

nous sommes



Rapport annuel 2001

profil de la société

TELUS Corporation est l'un des plus importants fournisseurs de services de données, de protocole Internet (IP), de transmission de la voix et de communications sans fil au Canada. Nous fournissons et intégrons un éventail complet de produits et de services de télécommunications qui relient les Canadiens au monde entier. Notre stratégie est de libérer le pouvoir d'Internet afin d'offrir aux Canadiens les meilleures solutions au foyer, au travail et sur la route.

En 2001, nous avons généré des produits d'exploitation de 7,2 milliards de dollars et avons consolidé davantage notre position à l'échelle nationale en réalisant l'intégration de Clearnet, que nous avons renommée TELUS Mobilité, en faisant l'acquisition de plusieurs petites sociétés de données et de services Internet et en achevant la construction de notre réseau fédérateur IP à travers le Canada.

le futur est simple^{MD}

table des matières

i	survol des activités de TELUS	26	foire aux questions
1	points saillants des données financières et d'exploitation	31	investissement dans la communauté
2	pourquoi investir dans TELUS	32	déclarations prospectives
3	cibles pour 2002	33	statistiques financières et d'exploitation
4	lettre aux actionnaires	38	analyse de la direction
	impératifs stratégiques	57	états financiers consolidés
10	fournir des solutions intégrées	84	équipe de haute direction et conseil d'administration
13	augmentation de la capacité à l'échelle nationale	85	glossaire
16	partenariats, acquisitions et dessaisissements	88	renseignements à l'intention des investisseurs
19	accent mis sur la croissance de l'entreprise des données, du protocole Internet et du sans-fil	cai	carte de l'infrastructure nationale
22	nous sommes une équipe		
24	exploitation des capacités internes		



Avis relatif aux déclarations prospectives.

Le présent rapport contient des déclarations au sujet d'événements et de résultats financiers et d'exploitation futurs prévus de TELUS qui sont de nature prospective et qui sont assujetties à des risques et à des incertitudes. Par conséquent, ces déclarations sont faites sous réserve des risques et des incertitudes inhérents aux prévisions. Les facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont prévus comprennent la conjoncture économique et la situation commerciale, la concurrence, l'évolution technologique, les mesures réglementaires, l'imposition et d'autres facteurs de risque qui sont mentionnés dans le présent rapport et dans d'autres documents d'information déposés en vertu des lois canadiennes et américaines sur les valeurs mobilières applicables. Reportez-vous à la page 32.

Droits d'auteur, marques de commerce

© 2002 TELUS Corporation. Tous droits réservés. Certaines marques de produits et de services nommées dans le présent rapport sont des marques de commerce : * désigne celles qui sont utilisées sous licence; MC et MD désignent celles qui appartiennent à TELUS Corporation ou à ses filiales.

survol des activités de TELUS

points saillants de 2001

TELUS Communications

- Entreprise de services locaux titulaire (ESLT) à services complets offrant des services locaux, interurbains, de données, Internet et autres aux entreprises et aux consommateurs dans l'Ouest canadien et l'Est du Québec.
- Fournit des solutions de données, d'IP et de la voix aux clients d'affaires dans tout le Canada.
- Compte 5,0 millions de lignes d'accès au réseau à travers le Canada.
- Avec ses 670 000 abonnés à Internet :
 - est le deuxième fournisseur de service Internet (FSI) dans l'Ouest canadien et le troisième FSI en importance au Canada;
 - a augmenté le nombre de ses abonnés Internet haute vitesse de 157 % pour le porter à 215 000.
- Dans la région du centre du Canada, se concentre sur le marché des petites et moyennes entreprises et, de façon sélective, sur celui des grandes entreprises :
 - a conclu un contrat de huit ans évalué jusqu'à 200 millions de dollars avec le gouvernement du Canada en vue de fournir un réseau de données géré dans tout le pays.
- A ouvert deux centres de données Internet (CDI) *intelligents* à Toronto et à Calgary et est devenu le fournisseur principal de services d'hébergement de données gérées au Canada avec son réseau national de CDI.
- A mis en service un réseau fédérateur IP et de fibres optiques national de 8 900 kilomètres permettant l'acheminement et la connectivité diversifiés vers les États-Unis, qui lui permet de fournir des solutions de largeur de bande allant de la ligne privée aux services de largeur de bande gérée.
- A conclu un partenariat avec Microsoft* pour devenir la première société de télécommunications canadienne à offrir des services voix sur IP (VoIP) de grande qualité et faciles à utiliser.
- A su conserver, à titre d'ESLT, ses parts du marché des services locaux et d'interurbains de 98 % et de 79 %, respectivement.
- A mis l'accent sur les groupements de services intégrés; a vendu 915 000 groupements de services résidentiels, une augmentation de 20 % par rapport à 2000.

