partir de la date de l'octroi.

Année d'octroi des options	Nombre d'options octroyées	Options en circulation	Prix de levée moyen
2000	3 086 631	2 896 452	35,29 \$
1999	781 430	565 265	35,72

Régime d'options d'achat d'actions de TELUS à l'intention des détenteurs des anciennes options de Clearnet :

Conformément aux modalités de la convention d'achat de Clearnet, entrée en vigueur le 20 octobre 2000, TELUS Corporation a échangé les options détenues par les détenteurs des anciennes options de Clearnet. À la date d'acquisition, la juste valeur marchande des actions sans droit de vote de TELUS était de 37,00 \$ l'action. Les options octroyées dans le cadre de ce régime peuvent être levées au cours d'une période précise ne dépassant pas 10 ans à partir de la date de l'octroi.

Année d'octroi des options	Nombre d'options octroyées	Options en circulation	Prix de levée moyen
2000	2 132 509	2 127 509	16,03 \$

Régime d'options d'achat d'actions de BC TELECOM :

En vertu des modalités du Régime d'options d'achat d'actions de BC TELECOM lancé en 1995, BC TELECOM a octroyé à des dirigeants et à des employés clés des options assorties de droits à la plus-value complémentaires et des droits de rétention à des prix fixes de levée. En date du 8 décembre 1998, le régime a été modifié de manière à remplacer les droits à la plus-value complémentaires par un régime d'options de rachat d'actions. Les options octroyées dans le cadre du régime peuvent être levées au cours de périodes précises ne dépassant pas 10 ans à partir de la date de l'octroi. Les options octroyées avant 1999 peuvent être levées selon un ratio de 75 % d'actions ordinaires avec droit de vote et de 25 % sans droit de vote dans TELUS Corporation.

Année d'octroi des options	Nombre d'options octroyées	Options en circulation	Prix de levée moyen
1999	3 700	3 700	36,78 \$
1998	339 600	293 900	46,72
1997	435 800	324 731	31,05
1996	427 200	212 901	25,26
1995	213 300	73 900	24,20

Régime incitatif d'options d'achat d'actions à long terme de BC TELECOM :

BC TELECOM a établi des régimes d'options d'achat d'actions en vertu desquels les dirigeants et des employés clés ont reçu des options d'achat d'actions ordinaires à un prix correspondant à la juste valeur marchande des actions à la date de l'octroi. Les options octroyées dans le cadre des régimes peuvent être levées au cours de périodes précises ne dépassant pas 10 ans à partir de la date de l'octroi. Ces options peuvent être levées selon un ratio de 75 % d'actions ordinaires avec droit de vote et de 25 % sans droit de vote dans TELUS Corporation.

Année d'octroi des options	Nombre d'options octroyées	Options en circulation	Prix de levée moyen
1995	395 300	105 634	24,25 \$
1994	293 756	55 325	25,08
1993	444 300	67 100	19,25
1992	263 725	31 300	22,13
1991	270 600	3 000	20,00

Régime d'options d'achat d'actions de TELUS Holdings Inc. :

TELUS Holdings Inc. a établi des régimes d'options d'achat d'actions en vertu desquels les administrateurs, les dirigeants et des employés clés ont reçu des options d'achat d'actions ordinaires à un prix correspondant à la juste valeur marchande des actions à la date de l'octroi. Les options octroyées dans le cadre des régimes peuvent être levées au cours de périodes précises ne dépassant pas 7 ans à partir de la date de l'octroi. Ces options peuvent être levées selon un ratio de 75 % d'actions ordinaires avec droit de vote et de 25 % sans droit de vote dans TELUS Corporation.

Année d'octroi des options	Nombre d'options octroyées	Options en circulation	Prix de levée moyen
1998	540 930	398 007	42,39 \$
1997	670 330	273 122	25,97
1996	717 300	190 140	21,33
1995	379 600	34 305	21,14
1994	387 000	14 224	20,78
1993	406 527	0	16,57

Au 31 décembre 2000, 9 143 984 actions restaient réservées pour fins d'émission en vertu de tous les régimes d'options.

e) 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 régulière s'établissant entre 1 % et 6 % du salaire. La société verse 2,00 dollars pour chaque tranche de 5,00 dollars versée par l'employé. La société comptabilise ses cotisations à titre de charge d'exploitation. En 2000, la société a contribué 19,9 millions de dollars (19,2 millions de dollars en 1999) à ce régime. Toutes les actions ordinaires émises aux employés en vertu de ce régime au cours de l'exercice ont été achetées en bourse aux cours du marché. 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 des valeurs mobilières.

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

La société offre un régime de réinvestissement des dividendes et d'achat d'actions en vertu duquel les actionnaires admissibles peuvent acquérir des actions ordinaires additionnelles au moyen du réinvestissement des dividendes et de paiements en espèces facultatifs. Les actions acquises au moyen des paiements en espèces facultatifs sont soumises à un investissement d'un minimum de 100 dollars et d'un maximum de 20 000 dollars 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 des valeurs mobilières.

g) Débentures convertibles

Les débentures convertibles 6,75 % sont convertibles au gré des détenteurs en actions sans droit de vote de catégorie A de la société. L'option de conversion des détenteurs est évaluée selon la méthode de la valeur résiduelle.

15. ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

- a) La société évalue que ses dépenses pour l'achat d'immobilisations totaliseront 2 400 millions de dollars en 2001. En date du 31 décembre 2000, des engagements d'achats importants ont été contractés à cet effet.
- b) La société a conclu une entente de dix ans avec Verizon Communications relativement à l'utilisation de logiciels, de technologie et de services connexes de Verizon. Les coûts associés à cette entente pour 2001 seront de 50 millions \$ US.
- c) La société a conclu une entente avec Bell Canada d'un montant de 27 millions de dollars en 2001 à l'égard de services relatifs à des activités de soutien de réseau.
- d) La société occupe des locaux loués dans divers centres urbains et utilise des terrains, des bâtiments et de l'équipement en vertu de contrats de location-exploitation.

Les paiements minimums futurs en vertu des contrats de location-acquisition et de location-exploitation s'établissent comme suit au 31 décembre 2000 :

<i>(en millions)</i>	Location-acquisition	Location-exploitation
2001	13,6 \$	115,8 \$
2002	11,0	90,4
2003	4,1	66,1
2004	0,6	56,7
2005	-	44,7
Total des paiements minimums futurs en vertu des contrats de location	29,3	
Moins : Intérêts imputés	<u>2,4</u>	
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition	<u>26,9 \$</u>	

- e) La société fait l'objet de diverses réclamations et poursuites visant des dommages et intérêts et d'autres compensations d'un montant non spécifié. La société ne peut à l'heure actuelle prédire 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.

16. VENTE DE PROPRIÉTÉS ET DE PLACEMENTS

En 2000, la société a vendu certains placements et propriétés non stratégiques choisis, dont le bâtiment du siège social situé en Colombie-Britannique en vertu d'une opération de cession-bail. Le gain avant impôts de 50,8 millions de dollars, sur un produit total de 96,9 millions de dollars, a été reporté et sera amorti sur la durée du bail qui est de 15 ans.

En 1999, la société a vendu des placements et propriétés non stratégiques choisis, dont des placements dans MediaLinx et Pacific Place Cable, en contrepartie de 40,2 millions de dollars, pour un gain avant impôts de 36,9 millions de dollars.

17. AVANTAGES SOCIAUX

La société compte divers régimes à prestations et à cotisations déterminées procurant des prestations de retraite et des prestations complémentaires de retraite à la plupart de ses employés.

La charge totale de la société au titre des régimes de retraite à cotisations déterminées s'élève à 61,0 millions de dollars en 2000.

L'information concernant les régimes de retraite à prestations déterminées de la société se présente comme suit au total :

<i>(en millions)</i>	Régimes de retraite 2000	Autres régimes 2000
Obligation au titre des prestations constituées :		
Solde au début de l'exercice	3 772,4 \$	59,1 \$
Coût des services rendus au cours de l'exercice	100,6	18,1
Intérêts débiteurs	262,5	4,9
Prestations versées	(176,5)	(5,8)
Perte actuarielle (gain actuariel)	96,8	(21,3)
Modifications des régimes	2,1	-
Solde à la fin de l'exercice	4 057,9	55,0
Actif des régimes :		
Juste valeur au début de l'exercice	4 325,2 \$	34,2 \$
Rendement annuel de l'actif des régimes	602,3	5,7
Cotisations de l'employeur	42,1	8,7
Cotisations des employés	38,8	-
Prestations versées	(176,5)	(5,8)
Juste valeur à la fin de l'exercice	4 831,9	42,8
Situation de capitalisation – excédent (déficit)	774,0	(12,2)
Perte actuarielle nette non amortie (gain)	(171,7)	(24,0)
Coût non amorti des services passés	0,2	-
Obligation transitoire non amortie (actif)	(521,5)	7,2
Actif (passif) au titre des prestations constituées	81,0 \$	(29,0) \$

Les obligations au titre des prestations constituées ci-dessus comprennent en fin d'exercice les montants suivants relativement aux régimes qui ne sont pas capitalisés :

<i>(en millions)</i>	Régimes de retraite 2000	Autres régimes 2000
Obligation au titre des prestations constituées	121,4 \$	18,3 \$

Les hypothèses actuarielles significatives retenues par la société pour évaluer ses obligations au titre des prestations constituées sont les suivantes (moyenne pondérée des hypothèses au 31 décembre) :

	Régimes de retraite 2000	Autres régimes 2000
Taux d'actualisation	6,98 %	7,00 %
Taux de rendement prévu des actifs des régimes à long terme	7,94 %	8,00 %
Taux de croissance de la rémunération de retraite	4,25 %	4,25 %

La charge nette de la société au titre des régimes se présente comme suit :

<i>(en millions)</i>	Régimes de retraite 2000	Autres régimes 2000
Coût des services rendus au cours de l'exercice	61,8 \$	18,1 \$
Intérêts débiteurs	262,5	4,9
Rendement prévu de l'actif des régimes	(339,1)	(2,9)
Amortissement du coût des services passés	1,9	-
Amortissement de l'obligation (actif) transitoire	(20,0)	0,8
	(32,9) \$	20,9 \$

18. INFORMATION SECTORIELLE

Les secteurs isolables de la société, utilisés aux fins de la gestion de l'entreprise, sont les suivants :

- **TELUS Communications** – (services avec fil) – services locaux, interurbains et autres services téléphoniques;
- **Advanced Communications (communications avancées)** – services numériques, services propres à des installations à application unique ou spécialisées, Internet, réseau Ubiquity (fibre optique) et ISM-BC (services de gestion de l'information);
- **Mobility (services sans fil)** – services cellulaires et de téléavertisseurs;
- **Autres** – activités à l'échelle nationale, (incluant les services locaux, interurbains et autres services téléphoniques fournis par le Groupe QuébecTel) services de publicité et relatifs aux annuaires.

La division sectorielle est établie sur la base de similarités technologiques, des compétences techniques nécessaires à la fourniture des produits et services, ainsi que des canaux de distribution employés.

Les conventions comptables adoptées dans le but d'établir l'information sectorielle sont les mêmes que celles définies dans l'énoncé des principales conventions comptables, à la note 2.