TELUS Mobilité

- Principal fournisseur national de services sans fil doté de ses installations :
 - compte 2,6 millions d'abonnés, 31 millions de POP visés par une licence (population);
 - la société la plus importante en termes de produits d'exploitation;
 - le revenu moyen par appareil (RMPA) le plus élevé;
 - la meilleure position en termes de spectre au Canada;
 - chef de file du marché dans l'Ouest canadien.
- Réseaux :
 - société détenant une licence d'exploitation nationale qui occupe une place importante sur le marché des SCP numériques;
 - exploite le seul réseau iDEN (Mike^{MD}) au Canada.
- A forgé des liens stratégiques avec Verizon Wireless.
- Est la première entreprise canadienne de services sans fil à lancer le service Web sans fil facturé à l'utilisation.
- A conclu des conventions de revente et d'itinérance prolongées et améliorées avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless en vue d'accroître la clientèle de ses SCP numériques de plus de 7 millions de POP et de rejoindre ainsi environ 90 % de la population canadienne.
- A réussi à intégrer Clearnet et QuébecTel Mobilité et à accroître son BAIIA annuelle pro forma de 105 %.
- A obtenu, à un coût raisonnable, le spectre de SCP recherché au cours d'une enchère.

part des résultats consolidés de TELUS – réels



Produits d'exploitation
5,3 milliards de dollars

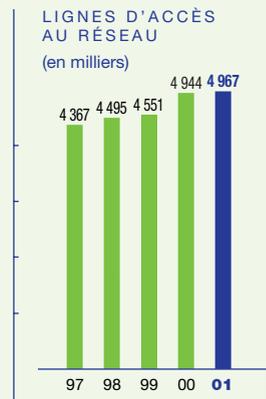
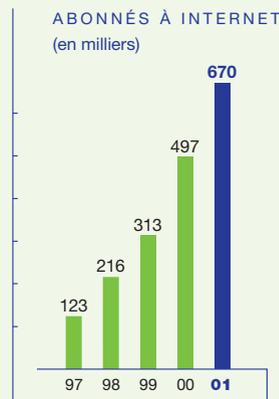


BAIIA
2,17 milliards de dollars



Dépenses en immobilisations
1,6 milliard de dollars

statistiques sur les abonnés



Exemples de produits et de services :

- Données** – ligne privée, services commutés, services Internet (par ligne commutée et par LNPA Velocity^{MD}), location de réseaux, gestion de réseaux (RL, RE) et hébergement Web
- Voix** – service téléphonique de base local et interurbain, services améliorés comme l'afficheur et les appels en attente, vente et location de matériel téléphonique et location de réseaux à d'autres fournisseurs de services

part des résultats consolidés de TELUS – réels



Produits d'exploitation
1,9 milliard de dollars



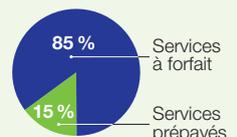
BAIIA
356 millions de dollars



Dépenses en immobilisations¹
1,0 milliard de dollars

1 – Comprend 356 millions de dollars pour le spectre

statistiques sur les abonnés



Combinaison de services choisis par l'abonné

Exemples de produits et de services :

- SCP numériques à forfait et prépayés (SCP de TELUS Mobilité et Payez & Parlez^{MC}), iDEN (Mike), services Internet sans fil comme My InBox^{MC} et Naviguez Entreprise

initiatives en 2002

TELUS Communications

objectifs



Produits d'exploitation
5,4 à 5,45 milliards de dollars



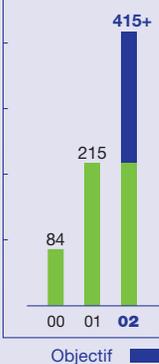
BAIIA
2,025 à 2,055 milliards de dollars



Dépenses en immobilisations
1,55 à 1,65 milliard de dollars

Il est prévu que la forte croissance interne sera neutralisée par les incidences défavorables des décisions réglementaires.

ABONNÉS À INTERNET HAUTE VITESSE (en milliers)



En raison de la forte demande continue pour le service Internet haute vitesse, nous prévoyons acquérir au moins 200 000 nouveaux abonnés pour le service par LNPA Velocity, et compterons alors au moins 415 000 abonnés, une augmentation de 93 %.

Unités d'exploitation axées sur le marché et la clientèle :

- Solutions consommateur
- Solutions d'affaires
- Solutions clientèle
- TELUS Québec
- Marché global et Partenariat

Unités d'aptitudes d'entreprise :

- Technologie et exploitation
- Marketing d'entreprise
- Transformation d'entreprise
- Ressources humaines
- Entreprises de risque TELUS