<i>(en millions)</i>	Services avec fil		Services sans fil		Communications Avancées		Autres		Éliminations		Total	
	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999
Produits externes	3 753,7 \$	3 795,0 \$	1 257,0 \$	960,3 \$	882,0 \$	802,7 \$	540,5 \$	314,3 \$	-	-	6 433,2 \$	5 872,3 \$
Produits intersectoriels	278,2	279,5	16,1	14,2	195,3	181,1	13,5	9,0	(503,1)	(483,8)	-	-
Total des produits d'exploitation	4 031,9	4 074,5	1 273,1	974,5	1 077,3	983,8	554,0	323,3	(503,1)	(483,8)	6 433,2	5 872,3
Total des charges d'exploitation	2 178,5	2 364,6	965,7	594,8	876,8	844,7	450,5	224,3	(503,1)	(483,5)	3 968,4	3 544,9
BAlIA	1 853,4 \$	1 709,9 \$	307,4 \$	379,7 \$	200,5 \$	139,1 \$	103,5 \$	99,0 \$	-	(0,3) \$	2 464,8 \$	2 327,4 \$
Acquisitions d'immobilisations	627,3 \$	660,0 \$	222,9 \$	165,2 \$	236,1 \$	146,8 \$	355,0 \$	227,2 \$	-	-	1 441,3 \$	1 199,2 \$

19. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

Les opérations entre apparentés sont constituées d'achats et de ventes d'équipement, de technologie et de fournitures de télécommunications, de commissions relatives à la publicité-annuaire et de paiements pour services rendus en vertu d'ententes à frais partagés. Au cours de l'exercice, la société a acheté des biens et services d'apparentés pour un montant de 157,0 millions de dollars (139,9 millions de dollars en 1999). Les ventes à des apparentés se sont chiffrées à 20,4 millions de dollars (7,2 millions de dollars en 1999). Ces opérations ont été effectuées dans le cours normal des activités à des prix établis et acceptés par les deux parties.

20. DIFFÉRENCES ENTRE LES PRINCIPES COMPTABLES GÉNÉRALEMENT RECONNUS AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

Les états financiers consolidés ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada. Les principes adoptés dans ces états financiers sont conformes à tous les égards importants à ceux généralement reconnus aux États-Unis, à l'exception des différences résumées ci-dessous. Les différences importantes entre les PCGR canadiens et les PCGR américains auraient l'incidence suivante sur le bénéfice net déclaré de la société :

<i>(en millions)</i>	2000	1999
Bénéfice net selon les PCGR canadiens	461,0 \$	349,7 \$
Retraitements, après impôts :		
Bénéfice net de la société acquise avant l'acquisition (a)	-	(15,3)
Part de TELUS des frais de restructuration (b)	-	144,6
Diminution de l'amortissement (c)	19,3	17,7
Diminution des intérêts débiteurs (d)	23,3	14,2
Amortissement des immobilisations incorporelles (e)	(64,6)	(59,2)
Amortissement de l'écart d'acquisition (f)	(20,2)	(11,6)
Modification de convention comptable (g)	-	(30,8)
Moins-value de l'actif – diminution de l'amortissement (h)	40,0	40,0
Modification des avantages sociaux futurs (i)	(9,1)	-
Amortissement d'écart d'acquisition supplémentaire – acquisition de Clearnet (j)	(1,4)	-
Intérêts sur les débetures convertibles (k)	(1,5)	-
Écart de conversion	(0,9)	-
Réévaluation des actifs d'impôts futurs (n)	66,3	-
Bénéfice net selon les PCGR américains	512,2 \$	449,3 \$
Bénéfice par action en vertu des PCGR américains (de base et dilué) :		
Avant éléments extraordinaires	2,07 \$	1,88 \$
Éléments extraordinaires	-	-
Après éléments extraordinaires	2,07 \$	1,88 \$

Le tableau qui suit présente les retraitements effectués aux postes les plus importants du bilan de manière à refléter l'application des PCGR américains :

<i>(en millions)</i>	2000	1999
Actif à court terme	1 654,5 \$	1 246,3 \$
Immobilisations	15 019,4	9 373,4
Écart d'acquisition	2 239,8	400,2
Impôts sur les bénéfices reportés	1 212,7	603,5
Autres éléments d'actif	660,8	332,4
	20 787,2 \$	11 955,8 \$
Passif à court terme	6 669,5 \$	1 794,5 \$
Dette à long terme	3 262,9	1 664,7
Autres éléments de passif à long terme	346,9	141,0
Impôts sur les bénéfices reportés	1 749,9	1 804,9
Part des actionnaires sans contrôle	74,3	12,4
Capitaux propres	8 683,7	6 538,3
	20 787,2 \$	11 955,8 \$

Le tableau qui suit présente le rapprochement des capitaux propres en tenant compte des différences entre les PCGR canadiens et américains :

<i>(en millions)</i>	2000	1999
Capitaux propres selon les PCGR canadiens	6 418,4 \$	4 307,7 \$
Retraitements :		
Méthode de l'achat pur et simple contre méthode de la fusion d'intérêts communs (a)-(f)	2 331,6	2 382,8
Réévaluation des actifs d'impôts futurs (n)	66,3	-
Reclassement de la dette convertible des capitaux propres à la dette (k)	(149,6)	-
Ajustements selon les PCGR américains concernant Clearnet (l)	(0,9)	-
Écart d'acquisition supplémentaire relatif à l'acquisition de Clearnet (j)	130,1	-
Moins-value de l'actif (h)	(112,2)	(152,2)
Capitaux propres selon les PCGR américains	8 683,7 \$	6 538,3 \$

Le tableau qui suit présente le retraitement des flux de trésorerie de manière à refléter l'application des PCGR américains :

<i>(en millions)</i>	2000	1999
Activités d'exploitation		
Bénéfice net	512,2 \$	449,3 \$
Amortissement	1 245,3	1 036,0
Impôts sur les bénéfices reportés	91,4	94,6
Éléments hors caisse liés à la restructuration radiés	-	7,4
Gains sur la cession de propriétés et de placements	-	(36,9)
Revenus provenant du fonds d'amortissement	(4,1)	(11,6)
Autres, montant net	(40,2)	(21,6)
Marge brute d'autofinancement	1 804,6	1 517,2
Provision pour coûts de restructuration futurs en espèces	-	147,8
Variation du fonds de roulement	(75,2)	(44,4)
Liquidités provenant des activités d'exploitation	1 729,4	1 620,6
Moins - dividendes versés aux actionnaires	(353,0)	(334,9)
	1 376,4	1 285,7
Activités d'investissement		
Achat de TELUS	-	(110,7)
Dépenses en immobilisations, montant net	(1 441,3)	(1 161,7)
Acquisition de Clearnet Communications Inc. déduction faite de l'encaisse acquise	(1 857,4)	-
Autres acquisitions, déduction faite de l'encaisse acquise	(606,6)	-
Produit de la vente de propriétés et de placements	96,9	40,2
Variation des investissements et des autres éléments d'actif	(22,7)	12,6
	(3 831,1)	(1 219,6)
Activités de financement		
Émission d'actions ordinaires	14,4	3,5
Émission de dette à long terme	234,9	39,8
Retrait du fonds d'amortissement	109,5	32,7
Augmentation (diminution) des effets à court terme à payer	4 112,4	(43,3)
Remboursement de la dette à long terme	(1 764,8)	(258,4)
Autres	(119,2)	1,4
	2 587,2	(224,3)
Augmentation (diminution) des liquidités	132,5	(158,2)
Encaisse et placements temporaires (dette bancaire), au début de l'exercice	(32,3)	125,9
Encaisse et placements temporaires (dette bancaire), à la fin de l'exercice	100,2 \$	(32,3) \$

a) Regroupement entre BC TELECOM et TELUS

Le regroupement d'entreprises entre BC TELECOM et TELUS Corporation (maintenant TELUS Holdings Inc.) décrit à la note 1b) a été comptabilisé selon la méthode de la fusion d'intérêts communs, conformément aux PCGR canadiens. Selon les PCGR canadiens, l'application de cette méthode à la fusion entre BC TELECOM et TELUS (TELUS Holdings Inc.) a entraîné le retraitement des chiffres des exercices antérieurs comme si les deux sociétés avaient toujours été regroupées. Selon les PCGR américains, la fusion est comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple. 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) à compter du 31 janvier 1999. L'acquisition s'est conclue par l'émission de 112,3 millions d'actions de TELUS Corporation (auparavant BCT.TELUS Corporation) et de 1,5 million d'options en remplacement des options en circulation de TELUS (TELUS Holdings Inc.).

L'acquisition se résume comme suit :

(en millions)

Actif net acquis	
Fonds de roulement net (y compris la prise en charge de la dette bancaire de 57,5 millions de dollars)	(644,6) \$
Immobilisations corporelles	2 531,4
Immobilisations incorporelles	4 033,3
Écart d'acquisition	403,1
Actifs d'impôts reportés	587,8
Autres éléments d'actif	284,8
Dette à long terme	(667,7)
Passifs d'impôts reportés	(1 855,3)
Autres éléments de passif	(10,4)
	<hr/>
	4 662,4 \$
Financé par	
Émission d'actions et remplacement d'options	4 609,2 \$
Rachat de fractions d'action	1,3
Frais liés à l'opération	51,9
	<hr/>
	4 662,4 \$

Selon les PCGR américains, les résultats de la société n'incluent pas les résultats de TELUS avant la date du regroupement, soit le 31 janvier 1999. Par conséquent, un montant de 15,3 millions de dollars pour le mois terminé le 31 janvier 1999 a été soustrait du bénéfice net selon les PCGR canadiens.

b) Frais de restructuration

Une charge de 466,3 millions de dollars a été comptabilisée en 1999 au titre des frais à engager pour terminer les activités de restructuration liées au regroupement. Selon les PCGR américains, un regroupement d'entreprises comptabilisé selon la méthode de l'achat pur et simple donne lieu à la constatation dans le passif pris en charge des frais engagés pour :

- abandonner une activité d'une société acquise;
- licencier des employés d'une société acquise;
- réinstaller des employés d'une société acquise.

Par conséquent, des frais admissibles de restructuration liés au regroupement (après impôts) de 144,6 millions de dollars associés à TELUS ont été comptabilisés à titre de passif pris en charge au moment de l'achat.

c) Amortissement

Étant donné que, selon la méthode de l'achat pur et simple, les immobilisations de TELUS au moment de l'acquisition ont été comptabilisées à leur juste valeur plutôt qu'à leur coût sous-jacent (valeur comptable) pour TELUS, leur amortissement selon les PCGR américains différera.

d) Intérêts

Étant donné que, selon la méthode de l'achat pur et simple, la dette à long terme de TELUS au moment de l'acquisition a été comptabilisée à sa juste valeur, plutôt qu'à son coût sous-jacent (valeur comptable) pour TELUS, les intérêts débiteurs sur cette dette selon les PCGR américains différeront .

e) Immobilisations incorporelles

Étant donné que les immobilisations incorporelles de TELUS au moment de l'acquisition ont été comptabilisées à leur juste valeur, leur amortissement devra être pris en compte selon les PCGR américains. L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire aux taux suivants :

	Juste valeur attribuée lors de l'acquisition (en millions)	Durée de vie utile
Abonnés – avec fil	1 950,0 \$	40 ans
Licences d'utilisation de spectre	1 833,3 \$	40 ans
Abonnés – sans fil	250,0 \$	10 ans

f) Écart d'acquisition

Selon la méthode de l'achat pur et simple, l'actif et le passif de TELUS au moment de l'acquisition ont été comptabilisés à leur juste valeur et l'excédent du prix d'achat a été attribué à l'écart d'acquisition de TELUS. Ce dernier est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur sa durée de vie estimative de 20 ans.

g) Modification de convention comptable

Selon les PCGR canadiens, toute modification de convention comptable s'applique rétroactivement. Selon les PCGR américains, le bénéfice net de la période au cours de laquelle la modification a été effectuée comprend l'effet cumulatif de cette dernière sur le montant des bénéfices non répartis au début de la période en question.

h) Moins-value de l'actif

L'évaluation de la moins-value des immobilisations selon les PCGR canadiens ne prévoit pas l'actualisation des flux de trésorerie nets futurs estimatifs dans le calcul de la valeur de réalisation nette. Selon les PCGR américains, la détermination de la moins-value éventuelle de l'actif tient compte de l'actualisation. Afin de déterminer si une moins-value s'appliquait à l'actif, la société a estimé la juste valeur de celui-ci en fonction des flux de trésorerie actualisés. Selon les PCGR américains, le montant passé en charge aurait été majoré de 232,2 millions de dollars et il n'aurait pas été considéré comme étant un élément extraordinaire.

Par conséquent, la valeur comptable des immobilisations selon les PCGR américains est inférieure de 232,2 millions de dollars à celle établie en vertu des PCGR canadiens, ce qui se traduit par une réduction de 40 millions de dollars de la dotation annuelle aux amortissements, déduction faite de l'impôt, selon les PCGR américains.

i) Avantages sociaux futurs

En vertu des PCGR américains, les actifs et les obligations du régime d'avantages sociaux futurs de TELUS ont été constatés à leur juste valeur au moment de l'acquisition. La comptabilisation des avantages sociaux futurs en vertu des PCGR canadiens a été modifiée pour se rapprocher davantage de la comptabilisation selon les PCGR américains, avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2000. Les PCGR canadiens précisent que les soldes transitoires peuvent être comptabilisés prospectivement. Par conséquent, afin d'être conforme aux PCGR américains, l'amortissement du solde provisoire doit être retranché de la charge au titre des avantages sociaux futurs.

j) Écart d'acquisition supplémentaire découlant de l'acquisition de Clearnet

En vertu des PCGR américains, les actions émises par l'acquéreur afin de conclure une acquisition sont évaluées à la date de l'annonce de l'acquisition. Selon les PCGR canadiens, l'évaluation de ces mêmes actions doit avoir lieu à la date

de l'opération. Par conséquent, le prix d'achat selon les PCGR américains est supérieur de 131,4 millions de dollars à celui établi selon les PCGR canadiens. La différence qui en résulte est imputée à l'écart d'acquisition qui est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de 20 ans.

k) Débentures convertibles

Selon les PCGR canadiens, les instruments financiers tels que les débentures convertibles (les « débentures ») sont considérés comme des dettes ou des capitaux propres en fonction de leur nature plutôt que de leur forme juridique. Par conséquent, en raison de la nature de l'opération, les débentures ont été classées comme des capitaux propres et la charge d'intérêts correspondante ainsi que l'amortissement des frais d'émission sont imputés aux bénéfices non répartis plutôt qu'aux résultats. En vertu des PCGR américains, les débentures seraient comprises dans la dette à long terme et la charge d'intérêts correspondante ainsi que l'amortissement des frais d'émission seraient imputés aux résultats.

l) Gain ou perte de change

Selon les PCGR américains, les gains et pertes de change découlant de la conversion de la dette à long terme sont imputés aux résultats lorsque réalisés. Selon les PCGR canadiens, de tels gains ou pertes de change sont amortis sur la durée de vie restante de la dette à long terme.

m) Constatation des produits

À compter du 1^{er} janvier 2000, la société applique les recommandations du *Staff Accounting Bulletin No. 101*, intitulé « *Revenue Recognition in Financial Statements* » (« SAB 101 »). En vertu de ces recommandations, la société reportera la constatation du produit tiré de la vente de certains éléments d'actif et l'imputera aux résultats sur la durée de vie moyenne estimative prévue des services rendus au client. La société reportera également la constatation des coûts associés à ces éléments d'actif, jusqu'à concurrence d'un montant ne devant pas dépasser le montant du produit reporté, et les imputera aux résultats sur la durée de vie estimative des services rendus au client. Par conséquent, un montant de 141,4 millions de dollars des produits tirés de la vente, de la location et de l'entretien de matériel et des services ainsi qu'un montant de 141,4 millions de dollars au titre du coût des ventes afférent ont été reportés au 31 décembre 2000.

n) Réévaluation des actifs d'impôts futurs

Les PCGR canadiens exigent la constatation des effets d'une modification des lois fiscales ou des taux d'imposition lorsque la modification est « pratiquement en vigueur ». Par conséquent, la constatation peut précéder l'entrée en vigueur officielle de plusieurs mois. Les PCGR américains (*FAS 109*) exigent la constatation lors de l'entrée en vigueur officielle qui correspond à la date où le Président des États-Unis promulgue la loi fiscale.

Informations obligatoires supplémentaires selon les PCGR américains

Régimes d'intéressement au capital

Le *SFAS 123*, intitulé « *Accounting for Stock-Based Compensation* », prévoit des normes de comptabilité financière et de présentation de l'information en matière de régimes d'intéressement au capital. Tel que permis par cet énoncé, la société a choisi de continuer à comptabiliser les arrangements afférents à l'intéressement selon la méthode de la valeur intrinsèque, préconisés dans l'*APB Opinion 25*. Étant donné que le prix de levée des options octroyées était égal au cours du marché à la date de l'octroi, aucune charge au titre de l'intéressement n'a été imputée aux résultats.

Selon les PCGR américains, une société qui n'adopte pas la méthode de comptabilisation à la juste valeur stipulée dans le *SFAS 123* doit présenter le coût des attributions en vertu des régimes d'intéressement, à leur juste valeur, à la date d'octroi des attributions. La juste valeur des options de la société a été évaluée au moyen du modèle de Black et Scholes, en posant l'hypothèse que l'échéance prévue serait de 10 ans, la volatilité, de 20 % à 28 %, les taux d'intérêt, entre 5,5 % et 5,6 % et le taux de rendement des actions, de l'ordre de 3,3 % à 4,1 %. Si la charge au titre de l'intéressement afférente au régime d'options d'achat d'actions des employés avait été calculée selon la juste valeur à la date d'octroi des attributions, le bénéfice net et le bénéfice par action de la société auraient été réduits d'environ 9,6 millions de dollars et de 1,3 million de dollars, soit de 0,04 \$ et de 0,01 \$ par action, pour les exercices de 2000 et 1999, respectivement.

Résultat global

Le *SFAS 130*, intitulé « *Reporting Comprehensive Income* », exige qu'un état du résultat global soit présenté au même titre que les autres états financiers. Le résultat global, qui inclut le bénéfice net, tient compte de toute variation des capitaux propres au cours de la période, à l'exception de celles qui découlent d'investissements effectués par les propriétaires ou de distributions qui leur sont versées. Les PCGR canadiens n'exigent pas la présentation du résultat global.

Aucune différence entre les PCGR canadiens et américains n'est suffisamment importante pour avoir une incidence sur les états consolidés du résultat global, à l'exception des montants présentés dans les tableaux ci-dessus.

Normes comptables récemment émises non encore appliquées

Conformément au *Staff Accounting Bulletin 74*, la société est tenue de présenter certaines informations visées par de nouvelles normes comptables qui n'ont pas encore été mises en application en raison du report de leur date d'entrée en vigueur.

L'entrée en vigueur du *SFAS 133*, intitulé « *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities* » qui devait s'appliquer à l'exercice financier 2000, a été reportée à l'exercice 2001. Ce SFAS exige la constatation de tous les instruments dérivés soit comme élément d'actif, soit comme élément de passif, et leur évaluation à la juste valeur. Les critères servant à déterminer si la totalité ou une partie d'un instrument dérivé doit être considérée comme une opération de couverture ont changé. Les instruments dérivés qui constituent une opération de couverture de la juste valeur, incluant les instruments financiers couverts, seront évalués à la valeur marchande et les ajustements seront reflétés dans les résultats. Les instruments dérivés qui constituent une opération de couverture des flux de trésorerie seront évalués à la valeur marchande et les ajustements seront reflétés dans le résultat global. L'application de cet énoncé au cours de l'exercice 2000 aurait entraîné l'imputation d'une charge de 30,3 millions de dollars au poste « Autre élément du résultat global » et d'une perte de 1,0 million de dollars aux résultats.

21. CHIFFRES COMPARATIFS

Les montants de 1999 ont été reclassés, s'il y avait lieu, afin qu'ils soient conformes à la présentation de l'exercice 2000.

22. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN

- a) Le 30 janvier 2001, la société a vendu des bâtiments administratifs dans le cadre d'un arrangement de cession-bail. Le produit de la vente de 108,4 millions de dollars a donné lieu à un gain sur cession reporté de 17,3 millions de dollars.
- b) Le 1^{er} février 2001, la société a été le soumissionnaire qui a remporté les licences d'utilisation supplémentaires du spectre de SCP dans diverses régions du Canada. La somme à payer en 2001 pour ces éléments d'actif s'élève à 355,9 millions de dollars.

Darren Entwistle



> président et chef de la direction, TELUS Corporation

« TELUS est en voie de devenir le chef de file de l'industrie des communications canadiennes. Nous évoluons à un rythme très rapide parce que nous comprenons que, sur ce marché, la vitesse est essentielle et c'est l'exécution qui compte. »

Darren Entwistle est devenu président et chef de la direction de TELUS Corporation le 10 juillet 2000. Il a commencé sa carrière chez Bell Canada en 1988, gravissant les échelons pour occuper des postes de haute direction des finances au sein de Bell Canada International. En 1993, il est entré au service de Mercury Communications au Royaume-Uni, où il a occupé des postes clés en stratégie et en financement des entreprises. Ensuite, il est devenu directeur des fusions chez Cable & Wireless plc et a mis en œuvre la plus grande fusion de l'histoire du Royaume-Uni et la première fusion réunissant quatre entreprises dans le monde, des secteurs de la câblodistribution et des télécommunications. Il a plus tard occupé divers postes de haute direction au sein de Cable & Wireless Europe, notamment celui de directeur des services IP, responsable des activités dans neuf pays. Plus récemment, il a été président de Cable & Wireless U.K. and Ireland. À ce titre, M. Entwistle a dirigé la restructuration mondiale du groupe Cable & Wireless. M. Entwistle est titulaire d'un M.B.A. en finances de l'Université McGill et d'un diplôme en technologie des réseaux de la University of Toronto.

Satisfaction de la demande

John Y. B. Chang



> Vice-président directeur et président des Solutions clientèle

« Je fais partie d'une équipe passionnée et centrée sur les résultats, impatiente de livrer concurrence à travers le Canada et de doter les grandes entreprises et organisations de solutions innovatrices. Une occasion gigantesque s'offre à nous : l'expansion et l'accroissement de notre volume d'affaires en répondant à la demande de solutions convergentes en voix, données, IP et sans-fil. En agissant rapidement et de manière ordonnée, nous pouvons en profiter pour accaparer une part de marché dans le centre du pays et atteindre une croissance considérable. »

M. Chang s'est joint à ISM-BC, une filiale de TELUS, en 1994. Il a occupé des postes de direction dans la gestion des ventes, de l'exploitation et des applications, notamment en tant que vice-président des solutions des applications de gestion évoluées. Il a été un membre clé de l'équipe de direction d'ISM-BC qui a supervisé l'évolution rapide de la société pour devenir une société de services de technologie de l'information de premier plan de l'Ouest canadien. Dans son rôle actuel, il dirige une nouvelle division qui se spécialise dans la conception et la fourniture de solutions personnalisées et intégrées en IP, données, voix et sans-fil à l'intention des grandes sociétés des secteurs public et privé du Canada.