- Accroître l'efficacité en 2002 et par la suite.
- Tirer parti de ses positions privilégiées d'entreprise titulaire en vue de maintenir ses parts du marché traditionnel tout en accélérant la croissance des produits d'exploitation tirés des services de données, d'IP et sans fil.
- Tenir un rôle de premier plan au niveau de la qualité des services et de la limitation des coûts, y compris par l'amélioration des procédés dans l'ensemble de la société, le libre-service à la clientèle sur le Web et la différenciation des services au moyen de services groupés.
- Continuer de lancer des solutions intégrées innovatrices à services complets.
- Fournir le niveau souhaité de normalisation, des applications gérées ou des solutions personnalisées pour satisfaire les besoins de la clientèle.
- Accroître le marché des TI et des services d'hébergement Web.
- Exploiter le créneau des services de gros au moyen du nouveau réseau fédérateur IP national.
- Achever la construction des réseaux urbains de fibres optiques et faire passer le trafic de la clientèle en réseau sur le marché des entreprises non titulaires en Ontario et au Québec.
- Accélérer la croissance en Ontario et au Québec sur le marché des services de données destinés aux petites et moyennes entreprises et cibler certains clients chez les entreprises et les organismes gouvernementaux.
- Accroître les liens avec les clients de gros canadiens et internationaux.
- Tirer parti des liens stratégiques avec Verizon et Genuity.
- Continuer d'ouvrir l'accès à TELUS par l'entremise de son site Web, tant pour ses employés que ses clients.
- Conclure une convention collective tenant compte des aspects dynamiques de la concurrence dans notre industrie.

objectifs



Produits d'exploitation
2,1 à 2,15 milliards de dollars



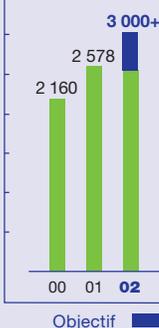
BAIIA
450 à 470 millions de dollars



Dépenses en immobilisations
560 millions de dollars (environ)

Nous visons une croissance du BAIIA d'environ 30 % et des dépenses en immobilisation réduites de façon significative.

ABONNÉS AUX SERVICES SANS FIL (en milliers)



La popularité du sans-fil devrait continuer d'augmenter de façon importante en 2002. Nous avons comme objectif de terminer l'année avec plus de 3 millions d'abonnés, une augmentation de 16 à 17 %.

TELUS Mobilité

- Continuer de viser une hausse rentable du nombre des abonnés, c'est-à-dire une hausse qui repose sur une augmentation solide des produits d'exploitation tirés des réseaux principaux et une croissance de premier plan du BAIIA plutôt que seulement sur le nombre des abonnés.
- Continuer de veiller au rapport coût-efficacité.
- Gérer un taux de désabonnement de 2 % ou moins en fournissant un niveau élevé de service à la clientèle et en mettant l'accent sur la fidélisation de la clientèle.
- Continuer d'adopter et de livrer des nouveaux produits et services de données sans fil et de commerce mobile en vue de tirer parti des possibilités à l'égard des services de données sans fil et IP, y compris le lancement du réseau grande vitesse 1XRTT.
- Mettre en application les conventions de revente et d'itinérance prolongées et améliorées conclues avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless, qui permettent d'ajouter 7 millions de POP à la zone de desserte sans augmentation significative des dépenses en immobilisations.
- Accroître la distribution dans le centre et l'est du Canada.
- Achever l'intégration du système national de facturation des services sans fil.

points saillants des données financières et d'exploitation

TELUS affiche des produits d'exploitation et un BAIIA accrus.

Les produits d'exploitation de TELUS ont augmenté de 18 % pour passer à 7,2 milliards de dollars, résultat attribuable à la fois à la croissance au titre des services de données, d'IP et sans fil et aux acquisitions. Son BAIIA a enregistré une hausse appréciable de 9 %, suscitée par ses services sans fil à l'échelle nationale et ses activités à titre d'entreprise titulaire dans l'Ouest. Son bénéfice a diminué en raison des charges d'amortissement et frais de financement accrus associés aux investissements dans la croissance et l'expansion nationale au moyen d'une série d'acquisitions, ainsi qu'aux dépenses en immobilisations. Ces opérations ont entraîné une augmentation de 7 % de l'actif total. La croissance de la clientèle des services sans fil et Internet a été particulièrement forte, atteignant 19 % et 35 %, respectivement.

(en millions de dollars sauf les montants par action)

	2001	2000	Variation en %
Activités			
Produits d'exploitation	7 203 \$	6 106 \$	18,0
BAIIA ¹	2 530	2 314	9,3
Bénéfice d'exploitation	837	1 132	(26,1)
Bénéfice net	454	461	(1,5)
Bénéfice par action en circulation	1,51	1,85	(18,4)
Bénéfice par action ²	0,86	2,01	(57,2)
Marge brute d'autofinancement tirée de l'exploitation ³	1 402	1 671	(16,1)
Marge brute d'autofinancement par action	4,76	6,76	(29,6)
Dépenses en immobilisations ⁴	2 605	1 441	80,8
Situation financière			
Total de l'actif	19 266 \$	18 047 \$	6,8
Endettement net ⁵	8 683	7 980	8,8
Avoir des actionnaires	6 987	6 418	8,9
Valeur comptable par action ordinaire	22,39	21,60	3,7
Capitalisation boursière des titres de participation ⁶	7 196	11 658	(38,3)
Autres renseignements (au 31 décembre)			
Lignes d'accès (en milliers)	4 967	4 944	0,5
Abonnés aux services sans fil (en milliers)	2 578	2 160	19,3
Total des abonnés à Internet (en milliers)	670	497	34,8
Abonnés à Internet par LNPA Velocity (en milliers)	215	84	157,0

1 – Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement, étant entendu que le bénéfice exclut les frais de restructuration.