George Cope



> Président et chef de la direction, TELUS Mobilité

« Je suis fier de soutenir 4 000 professionnels et plus en poste dans l'ensemble du Canada et qui font de TELUS Mobilité la société de sans-fil qui affiche la croissance la plus rapide et les revenus plus élevés au pays. La fusion des activités de TELUS, Clearnet et QuébecTel nous donne le pouvoir d'améliorer la position de leader de TELUS sur le marché canadien du sans-fil. »

Depuis 1987, M. Cope agit à titre de président et chef de la direction de Clearnet Communications Inc., qui a été acquise par TELUS dans le cadre d'une opération conclue le 20 octobre 2000. Sous sa direction, Clearnet est devenue une société ouverte, a mobilisé plus de 3,2 milliards de capitaux et a lancé deux réseaux sans fil numériques à la fine pointe de la technologie. Il supervise actuellement l'intégration de l'ancienne Clearnet et de QuébecTel Mobilité aux activités de TELUS Mobility, misant sur la force de la nouvelle Clearnet Mobilité à titre de fournisseur national de solutions sans fil de premier plan au Canada.

une équipe > une marque > une stratégie

<p>Daniel Delaloye</p>	<p>> Vice-président directeur des Solutions consommateur</p>
	<p>« Je suis emballé de contribuer, avec un large groupe de professionnels en télécommunications, à la création d'une culture axée sur le client avec laquelle nous allons prendre la tête du marché. Nous allons livrer la gamme la plus complète de services, déployer avec vigueur les services Internet à haute vitesse et engager les esprits et les cœurs de toute l'équipe des Solutions consommateur à offrir une valeur et un service sans égal à nos clients. »</p> <p>Avant de se joindre à TELUS en 1993, M. Delaloye travaillait au sein de Xerox Corporation, où il a acquis une expérience importante dans les ventes, la commercialisation, l'exploitation et les ressources humaines. Au sein de TELUS, M. Delaloye a occupé plusieurs postes de direction, notamment à la division des marchés de consommation d'Alberta. Plus récemment, il a été vice-président des services internationaux et de télécommunications, menant les opérations de gros de la société vers une croissance et un changement importants. Il est présentement responsable de la maximisation de la part de marché dans l'Ouest canadien en apportant des solutions innovatrices et intégrées en IP, voix et sans-fil aux consommateurs.</p>
<p>Joseph Grech</p>	<p>> Vice-président directeur et président de Marché global et partenariats</p> <p>« Diriger l'équipe Marché global & Partenariats en ce temps de changements profonds sur le marché canadien et au sein de TELUS est très stimulant. Avec la disparition de Stentor, la demande croissante en largeur de bande et solutions d'accès et l'ouverture du marché international, TELUS est dans la position enviable de maîtriser son destin. Nous mettons sur pied une équipe distincte axée sur les affaires pour servir les fournisseurs à l'esprit d'entreprise et les transporteurs, autant de clients qui vont être pour TELUS une source majeure de croissance, d'établissement de barèmes et d'innovation. »</p> <p>M. Grech s'est joint à TELUS en 2000 en provenance de Cable & Wireless au Royaume-Uni, où il était responsable des revenus en gros et du IP mondial de C&W. Il y a dirigé une équipe mondiale qui livrait l'accès du réseau fédérateur Internet et des services de données gérés. Il a également élaboré le plan d'affaires qui a donné lieu à la plus grande fusion de l'histoire du Royaume-Uni, regroupant Mercury Communications et trois sociétés de câblodistribution établies au Royaume-Uni pour créer Cable & Wireless Communications. Il est actuellement responsable d'amener TELUS à devenir le principal fournisseur de services IP et de données aux clients de TELUS qui offrent des services de télécommunications, sans-fil, de vente, de câblodistribution et Internet.</p>
<p>John Maduri</p>	<p>> Vice-président directeur et président des Solutions d'affaires</p> <p>« Je prévois engager mon équipe nationale à accroître la présence et la position de TELUS dans le segment PME. Nous allons miser sur notre force dans l'Ouest pour livrer des solutions innovatives en données, voix, IP et sans-fil qui devancent les besoins des clients dans tout le Canada. Nos solutions intégrées vont appuyer la croissance de nos clients et leur permettre de profiter de l'économie Internet. »</p> <p>M. Maduri s'est joint à TELUS l'année passée en tant que vice-président directeur et président de TELUS Mobilité. Il possède 14 ans d'expérience dans les communications par câblodistribution et sans fil, en particulier dans les domaines de la stratégie globale, des finances, de l'exploitation et du service à la clientèle. En occupant divers postes de direction chez Rogers Cantel Mobile Communications (maintenant Rogers AT&T Communications sans fil), M. Maduri a participé à la croissance, au développement et à l'évolution de l'industrie sans fil au Canada. Il a été nommé à son poste actuel au mois de décembre dernier. Il est responsable de maximiser la part du marché en dirigeant une équipe nationale qui offre des solutions innovatrices et intégrées en IP, données, voix et sans-fil à des clients de PME.</p>
<p>Hugues St-Pierre</p>	<p>> Président et chef de la direction de TELUS Québec</p> <p>« L'objectif de TELUS Québec est de devenir, en tant que membre de l'entreprise TELUS, le principal concurrent de Bell auprès de la clientèle d'affaires québécoise. Nous détenons actuellement cinq pour cent du marché d'ensemble de la province. Nous entendons nous attaquer énergiquement aux 95 pour cent restants, avec l'aide de notre personnel dévoué. Enlever à Bell ne serait-ce que 10 pour cent de son volume d'affaires nous fera tripler le nôtre. Je crois fermement que TELUS Québec va être un acteur majeur dans la réalisation par l'équipe TELUS de sa vision d'affaires. »</p> <p>M. St-Pierre a commencé sa carrière à la Banque Royale et s'est par la suite joint à QuébecTel en 1975. Au fil des années, il a assumé un nombre croissant de responsabilités au sein de diverses unités organisationnelles, y compris la planification des revenus, la réglementation, la commercialisation, les ventes, l'exploitation et les systèmes d'information. Il est devenu président et chef de l'exploitation le 1^{er} septembre 1998. M. St-Pierre est présentement responsable de l'élaboration et de la mise en œuvre de la stratégie nationale de TELUS dans tout le Québec.</p>

Aptitudes d'entreprise

Barry Baptie



> Vice-président directeur de Technologie et Exploitation

« Notre équipe de 9 500 personnes à l'échelle du pays est hautement qualifiée et déterminée à livrer des solutions technologiques de premier plan à nos clients. Ensemble, nous allons offrir, administrer et maintenir la technologie et l'exploitation réseau nécessaires à l'offre de services voix, données et IP sur une base régionale et nationale. Même si l'année qui vient annonce de grands défis, il est possible, par un effort d'équipe, de la rendre agréable et satisfaisante pour tout le monde. »

La carrière de M. Baptie dans le secteur des télécommunications a débuté chez Edmonton Telephones où il a occupé des postes de direction au sein des services de la réglementation, de la stratégie, du service à la clientèle, de la facturation et à l'administration. Après la fusion de BC TELECOM et de TELUS, il a occupé des postes de direction aux finances, notamment à titre de vice-président directeur des finances et chef des finances. Il est responsable d'établir l'infrastructure requise pour soutenir l'élaboration et la livraison des services intégrés IP, données et voix à l'échelle régionale et nationale. À titre de chef de la technologie, il supervise diverses fonctions : garantie et prestation des services, gestion du réseau, planification et élaboration de l'architecture, du dimensionnement de l'infrastructure du réseau, des activités de terrain et du soutien logistique opérationnel.

Paul A. Mirabelle



> Vice-président directeur de la Transformation d'entreprise

« Être capable de changer et de prévoir ce que TELUS doit devenir pour concurrencer efficacement est essentiel à notre réussite. Comment faire? En prenant nos processus, systèmes, alliances et façons de travailler et les centrant sur la transformation de TELUS. Voilà le défi qui se pose à l'équipe que je dirige. Nous partons des changements profonds actuels chez TELUS et appuierons les autres unités d'affaires pour mettre en application sa stratégie d'entreprise. »

En 2000, M. Mirabelle s'est joint à l'équipe de TELUS en tant que vice-président du développement et de la stratégie d'entreprise. Auparavant, il a été vice-président du groupe conseil de Boston, dirigeant l'équipe de télécommunications en Australie. Dans son rôle actuel, il travaille avec des dirigeants d'autres unités d'entreprise pour définir, concevoir, évaluer et mettre en œuvre des initiatives de transformation pour TELUS. Son équipe sera responsable de toutes les grandes initiatives de changement à l'échelle de l'entreprise, notamment webifier TELUS, créer une carte routière en TI, effectuer la réingénierie des processus fondamentaux, mener les activités d'intégration post-fusion et acquisition et établir les priorités et gérer les ressources d'entreprise.

Roy Osing



> Vice-président directeur du Marketing d'entreprise et chef du Marketing

« Le marketing est ma passion, et je suis emballé de diriger l'équipe marketing à l'échelle de TELUS pour commercialiser rapidement des solutions régies par les technologies Internet, de traitement des données et sans fil. Nous l'emporterons sur nos concurrents en offrant aux clients des solutions stimulantes et convaincantes, pendant que ces mêmes concurrents offrent uniquement des produits. Mon indice de mesure du succès pour 2001 est simple - nous réussissons sur le marché et avons du plaisir à le faire. »

M. Osing possède une vaste expérience en marketing et en télécommunications. Il a notamment été vice-président principal du marketing de BC TEL, responsable de la stratégie de marketing d'entreprise et des programmes de mise en marché. Plus récemment, il a été vice-président directeur et président de TELUS Advanced Communications. Il s'assure que notre stratégie d'entreprise de livraison de solution intégrées en IP, données, voix et sans-fil est mise en marché de façon efficace pour les clients. Il surveillera la conception et la réalisation d'un plan marketing d'entreprise exhaustif qui rassemble les produits et services de TELUS en solutions offertes à la clientèle à un prix concurrentiel et unique, soutenues par des efforts de vente et de publicité coordonnés.

Mark W. Schnarr



> Vice-président directeur d'Entreprises de risque TELUS

« J'ai la tâche extraordinaire de voir au démarrage de nouvelles entreprises stimulantes pour TELUS. Par le biais d'Entreprises de risque TELUS, s'offre à nous une occasion en or de pénétrer de nouvelles industries qui sont sources d'occasions d'affaires pour TELUS, de gains financiers pour nos actionnaires et de produits et services nouveaux pour nos clients. Nous allons offrir l'accès aux toutes dernières innovations, qui ne font pas forcément partie de notre gamme actuelle mais viennent appuyer des produits et services complémentaires et synergiques. »

M. Schnarr s'est joint à BC Tel en tant que directeur des produits en 1980, occupant des postes de haute direction de plus en plus importants au sein de la société. Après la fusion de février 1999, il a exercé les fonctions de vice-président des services Internet, responsable d'un certain nombre de nouvelles sociétés, de technologies et de services fondés sur le protocole Internet. Dans son rôle actuel, M. Schnarr gère le capital de risque de la société qui visera la gestation des entreprises émergentes et l'investissement dans les technologies en émergence qui sont conformes à la stratégie de TELUS d'exploiter la convergence des données, du IP et du sans-fil.

une équipe > une marque > une stratégie

	<p>> <u>Vice-présidente directrice des Communications</u></p>
<p>Patricia Bowles</p> 	<p>« <i>Le rôle de mon équipe des communications est de veiller à ce que le message de TELUS soit bien reçu et compris par les intéressés : membres de l'équipe, médias, clients, gouvernements et autres. Nous allons nous employer à bien traduire notre intention stratégique et nos réalisations pour nos auditoires-clés et à mener la charge dans l'établissement d'une identité de marque unique pour TELUS.</i> »</p> <p>M^{me} Bowles possède une vaste expérience dans les relations et les affaires publiques, le marketing et les relations gouvernementales. Elle a travaillé dans l'édition du livre et la publicité et occupé des postes de direction en communications et en marketing au sein de deux grandes sociétés du Canada. Avant de se joindre à TELUS en 2000, elle était avocate principale et directrice générale de la division de la Colombie-Britannique d'une importante société d'experts-conseils internationale. Elle est responsable des communications externes et internes de la société, de l'image de marque et de la réputation de TELUS, du marketing et des commandites d'événements et des affaires communautaires.</p>
<p>Robert G. McFarlane</p> 	<p>> <u>Vice-président directeur et chef des Finances</u></p> <p>« <i>L'équipe des finances s'attache à contribuer à la valeur de l'avoir des actionnaires de TELUS en garantissant sa bonne santé financière. Notre mandat consiste à assurer des services financiers à valeur ajoutée à la fois responsables et réactifs aux clients internes de TELUS et aux investisseurs. Nos priorités pour 2001 comprennent la restructuration et le refinancement de milliards de dollars de dette; la prise de mesures d'économie d'impôts de centaines de millions de dollars; l'extension du profil TELUS chez les investisseurs canadiens et américains; et la mise sur pied efficace du nouveau groupe centralisé des opérations financières.</i> »</p> <p>M. McFarlane était vice-président directeur, chef des finances et secrétaire-trésorier de Clearnet et membre de son conseil d'administration. Il a dirigé la mise sur pied des équipes des finances, de la comptabilité et de la gestion des risques de Clearnet presque depuis leurs débuts et mobilisé 3,2 milliards de dollars de capitaux aux termes de 15 financements. Après l'acquisition de Clearnet, M. McFarlane a été nommé à son poste actuel. Il est responsable de l'élaboration des stratégies financières, des plans et des politiques d'entreprise de même que de la prestation de ces services. Il supervise les activités de trésorerie, les relations avec les investisseurs, les opérations financières, la communication de l'information financière ainsi que les contrôles et la gestion des risques.</p>
<p>Jim Peters</p> 	<p><u>Vice-président directeur du Développement d'entreprise et chef du contentieux</u></p> <p>« <i>Mon équipe va positionner TELUS en tant que joueur national de premier plan par la conduite de stratégies d'entreprise orientées et la recherche énergique de fusions, d'acquisitions, de partenariats et de désinvestissements destinés à doter l'entreprise d'assises nationales dans la gamme de données/IP de la voix et du sans-fil.</i> »</p> <p>M. Peters s'est joint à BC Tel en 1988, à titre de membre du contentieux puis de directeur des fusions et des acquisitions. Il était un membre clé de l'équipe qui a dirigé la fusion de BC TELECOM et de TELUS. Après la fusion, il a été nommé vice-président directeur de l'expansion de l'entreprise et des entreprises émergentes puis il est devenu chef du contentieux. Récemment, il a dirigé l'équipe de TELUS participant à l'acquisition de Clearnet. Dans son poste actuel, il est responsable de l'expansion de l'entreprise, de la réglementation et des affaires gouvernementales, de l'élaboration de stratégies, il est secrétaire des affaires juridiques et s'occupe des questions de confidentialité soulevées par les consommateurs et les employés.</p>
<p>Judy Shuttleworth</p> 	<p>> <u>Vice-présidente directrice des Ressources humaines</u></p> <p>« <i>Je suis votre partenaire stratégique, un agent de changement et la porte-parole des employés. L'équipe des ressources humaines va diriger le changement de culture en mobilisant l'équipe TELUS. Ce sont nos gens, nos valeurs et notre culture qui vont être déterminants sur le marché. Mon mandat est de faire de TELUS une entreprise enviée de par le monde pour ses valeurs, la qualité de ses gens et sa culture d'entreprise.</i> »</p> <p>M^{me} Shuttleworth a occupé divers postes de haute direction chez TELUS, notamment celui de vice-présidente des relations de travail et directrice des relations avec les employés. Elle dirige la stratégie axée sur les « gens » à l'échelle nationale, harmonisant les ressources humaines et la stratégie d'entreprise. Ses responsabilités sont nombreuses : préparation des programmes de ressources humaines et de mesures qui mettent l'accent sur la réalisation stratégique, engagement et rendement des employés, conception de l'organisation, harmonisation du rendement et la direction des changements, relations de travail, recrutement, relations avec les employés, programmes de primes et de formation à l'intention des employés, rémunération et avantages sociaux.</p>

Nom et lieu de résidence	Occupation principale	Administrateur depuis
R. John Butler, c.r. Edmonton (Alberta)	Conseiller juridique et conseil de société	1995
Brian A. Canfield Point Roberts (Washington)	Président du conseil de TELUS Corporation	1993
Pierre Choquette Vancouver (Colombie-Britannique)	Président et chef de la direction de Methanex Corporation (société qui fabrique et commercialise du méthanol)	1997
G. N. (Mel) Cooper Victoria (Colombie-Britannique)	Président du conseil et chef de la direction de Seacoast Communications Group Inc. (société de radiodiffusion)	1993
David L. Emerson Vancouver (Colombie-Britannique)	Président et chef de la direction de Canfor Corporation (société d'exploitation intégrée de produits forestiers)	1996
Darren Entwistle Vancouver (Colombie-Britannique)	Président et chef de la direction de TELUS Corporation	2000
Iain J. Harris Vancouver (Colombie-Britannique)	Président du conseil et chef de la direction de Summit Holdings Ltd. (société de portefeuille et de placement)	1997
John S. Lacey Toronto (Ontario)	Président du conseil de Loewen Group Inc. (exploitant de salons funéraires)	2000
Richard J. LeLacheur Edmonton (Alberta)	Président du conseil du Worker's Compensation Board de l'Alberta et président et chef de la direction des Championnats du monde d'athlétisme, qui auront lieu à Edmonton en 2001	1991
Michael T. Masin Greenwich (Connecticut)	Vice-président du conseil et président de Verizon Communications Inc. (société de télécommunications mondiale)	1995
Harold P. Milavsky Calgary (Alberta)	Président du conseil de Quantico Capital Corp. (société de placement)	1991
Walter B. O'Donoghue Calgary (Alberta)	Associé de Bennett Jones (cabinet d'avocats)	1991
Fares F. Salloum Dallas (Texas)	Vice-président des activités internationales et des Amériques de Verizon Communications Inc. (société de télécommunications mondiale)	1997
Gerri Sinclair Vancouver (Colombie-Britannique)	Présidente et chef de la direction de Ncompass Labs Inc. (fabricant de logiciels Internet)	1998
Ronald P. Triffo Edmonton (Alberta)	Président du conseil de Stantec Inc. (société d'ingénierie)	1995
Donald Woodley Orangeville (Ontario)	Président de The Fifth Line Enterprises (société d'expert-conseils en IT)	1998

On peut trouver d'autres renseignements biographiques dans la circulaire d'information pour l'assemblée annuelle et extraordinaire 2001 ou sur le site Internet www.telus.com

3G : Technologie de troisième génération, qui décrit la technologie sans fil de la prochaine génération qui sera probablement de type AMRC et qui permet l'accès à Internet et des communications multimédias sans fil au moyen de la transmission de données par paquets ultra-rapide. Le cellulaire analogique est considéré comme une technologie sans fil de première génération tandis que le numérique est considéré comme une technologie sans fil de deuxième génération.

À forfait : Mode de paiement traditionnel pour un service sans fil lorsqu'un usager paie un montant important pour des services et un usage à terme échu, c'est-à-dire à la fin de la période d'utilisation des services.

Accès Internet sans fil : Technologie qui offre l'accès à Internet par un réseau cellulaire sans fil plutôt qu'un réseau téléphonique avec fil conventionnel.

Accès par réseau commuté : Branchement à un autre ordinateur ou réseau en utilisant un modem par ligne téléphonique ordinaire.

Alberta.com : Un site Web de nouvelles et d'information à l'intention des Albertains. Le site fournit des renseignements concernant les nouvelles, les sports, les spectacles, les cartes et les services de communication.

AMRC (accès multiple par répartition de codes) : Technique qui diffuse 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 atteindre la sécurité et la confidentialité voulues du signal. Voir aussi IS-95 et CDMA2000.

AMRT (Accès multiple par répartition dans le temps) : Méthodologie de transmission numérique sans fil utilisée dans les systèmes de téléphonie cellulaire, de RMSA, de SCP et autres systèmes de télécommunications sans fil. L'iDEN, le GSM et le SCP-1900 sont tous des systèmes utilisant l'AMRT.

Analogique : Méthode de transmission employant un signal électrique continu (plutôt que numérique ou par impulsions).

BAIIA : Bénéfice d'exploitation avant intérêts, impôts et amortissement. Selon les PCGR au Canada, l'amortissement comprend la dépréciation.

CDMA2000 : 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 IS-95. La première étape de l'évolution vers la CDMA2000 après la IS-95 s'appelle 1XRTT. Voir aussi IS-95 et AMRT.

Cellulaire : Service de radiotéléphonie mobile offert en vertu d'une licence d'Industrie Canada au Canada et de la FCC aux États-Unis, permettant d'utiliser un spectre de 50 MHz dans la bande des 800 MHz. Dans chaque région du Canada, il y a deux licences 25 MHz en exploitation.

Commerce électronique : Affaires qui sont faites par mode électronique, habituellement par Internet.

Commerce mobile : Le commerce mobile désigne l'achat et la vente de biens et de services par des appareils portatifs sans fil comme des téléphones cellulaires et des assistants numériques.

Commutateur : Ordinateur central du réseau de télécommunications sans fil ayant pour fonction la gestion de la mobilité, l'interconnexion au RTPC et la comptabilité détaillée des appels.

CRTC (Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes) : Organisme de réglementation fédéral pour les radiodiffuseurs et les télédiffuseurs, ainsi que les sociétés de télécommunication et de cablodistribution au Canada.

Ethernet : Méthode habituelle de mettre des ordinateurs en réseau dans un réseau local. Ethernet supportera environ 10 000 000 de bits par seconde et peut être utilisé avec presque n'importe quelle sorte d'ordinateur.

Fournisseur de service Internet : Société qui vend le service d'accès Internet aux clients résidentiels et d'affaires.

FSA - (fournisseur de services d'applications) : Société qui offre à des personnes ou à des entreprises l'accès par Internet à des applications et à des services connexes qui devraient autrement être situés sur leurs propres ordinateurs personnels ou d'entreprise.

GHz : Gigahertz. Voir Hertz.

Groupement : Groupe de services de télécommunication, c'est-à-dire les caractéristiques d'appels, Internet et les interurbains, qui sont vendus dans un tout à un prix inférieur à celui que les clients paieraient s'ils les achetaient séparément.

GSM (d'après l'anglais Global System for Mobile Communications, réseau universel de communications mobiles) : Le GSM est une norme de communications numériques reposant sur l'AMRT qui est largement répandue en Europe et dans le monde sur les bandes des 900 MHz et des 1800 MHz. Une variante appelée SCP-1900 a été mise au point dans la bande de fréquences des 1,9 GHz pour les SCP en Amérique du Nord.

Hertz : Unité dimensionnelle de mesure de la fréquence à laquelle un signal électromagnétique effectue des cycles entre les états inférieur et supérieur en passant par l'état à valeur zéro. Un hertz (HZ) est égal à un cycle par seconde. Le symbole kHz (kilohertz) est égal à mille hertz, le symbole MHz (mégaHertz) est égal à un million de hertz et le symbole GHz est égal à un milliard de hertz.

iDEN : Technologie de réseau RMSA mise au point par Motorola pour utiliser les voies de RMS analogique de 800 MHz comme service de RMSA numérique. Les signaux numériques assurent une efficacité accrue du spectre et une capacité accrue du système.