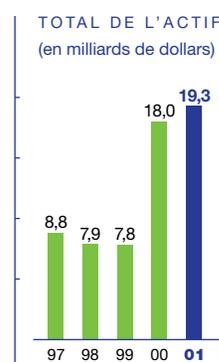
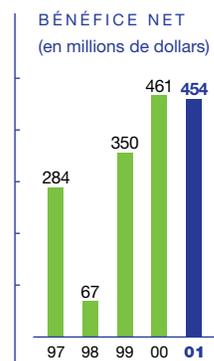
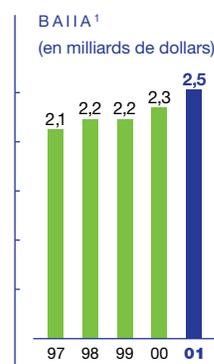
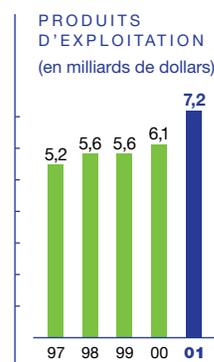
2 – Bénéfice tiré des actions ordinaires avec droit de vote et des actions sans droit de vote avant les activités abandonnées, l'amortissement des éléments d'actif incorporels acquis (après impôt), les coûts de restructuration et de refinancement non récurrents (après impôt), la réévaluation des impôts futurs à recouvrer et à payer et l'amortissement de l'écart d'acquisition, par action.

3 – Marge brute d'autofinancement tirée de l'exploitation redressée pour tenir compte des frais de restructuration.

4 – Les dépenses en immobilisations comprennent un montant de 356 millions de dollars engagé en 2001 pour les licences de service sans fil acquises au cours des enchères de spectre de SCP d'Industrie Canada.

5 – Obligations à court terme plus dettes à long terme après déduction de l'encaisse et des placements temporaires et la couverture du change relative aux billets libellés en dollars US.

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



pourquoi investir dans TELUS



TELUS devrait être une partie importante de votre portefeuille de placements pour les raisons suivantes :

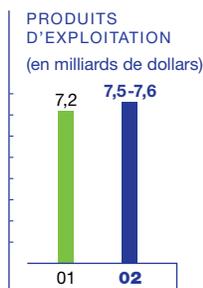
- Nous suivons une stratégie de croissance claire et bien ciblée dans les télécommunications au Canada.
- Nous nous concentrons sur les secteurs à forte croissance des services de données, d'IP et sans fil.
- Nos activités en tant qu'entreprise titulaire dans les services filaires sont très résistantes et nous fournissons une très bonne source de liquidités pour alimenter notre croissance.
- Nous sommes le fournisseur de sans-fil le plus important au Canada et affichons une croissance vigoureuse et rentable.
- Nous prévoyons doubler les produits d'exploitation tirés de nos activités en tant qu'entreprise non titulaire de services filaires en nous concentrant sur le marché d'affaires dans la région du centre du Canada.
- Notre situation financière est solide et stable, et nous possédons d'importantes liquidités en raison de financements sans précédent de 9,2 milliards de dollars obtenus en 2001 et jouissons de cotes de crédit de bonne qualité.
- Notre direction se bâtit une réputation solide. Nous avons atteint tous nos objectifs financiers de 2001.
- Nous fixons des objectifs financiers et d'exploitation clairs pour que les investisseurs puissent mesurer notre progrès.
- Nous nous attendons à générer des produits d'exploitation accrus et à améliorer l'efficacité de notre exploitation afin de compenser les incidences défavorables des décisions réglementaires, réalisations qui devraient se traduire par une croissance future rentable après 2002.

Investissez dans une société de télécommunications en exploitation non diversifiée ayant un fort potentiel de croissance, capable de faire fructifier votre placement et reposant sur une base financière solide.

cibles pour 2002

Générer de 7,5 à 7,6 milliards de dollars de produits d'exploitation.

Augmentation de 4 à 6 % par rapport à 2001, attribuable aux services sans fil et de données et à la croissance nationale, neutralisée en partie par l'incidence défavorable prévue des décisions réglementaires sur les contributions¹.

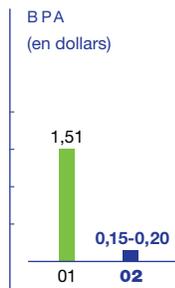


Réaliser un BAIIA de 2,475 à 2,525 milliards de dollars.

Relativement stable par rapport à 2001, la forte croissance sous-jacente étant contrebalancée par l'incidence défavorable prévue des décisions réglementaires sur les contributions².

Réaliser un bénéfice par action (BPA) de 15 à 20 cents.

Inférieur au BPA déclaré en 2001 (1,51 \$) en raison d'un gain occasionnel significatif de 2,02 \$ en 2001 et des charges d'amortissement et frais de financement plus élevés prévus en 2002.

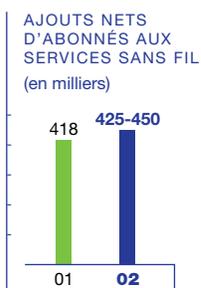
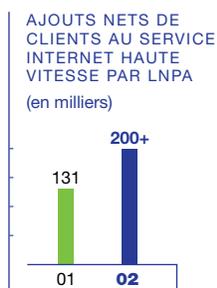


Investir de 2,1 à 2,2 milliards de dollars dans la croissance à long terme.

Une baisse de plus de 15 % par rapport à 2001, en raison de dépenses en immobilisations réduites dans les services sans fil.

Faire adhérer au moins 200 000 nouveaux clients au nouveau service Internet haute vitesse.

Une augmentation de plus de 50 % par rapport à 2001.

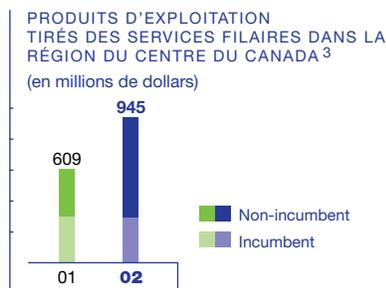


Attirer de 425 000 à 450 000 nouveaux clients pour le service sans fil.

Une augmentation de 16 à 17 %, faisant passer notre nombre d'abonnés à plus de 3 millions.

Enregistrer des produits d'exploitation tirés des services filaires dans la région du centre du Canada de 945 millions de dollars.

Les produits d'exploitation tirés de nos activités en tant qu'entreprise non titulaire devraient plus que doubler et atteindre 650 millions de dollars, par rapport à 313 millions.



1 – Il est prévu que l'incidence des décisions réglementaires relatives aux contributions sur les produits d'exploitation en 2002 se chiffrera à environ 390 millions de dollars. TELUS a porté cette décision en appel. Si l'on n'en tient pas compte, la croissance des produits d'exploitation sous-jacents atteindrait les 10 à 11 %.

2 – Il est prévu que l'incidence des décisions réglementaires relatives aux contributions sur le BAIIA en 2002 se chiffrera à environ 230 millions de dollars. Si l'on n'en tient pas compte, la croissance du BAIIA sous-jacent atteindrait les 8 à 10 %.

3 – Représentent les produits d'exploitation tirés des services filaires à l'extérieur de la Colombie-Britannique et de l'Alberta.

nous

Mesdames et messieurs les actionnaires,

2001 s'est révélée une année de réalisations extraordinaires pour TELUS et de grand progrès par rapport à notre stratégie de croissance. Bien que nous soyons fiers de nos succès, nous sommes peinés qu'ils ne se reflètent pas encore dans le cours de nos actions. Malheureusement, notre progrès a été masqué par des facteurs exogènes comme les décisions défavorables importantes des autorités de réglementation se rapportant aux contributions et à la retarification, une économie au ralenti, des marchés financiers difficiles et la rationalisation dans le secteur des télécommunications. De plus, TELUS est sensible aux préoccupations des investisseurs en ce qui a trait à la dilution du bénéfice et à l'incidence sur les flux de trésorerie des investissements importants consacrés à l'expansion de nos activités sans fil et filaires à l'échelle nationale.

TELUS réagit à ces préoccupations en renforçant l'efficacité de sa stratégie. Nous sommes en passe de la réaliser et avons plus que toutes les liquidités suffisantes pour la mener à terme. Nous avons prévu et planifié les incidences financières sur notre bilan de notre expansion en Ontario et au Québec. Quels seront donc, à mon avis, les catalyseurs de la croissance du cours de nos actions? Tout d'abord, une amélioration de l'économie et une confiance accrue envers les marchés financiers; ensuite, la fin de la débâcle dans le secteur des télécommunications, qui voit des sociétés fortes comme TELUS prospérer alors que des entités plus faibles cessent leurs activités; et, finalement, les efforts continus de TELUS pour accroître les produits d'exploitation bruts tirés de solutions de données, d'IP et sans fil et, bien sûr, pour que cette croissance des produits d'exploitation se traduise par un bénéfice d'exploitation et des flux de trésorerie disponibles accrus.

Je suis certain que nous avons adopté la bonne stratégie et pouvons compter sur une équipe talentueuse et productrice et, si nous continuons à exceller, nos réalisations et résultats d'exploitation finiront par se refléter dans le cours de nos actions. Nous décrivons ci-après nos réalisations majeures en 2001 et les défis qui attendent TELUS à l'avenir.