Industrie Canada : Le ministère fédéral canadien de l'Industrie, au nom du ministre canadien de l'Industrie, qui est notamment chargé d'établir la politique nationale en matière de télécommunications, de réglementer, d'attribuer et d'administrer le spectre radioélectrique au Canada, et qui établit les exigences techniques des divers systèmes de communications sans fil.

Internet : Toile mondiale de réseaux qui relie tous les ordinateurs du monde, donnant un accès rapide à des renseignements de sources multiples. Internet a été créé par le Department of Defense américain pendant la guerre froide.

IS-95 (d'après l'anglais Interim standard, Norme provisoire 95) : Une version de l'AMRC homologuée par la Telecommunications Industry Association employée par TELUS Mobilité et d'autres réseaux partout dans le monde. 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 appareil radio ou son téléphone alors qu'il se trouve dans le territoire de desserte d'une autre entreprise. L'itinérance nécessite une entente entre les exploitants.

Kbps (kilobits par seconde) : Milliers de bits par seconde utilisés pour décrire la vitesse de connexion du réseau ou d'un moyen de télécommunication.

Largeur de bande : Différence entre les fréquences limites extrêmes d'une bande de fréquences continue ou indicateur de la capacité de transport d'information d'un canal. Plus la largeur de bande est étendue, plus la capacité de transport d'information d'un canal est élevée.

Ligne d'abonnés : Voie de transmission reliant l'équipement de l'abonné au réseau de télécommunication.

Ligne d'abonné numérique asynchrone : Technologie qui permet aux lignes téléphoniques en cuivre existantes d'acheminer la voix, des données et des images vidéos à des vitesses très élevées.

Mbps (mégabits par seconde) : Millions de bits par seconde, utilisé pour décrire la vitesse de connexion du réseau ou d'un moyen de télécommunication.

MHz : Mégahertz. Voir Hertz.

MTA - (mode de transfert asynchrone) : Technologie de commutation à haute vitesse qui achemine la voix, les données et les images vidéos à grande vitesse sur le même réseau.

Multimédia : Combinaison de divers types de supports (textes, graphiques, animation, audio, etc.) pour communiquer de l'information. Le terme renvoie également aux produits d'information comprenant du texte, de l'audio et du contenu visuel.

MyBC.com : Site Web de nouvelles et d'information à l'intention de la population de la Colombie-Britannique. Le site fournit des renseignements concernant les nouvelles, les sports, les spectacles, les annuaires, les cartes et les services de communication.

MyTO.com : Portail Web local le plus complet de Toronto. Le site fournit des renseignements concernant les nouvelles, les sports, les spectacles, les annuaires, les cartes et les services de communication.

Numérique : Méthode de transmission employant une séquence d'impulsions discrètes qui représente les chiffres binaires 0 et 1 pour indiquer une information précise, par opposition au signal analogique continu. En comparaison des systèmes analogiques, les systèmes numériques offrent souvent une capacité, une confidentialité et une clarté d'appel accrues ainsi que de meilleures caractéristiques.

PCGR : Principes comptables généralement reconnus.

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 (voir MyBC.com comme exemple).

Prépayé : Mode de paiement des services sans fil qui permet à l'abonné de payer à l'avance pour une quantité déterminée de temps d'antenne. Le compte de l'utilisateur est généralement débité en temps réel à mesure qu'il utilise le temps d'antenne de manière à ce que l'utilisation effective ne dépasse pas le montant prépayé, jusqu'à ce qu'un nouveau montant soit prépayé par l'utilisateur.

Protocole Internet (IP, d'après l'anglais Internet protocol) : Normes adoptées par le monde Internet pour faciliter des tâches spécifiques comme le transfert de dossiers entre ordinateurs et l'envoi de courrier.

RE (réseau étendu) : Réseau de données couvrant une zone plus grande que celle d'un RL (réseau local) à l'extérieur de l'immeuble, par des lignes de télécommunications pour se raccorder à d'autres RL sur de grandes distances.

Relais de trame : Technologie de commutation par paquet à haute vitesse qui a évolué pour rejoindre le marché interconnexion entre réseaux locaux d'entreprises. Le relais de trame est conçu pour procurer une transmission par paquet à haute vitesse, des délais de réseau très courts et une utilisation efficace des bandes passantes du réseau.

Réseau de fibre : Transmet l'information par impulsions lumineuses sur des fibres de verre de la grosseur d'un cheveu. Les câbles de fibre optique sont plus petits et plus légers que les câbles conventionnels qui utilisent le fil de cuivre ou le câble coaxial, bien qu'ils puissent transporter davantage d'information, ce qui les rend utiles pour la transmission de grandes quantités de données entre ordinateurs ou de nombreuses conversations téléphoniques simultanées.

Réseau local d'entreprise (RLE) : Moyen de brancher plusieurs ordinateurs, généralement dans la même salle ou dans le même immeuble, de façon à ce qu'ils puissent partager les dossiers et les appareils comme les imprimantes et les copieurs.

RMPA - (revenu moyen par appareil) : Revenu moyen par appareil, ou par abonné sans fil, exprimé sous forme de taux mensuel pour une période de mesure donnée.

RMMP - (revenu moyen par minute) : Pour le trafic interurbain.

RMSA - (radiocommunication mobile spécialisée améliorée) : Réseaux de radiocommunication mobile spécialisée qui ont intégré la réutilisation de la fréquence et la technologie de IAMRT pour accroître leur capacité et pour offrir un service sur de très grandes zones de rayonnement. Un réseau de RMSA est conçu non seulement pour offrir le service de télédepêche associé à la RMS, mais également pour offrir des services de téléphonie mobile et de messagerie brève, de même que des services à commutation de circuit et de transmission de données par paquet.

RNIS (réseau numérique à l'intégration de services) : Réseau commuté qui assure une connectivité numérique de bout en bout pour transmettre la voix ou les données simultanément par des canaux de radiocommunications multiplex multiples et pour utiliser une transmission qui respecte des normes définies à l'échelle internationale.

RPV (réseau privé virtuel) : Un réseau de données privé qui se sert d'une infrastructure de télécommunication publique, préservant la confidentialité grâce à l'utilisation d'un réseau sécurisé privé et de procédures de sécurité.

SCP (service 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 pour les services publics occupe la bande de fréquences des 1,9 GHz.

SCTDP - (système cellulaire numérique de transmission de données par paquet) : Spécification pour soutenir l'accès sans fil à Internet et à d'autres réseaux publics commutés par paquet.

Site cellulaire : Emplacements individuels de transmetteur, de récepteur, d'antenne et de matériel de signalisation et matériel connexe.

SONET (d'après l'anglais Synchronous optical network, réseau optique synchrone) : Norme d'interface optique qui permet l'interconnectabilité de transmission de produits de la part de multiples vendeurs.

Spectre : La gamme de radiofréquences électromagnétiques servant à transmettre du son, des données et de la vidéo.

Taux de désabonnement : Le nombre d'appareils d'abonnés débranchés divisé par le nombre d'appareils moyen sur le réseau, exprimé sous forme de taux mensuel pour un période de mesure donnée.

Technologie de l'information (TI) : Expression qui comprend toutes les formes de technologie utilisées pour créer, emmagasiner, échanger et se servir de l'information sous divers types (données, conversations, images fixes, projections animées, multimédia et autres types, notamment ceux qui n'ont pas encore été créés).

Téléavertissement : Services de messagerie textuelle sans fil.

VoIP (voix sur IP) : Transmission en temps réel de signaux vocaux par Internet ou le réseau IP.

WAP (d'après l'anglais wireless application protocol, protocole d'application sans fil) : Norme à la grandeur de l'industrie pour le développement d'applications et de services de transmission de données disponibles sur les réseaux de communication sans fil. TELUS Mobilité est membre du WAP Forum, qui est en train de mettre au point la spécification de protocole sans fil globale et ouverte qui fonctionne sur différentes technologies de réseaux sans fil.

> Bourses et symboles boursiers

Bourse de Toronto :

Actions ordinaires avec droit de vote de TELUS	T
Actions ordinaires sans droit de vote de TELUS	T.A

New York Stock Exchange :

Actions ordinaires sans droit de vote de TELUS	TU
--	----

> Propriété au 31 décembre 2000

Total des actions ordinaires en circulation	287 069 393
---	-------------

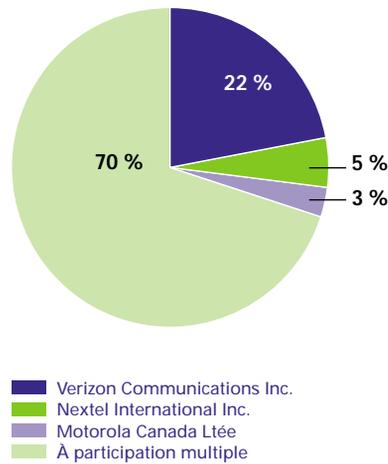
Propriété d'actions ordinaires avec droit de vote

Verizon Communications Inc.	47 357 956	26,6 %
À participation multiple	130 658 724	73,4 %
Total des actions en circulation	178 016 680	100,0 %

Propriété des actions ordinaires sans droit de vote

Verizon Communications Inc.	15 784 984	14,5 %
Nextel International Inc.	13 699 610	12,6 %
Motorola Canada Ltée	9 679 873	8,9 %
À participation multiple	69 888 246	64,0 %
Total des actions en circulation	109 052 713	100,0 %

PROPRIÉTÉ CONSOLIDÉE DES ACTIONS
(31 décembre 2000)



En vertu des lois fédérales en vigueur, un non-Canadien ne peut être propriétaire de plus de 33 1/3 % des actions ordinaires avec droit de vote d'une société de télécommunication canadienne, y compris TELUS. Afin de vérifier et de surveiller ce niveau de participation, nous avons mis en place un système de réservation. Suivant ce système, l'acquéreur non canadien d'actions ordinaires avec droit de vote doit obtenir un numéro de réservation auprès de notre agent des transferts, la Société de fiducie Computershare du Canada¹, en appelant le service de réservation au 1 877 267-2236. L'acquéreur est informé à l'intérieur d'un délai de deux heures s'il est en mesure d'obtenir des actions ordinaires avec droit de vote.

Il n'existe aucune restriction quant à la propriété des actions ordinaires sans droit de vote.