Réaliser une stratégie gagnante et remplir les engagements dictés par les objectifs fixés.

En dépit d'une année mouvementée sur les marchés financiers et dans le secteur des télécommunications, TELUS a continué de profiter de sa position privilégiée sur le marché pour exécuter sa stratégie de croissance. Nos réalisations transforment TELUS en l'entreprise hautement performante et créatrice de valeur que nous avons envisagé de créer.

La stratégie de TELUS reste aussi pertinente aujourd'hui qu'elle l'était lorsque nous l'avons présentée pour la première fois, il y a 18 mois, et elle continuera de guider TELUS en 2002, alors que nous tenterons d'atteindre nos objectifs en mettant à profit notre

membres de l'équipe TELUS

création de solutions innovatrices



JOHN MADURI

*Vice-président directeur et président,
Solutions d'affaires*

DAN DELALOYE

*Vice-président directeur et président,
Solutions consommateur*

ROY OSING

*Vice-président directeur,
Marketing d'entreprise et chef du Marketing*

sommes

position de force sur le plan financier et de l'exploitation. Notre stratégie a pour but de *faire appel au pouvoir d'Internet afin d'offrir aux Canadiens les meilleures solutions au foyer, au travail et sur la route*. Nous y parvenons en tirant parti de la convergence des services de données, de protocole Internet (IP), de transmission de la voix et de communications sans fil, dans l'intérêt de nos clients et de nos actionnaires.

TELUS estime que ce qui se mesure se réalise et, en 2001, nous avons continué de démontrer la valeur de ce principe en réalisant nos objectifs déclarés. Nous avons, pour la deuxième année consécutive depuis la mise en œuvre de notre stratégie de croissance, respecté ou dépassé ces objectifs.

L'an dernier, TELUS a atteint tous ses objectifs financiers : elle a réalisé des produits d'exploitation de 7,2 milliards de dollars (une hausse de 18 pour cent), un bénéfice d'exploitation (BAIIA) de 2,5 milliards de dollars (une hausse de 9 pour cent), et son bénéfice principal par action a été de 31 pour cent supérieur à l'objectif initial.

L'ensemble des objectifs fixés pour 2002 figure aux pages ii et 3. Je vous encourage à vous reporter à ces objectifs pour surveiller notre progrès.

Une équipe énergique qui répond aux attentes dictées par nos six impératifs stratégiques

Nos succès de 2001 et nos plans ambitieux pour 2002 s'inspirent de nos six impératifs stratégiques élaborés en 2000 afin de coordonner et concentrer nos efforts. Ces impératifs sont décrits plus loin dans le présent rapport annuel.

1. Nous offrons des solutions intégrées qui anticipent et comblent les besoins changeants de nos clients et tirent parti d'un marché concurrentiel très fragmenté.

TELUS passe des produits aux solutions et un facteur clé de ce passage est la mise en œuvre d'une structure organisationnelle qui nous permet de réaliser notre stratégie. Nous avons entrepris l'année avec une nouvelle structure conçue pour rapprocher TELUS des consommateurs, avec six unités d'exploitation axées sur la clientèle, soutenues par des équipes pouvant fournir des services aux entreprises et leur donner accès aux affaires électroniques. Dans le cadre de notre nouvelle organisation axée sur la clientèle, nous concevons et livrons des solutions répondant aux besoins qui accroissent la différenciation des produits et services résultant de la segmentation du marché, du ciblage et de l'établissement de liens étroits avec la clientèle.

2. Nous nous dotons de capacités nationales en données, IP, voix et sans-fil en tirant parti de notre plate-forme d'ESLT.

TELUS met à profit ses compétences, ressources et relations-clients dans l'Ouest du Canada et au Québec et en tire un avantage stratégique lui permettant d'entrer sur le marché d'affaires dans le centre du Canada. Nos activités en tant qu'entreprise titulaire

bâtir une santé financière

ROBERT MCFARLANE
Vice-président directeur et chef des finances



étendre notre ascendant sur le sans-fil

GEORGE COPE
Président et chef de la direction,
TELUS Mobilité



dans les services filaires représentent une part du marché local et interurbain de 98 et de 79 pour cent, respectivement. La marge brute d'autofinancement disponible et stable que génèrent ces activités soutient nos initiatives de croissance à l'échelle nationale.

En mars, nous avons activé notre réseau fédérateur IP de fibres optiques national de 8 900 kilomètres et avons signé des conventions en vue d'acheminer le trafic de données et Internet de WorldCom Canada, de Cable & Wireless plc et de Genuity. Le réseau transcanadien relie des villes de Vancouver à Québec et se prolonge aux États-Unis en passant par quatre points d'occupation majeurs; et il est pleinement intégré avec les réseaux métropolitains de TELUS en Colombie-Britannique et en Alberta et avec ceux qui sont en voie de construction à Toronto, Ottawa, Montréal et Québec. Ce faisant, nous avons dépassé tous nos concurrents canadiens exploitant un réseau Internet et sommes passés au premier rang en termes de connectivité des réseaux. Ce classement est important puisqu'il détermine les coûts liés à l'acheminement du trafic Internet et notre marge sur la vente de services de transit à d'autres fournisseurs de service Internet (FSI).

L'année dernière, nous avons également ouvert trois centres de données Internet (CDI) à la fine pointe de la technologie et les avons reliés à notre réseau fédérateur IP national. Notre percée sur les marchés d'affaires concurrentiels de l'Ontario et du Québec en a été accélérée, et nous avons terminé le quatrième trimestre en générant des produits d'exploitation annualisés de plus de 800 millions de dollars. Au moyen de ces initiatives et d'autres efforts déployés en 2001, TELUS s'approche de son objectif qui consiste à devenir le choix privilégié quant aux solutions de données et IP pour les clients d'affaires partout au Canada.

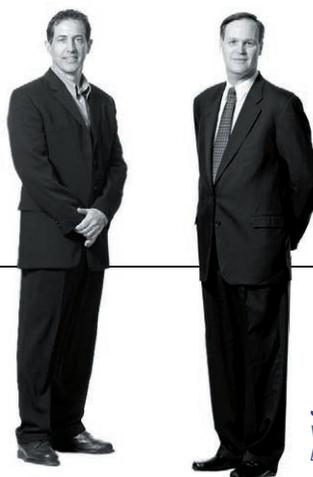
3. Nous concluons des partenariats et faisons des acquisitions et des dessaisissements pour accélérer l'exécution de notre stratégie et concentrer nos ressources dans notre entreprise principale.

Six acquisitions stratégiques effectuées l'an dernier nous ont rapprochés de notre objectif de devenir l'autorité en matière de solutions de données et d'affaires électroniques au Canada. Au moyen de ces acquisitions, nous avons obtenu d'importants avantages, y compris les suivants :

- consolidation de notre avantage concurrentiel avec l'addition de 1 100 nouveaux employés qui apportent leurs précieuses compétences en données et en IP à l'équipe TELUS;
- établissement de liens de grande qualité avec des milliers de nouveaux clients dans nos marchés choisis;
- augmentation de notre capacité d'exploitation dans la région du centre du Canada favorisant nos projets d'expansion nationale.

Nous réalisons rapidement le potentiel de ces investissements : la moitié des produits d'exploitation annualisés du quatrième trimestre de 500 millions de dollars que nous avons tirés de nos activités d'entreprise non titulaire en Ontario et au Québec ont été générés à partir de nos acquisitions. Une grande partie de ce succès peut être attribué à un excellent processus post-acquisition centré sur le recrutement immédiat de nouveaux employés comme membres de l'équipe TELUS participant à la mise en œuvre de notre stratégie.

Nos liens avec Verizon jouent un rôle important dans l'exécution de notre stratégie. La structure de l'entreprise de Verizon et la stratégie qu'elle met en œuvre sont très semblables aux nôtres, et ces points communs servent de base à notre collaboration. Nous avons officialisé notre partenariat avec Verizon Communications par la signature d'une convention relative à des logiciels et à la technologie et aux services connexes. Étant donné la croissance rapide de l'entreprise de services interurbains de Verizon depuis qu'elle a bénéficié d'une dispense réglementaire de la FCC et au fur et à mesure que le service voix sur IP (VoIP) deviendra de plus en plus présent, ce trafic international acheminé par TELUS apportera une contribution de plus en plus importante à notre rentabilité.



partenariats, acquisitions et dessaisissements

MARK SCHNARR
*Vice-président directeur,
Entreprise de risques TELUS*

JIM PETERS
*Vice-président directeur,
Développement d'entreprise et chef du contentieux*

Nous cherchons à conclure d'autres partenariats qui compléteront nos compétences de base et apporteront des solutions innovatrices aux clients. Parmi de nombreux exemples de partenariats existants, mentionnons le service VoIP de TELUS, qui a été inclus dans le lancement du nouveau système d'exploitation Windows* XP de Microsoft au Canada.

4. Nous continuons de concentrer nos efforts sur la croissance des services de données, d'IP, de transmission de la voix et de communication sans fil en vue d'accroître l'échelle de nos activités, ainsi que sur la différenciation de nos produits par l'intégration de différents services en vue de créer des solutions irrésistibles pour nos clients.

Notre stratégie cible les domaines à forte croissance des solutions de données améliorées destinées aux clients d'affaires, des services et applications Internet haute vitesse destinés aux consommateurs et des services sans fil variés destinés aux entreprises et aux consommateurs partout au Canada.

Dans le but d'établir TELUS en tant que chef de file de l'hébergement de données au Canada, nous avons ouvert deux CDI *intelligents* de classe internationale à Toronto et à Calgary. Les CDI de TELUS offrent les plus grandes vitesses de transmission sur le marché et fournissent une gamme complète de services d'hébergement Internet de pointe, des applications d'affaires électroniques intégrées et les normes les plus élevées en matière de sécurité et de performance.