¹ auparavant la Compagnie Montréal Trust

> Cours et volumes des actions

BOURSE DE TORONTO

Actions ordinaires avec droit de vote (T) (\$ CA, volumes en millions)

	2000					1999*				
	T1	T2	T3	T4	Année 2000	T1	T2	T3	T4	Année 1999
Haut	45,50	44,50	46,40	42,00	46,40	43,00	39,85	36,70	37,70	43,00
Bas	33,75	34,25	35,80	36,45	33,75	35,55	34,70	30,40	28,10	28,10
Clôture	43,00	39,50	40,50	41,55	41,55	37,00	35,40	30,65	35,15	35,15
Volume	26,4	19,5	29,7	20,1	95,8	13,8	14,6	13,1	14,6	56,1
Dividende	0,35	0,35	0,35	0,35	1,40	0,35	0,35	0,35	0,35	1,40

Actions ordinaires sans droit de vote (T.A) (\$ CA, volumes en millions)

	2000					1999*				
	T1	T2	T3	T4	Année 2000	T1	T2	T3	T4	Année 1999
Haut	44,25	43,50	46,45	40,95	46,45	40,80	39,50	35,35	36,00	40,80
Bas	33,00	34,60	34,10	35,30	33,00	33,50	33,95	28,80	27,25	27,25
Clôture	43,00	39,45	39,10	39,25	39,25	35,75	34,85	30,25	34,85	34,85
Volume	10,3	8,0	28,5	22,4	69,2	7,1	5,9	4,8	5,0	22,8
Dividende	0,35	0,35	0,35	0,35	1,40	0,35	0,35	0,35	0,35	1,40

* Du 1^{er} février au 31 décembre 1999 – comprend les volumes de la Bourse de Montréal

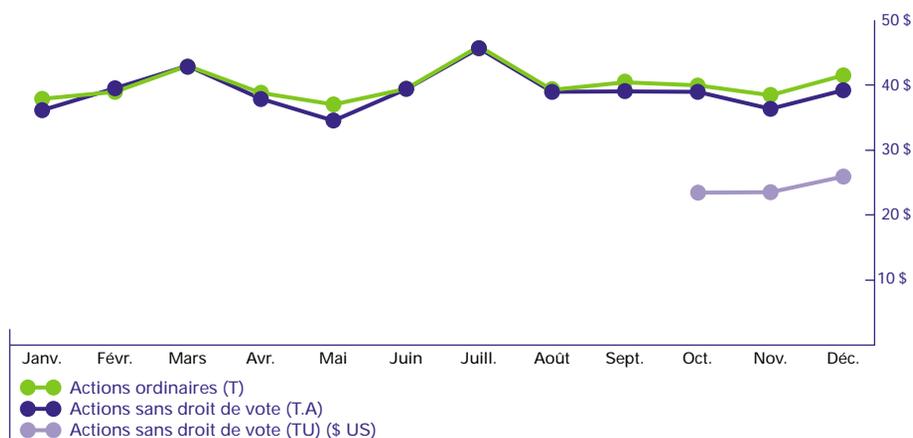
NEW YORK STOCK EXCHANGE**

Actions ordinaires sans droit de vote (TU)
(\$ US, volumes en millions)

	2000				Année 2000
	T1	T2	T3	T4	
Haut				26,81	26,81
Bas				23,25	23,25
Clôture				25,94	25,94
Volume				8,1	8,1
Dividende				0,23	0,23

**Inscrites à la NYSE le 17 octobre 2000

> Cours de clôture mensuels de 2000 des T, T.A et TU



> **Actionnaires inscrits**

	2000	1999
Actions ordinaires avec droit de vote de TELUS	45 042	48 754
Actions ordinaires sans droit de vote de TELUS	43 705	47 306

L'inscription est attestée par La Caisse canadienne de dépôt de valeurs Limitée (CDS), qui est dépositaire de titres pour le compte de bon nombre d'institutions. À la fin de 2000, il y avait, selon les estimations, 70 000 actionnaires non inscrits de TELUS pour chacune des deux catégories d'actions.

> **Si vous avez besoin d'aide pour l'une des opérations suivantes**

- échange de certificats d'actions de BC TELECOM ou de TELUS Corporation (datés avant le 1^{er} février 1999) contre des certificats d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote de la nouvelle TELUS
- changement d'adresse
- transfert d'actions
- choix de recevoir les rapports trimestriels par la poste
- perte de certificats d'actions
- regroupement de plusieurs envois postaux destinés à un actionnaire
- liquidations de successions
- paiement de dividendes ou virement automatique de dividendes dans votre compte bancaire canadien
- adhésion au régime de réinvestissement de dividendes et d'achats d'actions

Veillez communiquer avec l'agent des transferts et l'agent comptable des registres

- 1 800 558-0046 (sans frais en Amérique du Nord)
- (403) 267-6555 (à l'extérieur de l'Amérique du Nord)
- Télécopieur : (403) 267-6592
- Site Web : www.computershare.com
- Courriel : caregistryinfo@computershare.com

Société de fiducie Computershare du Canada¹

Services aux actionnaires
600, 530 – 8th Avenue SW
Calgary (Alberta) CANADA T2P 3S8

Computershare a également des bureaux à Vancouver, à Edmonton, à Winnipeg, à Toronto, à Montréal et à Halifax.

¹ auparavant la Compagnie Montréal Trust

> **Cours du jour d'évaluation**

Aux fins des gains en capital, les dates et les cours d'évaluation sont les suivants :

(\$ CA)	Date d'évaluation	Cours	Cours après l'échange en actions de TELUS
BC TELECOM	22 décembre 1971	6,375	6,375
BC TELECOM	22 février 1994	25,25	25,25
TELUS avant la fusion	22 février 1994	16,875	21,71

> **Si vous avez besoin d'aide en ce qui a trait aux :**

- renseignements sur la fusion
- données financières ou statistiques additionnelles
- faits nouveaux touchant le secteur ou la société
- communiqués de presse ou présentations à l'intention des investisseurs les plus récents

Veillez communiquer avec le service des relations avec les investisseurs

- 1 800 667-4871* (sans frais en Amérique du Nord)
- (780) 493-7311 (à l'extérieur de l'Amérique du Nord)
- Télécopieur : (780) 493-7399
- Courriel : ir@telus.com

*Renseignements disponibles par télécopieur sans frais d'interurbain

Relations avec les investisseurs
30, 10020 – 100th Street NW
Edmonton (Alberta) CANADA T5J 0N5

> **Visitez notre site Internet**

<http://www.telus.com>

> **Siège social de TELUS**

21st Floor, 3777 Kingsway
Burnaby (Colombie-Britannique) CANADA V5H 3Z7
Tél. : (604) 432-2151
Télec. : (604) 432-2984

> **Renseignements généraux sur TELUS**

1 888 223-0300 (sans frais en Amérique du Nord)

> **Vérificateurs**

Arthur Andersen s.r.l.

> Fusions et acquisitions - Incidences pour les actionnaires

FUSION DE BC TELECOM ET DE TELUS CORPORATION

Les actions ordinaires de BC TELECOM et de TELUS Corporation (datées avant le 1^{er} février 1999) ne peuvent plus être négociées sur les marchés boursiers. Si vous détenez toujours un certificat d'actions pour l'une ou l'autre de ces sociétés, vous devez le faire remplacer par un certificat d'actions ordinaires avec droit de vote ou d'actions ordinaires sans droit de vote de la nouvelle TELUS. Veuillez communiquer avec Computershare¹, qui vous indiquera la marche à suivre. L'échange se fera selon les modalités suivantes :

Si vous détenez toujours des actions de BC TELECOM :

- 75 % de vos actions de BC TELECOM seront échangées contre des actions ordinaires avec droit de vote de la nouvelle TELUS
- 25 % de vos actions de BC TELECOM seront échangées contre des actions sans droit de vote de la nouvelle TELUS
- Dans chaque cas, l'échange se fera à raison de une ancienne action pour une nouvelle.

Si vous détenez toujours des actions de TELUS Corporation (datées avant le 1^{er} février 1999) :

- 75 % de vos actions de TELUS avant la fusion seront échangées contre des actions ordinaires avec droit de vote de la nouvelle TELUS
- 25 % de vos actions de TELUS avant la fusion seront échangées contre des actions ordinaires sans droit de vote de la nouvelle TELUS
- Dans chaque cas, l'échange se fera à raison de une ancienne action pour 0,7773 action nouvelle.

Pour ce qui est des actionnaires inscrits, les fractions d'action seront payées par chèque.

QUÉBECTEL

TELUS a acquis une participation de 70 % dans QuébecTel le 1^{er} juin 2000. Si vous détenez toujours des certificats d'actions de QuébecTel, vous devez déposer vos actions auprès du Trust Général du Canada afin de recevoir un paiement de 23,00 \$ par action.

Vous pouvez communiquer avec le Trust Général du Canada au 1 800 341-1419 ou au (514) 871-7171.

CLEARNET

Si vous détenez toujours des certificats d'actions de Clearnet Communications, vous devez déposer vos actions auprès de Computershare¹ afin de recevoir votre contrepartie.

- À la date de prise en livraison du 20 octobre 2000, le facteur de calcul proportionnel appliqué à la partie en espèces du choix en espèces seulement ou d'une combinaison en espèces et en actions est de 68,9557 %, le paiement proportionnel est de 37,3103 \$ par action, et la juste valeur marchande des actions sans droit de vote de TELUS au 20 octobre est de 38,70 \$.

¹ auparavant la Compagnie Montréal Trust

- À la date de prise en livraison du 12 janvier 2001, le facteur de calcul proportionnel appliqué à la partie en espèces du choix en espèces seulement ou d'une combinaison en espèces et en actions est de 67,5335 %, le paiement proportionnel est de 38,1725 \$, et la juste valeur marchande des actions sans droit de vote de TELUS au 12 janvier est de 38,05 \$.
- Si vous n'avez pas déposé vos actions à l'une ou l'autre des dates qui précèdent, vos certificats d'actions ont été annulés le 12 janvier 2001, en attendant le dépôt de vos certificats auprès de Computershare¹. Étant donné que les actions restantes seront déposées à l'occasion, il n'existe aucune combinaison de préférences possible et, en conséquence, chaque dépôt recevra l'offre originale de 50 % en espèces et de 50 % en actions sans droit de vote de TELUS. Le paiement proportionnel est de 38,1725 \$, la juste valeur marchande des actions sans droit de vote de TELUS au 12 janvier 2001 est de 38,05 \$.

On peut trouver de plus amples renseignements sur la façon dont votre possession d'actions a été touchée sur notre site Web à l'adresse www.telus.com.

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

Les actionnaires admissibles qui souhaitent acquérir, sans frais, des actions ordinaires avec droit de vote additionnelles de TELUS peuvent se prévaloir de ce régime.

Selon les modalités du régime de réinvestissement de dividendes, les actionnaires admissibles peuvent automatiquement faire réinvestir leurs dividendes dans des actions ordinaires avec droit de vote additionnelles.

Selon les modalités du régime d'achat d'actions, les actionnaires admissibles peuvent acheter chaque mois des actions ordinaires avec droit de vote de TELUS (jusqu'à concurrence de 20 000 \$ par année civile et sous réserve d'un seuil minimal de 100 \$ par opération) au cours du marché sans devoir verser des frais de courtage ou de service.

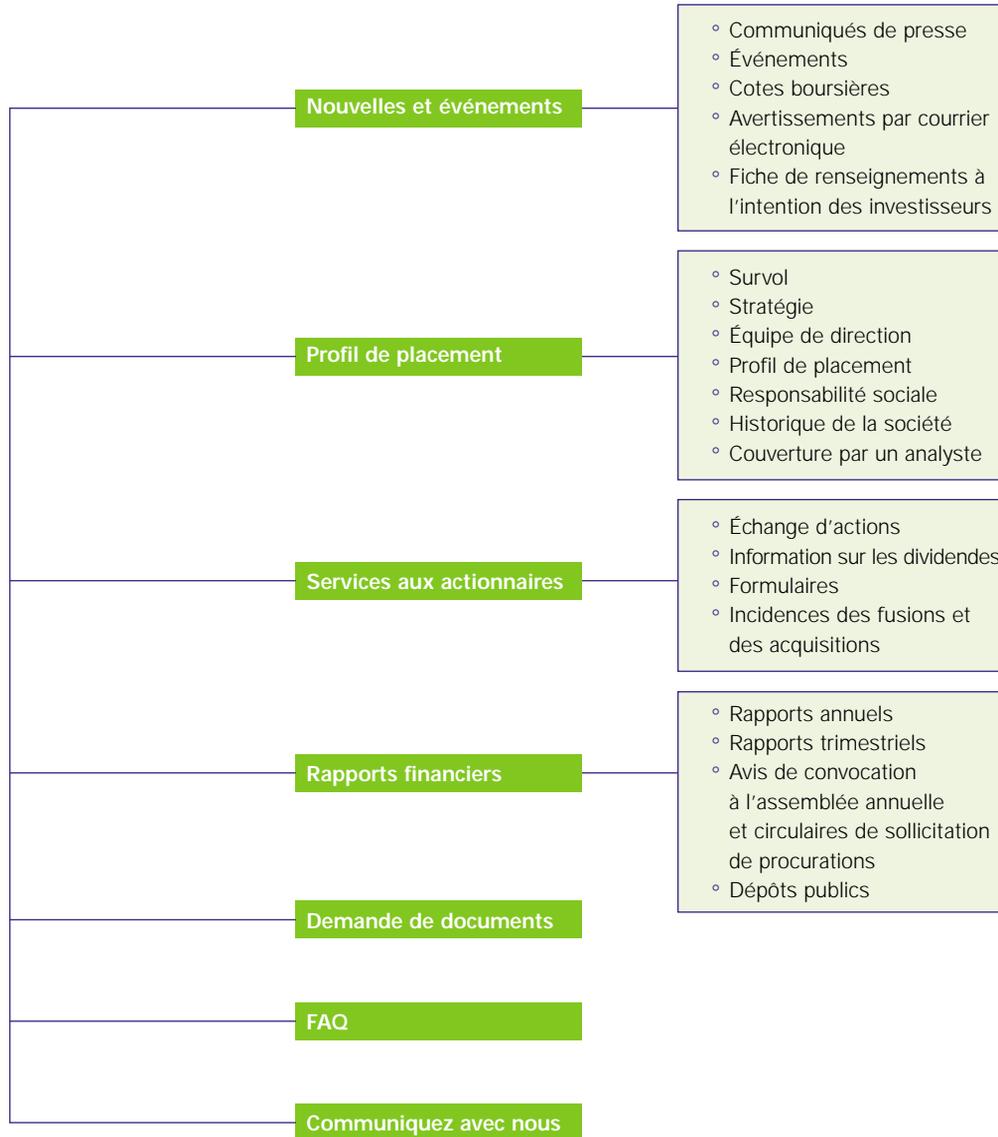
Il est possible d'obtenir des brochures explicatives auprès de Computershare¹ ou de visiter notre site Web à l'adresse www.telus.com.

> Dates importantes de 2001 - Résultats et dividendes

Dates prévues de clôture des registres	Dates prévues de paiement des dividendes	Dates prévues de publication des résultats
9 mars	1 ^{er} avril	2 mai
8 juin	1 ^{er} juillet	26 juillet
10 septembre	1 ^{er} octobre	25 octobre
11 décembre	1 ^{er} janvier 2002	février 2002

www.telus.com > à propos de TELUS > Investisseurs

La section des investisseurs du site Web de TELUS a récemment été mise à jour pour offrir aux utilisateurs plus d'information et une meilleure fonctionnalité. Les modifications comprennent une navigation améliorée, l'ajout d'une section de survol stratégique, une foire aux questions, des renseignements sur les cotes boursières et un service de courrier électronique qui avertit les abonnés à propos d'annonces et d'événements importants. Surveillez notre site pour y voir d'autres améliorations au cours de l'année 2001.



> Assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires de TELUS Corporation

Le mercredi 2 mai 2001, une assemblée multisite aura lieu aux endroits suivants :

à 10 h (heure du Pacifique)

Hotel Vancouver

900 West Georgia Street

Vancouver (Colombie-Britannique)

à 11 h (heure des Rocheuses)

The Westin Edmonton

10135 – 100 Street

Edmonton (Alberta)

À 13 h (heure de l'Est)

Metro Toronto Convention Centre

255 Front Street West

South Building

Toronto (Ontario)

> profil de la société

TELUS Corporation est l'une des plus importantes sociétés de télécommunications au Canada. La société fournit un éventail complet de produits et de services de télécommunications qui relient les Canadiens au monde entier. Dans l'Ouest canadien, nous sommes le fournisseur principal d'une vaste gamme de services complets de données, de la voix, IP et du sans-fil, tant aux entreprises qu'aux consommateurs. Nous fournissons également un service sans fil national aux entreprises et aux consommateurs. Dans le centre et l'est du Canada, nous prenons de l'expansion en nous concentrant sur les solutions d'affaires évoluées qui concernent les données et Internet. Notre objectif stratégique est de libérer le pouvoir d'Internet afin de livrer aux Canadiens les meilleures solutions au foyer, au travail et sur la route.

En 2000, nous avons généré des produits de 6,4 milliards de dollars et avons amélioré notre position à l'échelle nationale en faisant l'acquisition de QuébecTel, fournisseur de services complets de télécommunications, et de Clearnet Communications Inc., société de services sans fil numériques.

Reportez-vous à la rubrique « Survol des activités de TELUS » aux pages 15 à 17

> table des matières

2 Points saillants des données financières et d'exploitation	32 Foire aux questions
4 Message du président du conseil	38 Engagement social de TELUS
5 Message du président et chef de la direction	39 Données financières trimestrielles
13 Équipe de direction	40 Statistiques sur sept exercices
14 Cibles pour 2001	42 Commentaires et analyse par la direction
15 Survol des activités de TELUS	61 États financiers consolidés
18 TELUS Mobilité	92 Notes biographiques sur l'équipe de direction
22 TELUS Communications	96 Conseil d'administration
22 Solutions consommateur	97 Glossaire
24 Solutions d'affaires	99 Renseignements aux investisseurs
26 Solutions clientèle	
28 Québec	
30 Marché global et partenariats	



Chez TELUS, nous visons toujours plus haut. Non seulement nous atteignons nos objectifs, mais nous trouvons constamment de nouvelles façons d'offrir des solutions à notre clientèle. Recherchez ce symbole pour obtenir des exemples de la façon de TELUS de viser dans le mille.

Avis d'exonération relatif aux déclarations prospectives

Le présent rapport contient des déclarations au sujet d'événements et de résultats financiers futurs prévus de TELUS qui sont de nature prospective et qui sont assujetties à des risques et des incertitudes. Les facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont prévus comprennent les éléments dont il est question dans le présent rapport, mais pourraient également comprendre la conjoncture économique et commerciale, la concurrence, l'évolution technologique, les décisions en matière de réglementation, l'imposition et d'autres facteurs de risque qui sont mentionnés à l'occasion dans des rapports déposés en vertu des lois canadiennes et américaines sur les valeurs mobilières applicables. Reportez-vous à la page 51.

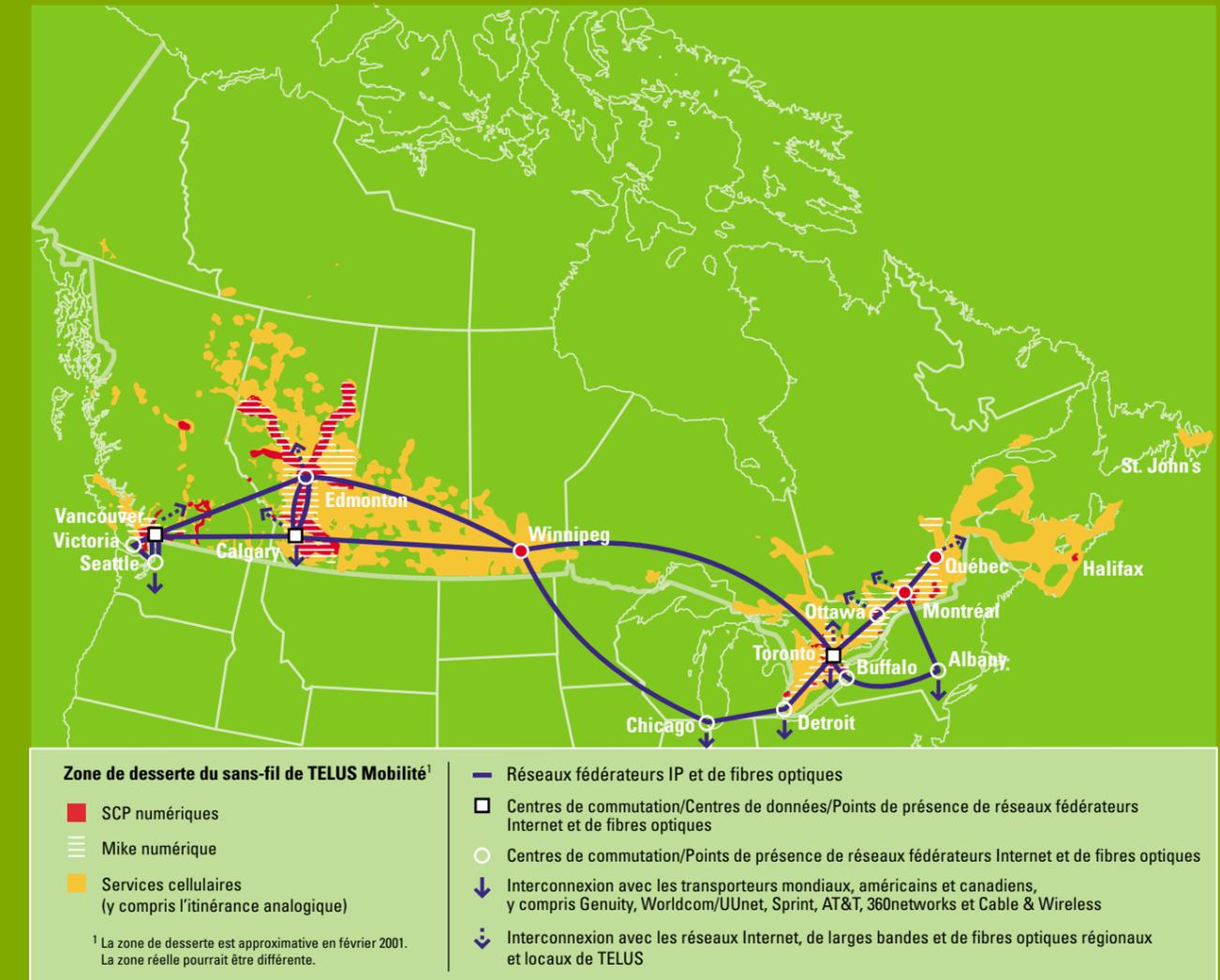
Droit d'auteur, marques de commerce

Certaines marques de produits et de services mentionnées dans le présent rapport sont des marques de commerce : * désigne celles qui sont utilisées sous licence; MC/MD désignent celles qui appartiennent à TELUS Corporation.

une équipe > une marque > une stratégie

Infrastructure nationale de TELUS

- > ZONE DE DESSERTE DU SANS-FIL DE TELUS MOBILITÉ
- > RÉSEAU FÉDÉRATEUR DE FIBRES OPTIQUES
- > RÉSEAU FÉDÉRATEUR DE PROTOCOLE INTERNET



La clé des services intégrés devant être fournis par TELUS repose sur ses réseaux et sa zone de desserte du sans-fil. Les voies d'acheminement du réseau fédérateur de fibres optiques de TELUS soutiennent le protocole Internet (IP) et le trafic de données entre de grands centres interurbains au Canada, ainsi qu'aux États-Unis. TELUS peut ainsi transmettre de larges volumes de données, permettant aux clients et aux utilisateurs des réseaux de données de sociétés privées et Internet publics de bénéficier de technologies des communications du 21^e siècle. TELUS offre maintenant une zone de desserte du sans-fil d'Est en Ouest à 23,7 millions de Canadiens sur une population totale de 31 millions de personnes.