La technologie LNPA haute vitesse constituait une priorité de TELUS en 2001. Nous avons d'importants défis à relever sur le plan des procédés et de l'approvisionnement afin de satisfaire à la forte demande, mais nous y avons fait face et réalisé des progrès considérables. Les améliorations à l'égard de l'approvisionnement des réseaux sont allées de pair avec des initiatives audacieuses en marketing, une image publicitaire identifiable instantanément, le guépard, et des programmes de marketing de masse. Nous avons connu un excellent quatrième trimestre, au cours duquel nous avons acquis 58 000 nouveaux abonnés aux services Internet par LNPA Velocity de TELUS. En fait, l'année 2001 nous a apporté le nombre remarquable de 131 000 nouveaux abonnés, dépassant ainsi notre objectif public de 38 %.

Nos activités liées au sans-fil ont également été productives et ont consolidé notre position concurrentielle dominante. TELUS Mobilité a continué de dominer le secteur du sans-fil canadien en termes du total des produits d'exploitation réalisés – 1,9 milliard en 2001 – générant 22 pour cent de produits d'exploitation de plus par abonné que notre plus grand concurrent. En 2001, nous avons réussi l'intégration des activités de TELUS Mobilité avec celles de Clearnet et de QuébecTel Mobilité pour en faire une puissance sur le marché tout en doublant le bénéfice d'exploitation annuel, qui a été porté à 356 millions de dollars. Des synergies d'intégration représentant 230 millions de dollars ont été réalisées au cours de l'année à partir des économies de capitaux réalisées et des frais d'exploitation réduits.

En octobre dernier, nous avons conclu une convention de partage de réseaux innovatrice avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless qui a prolongé et amélioré nos conventions existantes de services d'itinérance sans fil et de revente. TELUS profitera d'une réduction des dépenses en immobilisations d'environ 500 millions de dollars et est maintenant en mesure de commencer à commercialiser des SCP numériques auprès de plus de sept millions de nouveaux clients potentiels en 2002. Poursuivant notre progression, nous achevons de créer un réseau national de troisième génération (3G) rentable qui nous permettra d'offrir des services Web sans fil haute vitesse.

5. Nous allons prendre le marché d'assaut en équipe unie, sous une seule marque, avec l'aide d'une seule stratégie.

Nous avons fait d'importants progrès dans l'établissement d'une présence nationale dynamique et intégrée en 2001. La marque TELUS a été lancée d'un océan à l'autre, et nous avons renommé la marque Clearnet pour l'appeler TELUS Mobilité. Nous avons



JOSEPH GRECH
*Vice-président directeur et président,
Marché global et partenariats*

JOHN CHANG
*Vice-président directeur et président,
Solutions clientèle*

HUGUES ST-PIERRE
*Président et chef de la direction,
TELUS Québec*

raccordement au centre du Canada

amélioré notre position au Québec en faisant l'acquisition de la tranche restante de 30 pour cent de QuébecTel et avons modifié cette marque pour la nommer TELUS Québec au moyen de la campagne de publicité « Allo ». Un sondage effectué auprès d'entreprises de Québec et de Montréal a révélé un taux exceptionnel de 55 pour cent de notoriété de la marque TELUS au Québec, huit mois seulement suivant le changement de marque.

À la fin de l'année, *Marketing Magazine* a nommé TELUS l'une des dix entreprises qui ont fait une différence en 2001. Cet honneur reconnaît le sens d'innovation de TELUS, sa capacité remarquable d'exécution, sa position de chef de file et son influence sur le marché et ce, à l'échelle nationale.

6. Nous investissons dans nos ressources internes, plus particulièrement dans nos gens. Nous soutenons et encourageons 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.

À l'appui de notre stratégie de croissance, nous travaillons à la création d'une culture de haute performance en vue d'en faire un avantage concurrentiel. Notre point de départ a été la création de quatre déclarations de valeurs claires qui concilient et concentrent les efforts des membres de notre équipe. Chez TELUS :

- *Nous accueillons volontiers le 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.*

Pour encourager le rendement, nous nous assurons que les réalisations sont reconnues et récompensées au moyen de notre programme de reconnaissance et de récompense innovateur en ligne, Grand Rallye, qui a obtenu récemment la distinction du meilleur programme de sa catégorie accordée par l'organisme nord-américain National Association of Employee Recognition.



Reconnaissant l'apport important de chacun des employés à notre succès collectif, nous attribuons au moins 100 options d'achat d'actions chaque année à tous les membres de l'équipe TELUS. Bien que les régimes d'options d'achat d'actions universels destinés aux employés soient relativement rares, nous estimons que les personnes dont les efforts accroissent la valeur de l'avoir des actionnaires devraient partager les résultats obtenus.

Nos investissements à l'interne sont reconnus à l'externe. En 2001, TELUS a été nommée le dixième employeur en importance au Canada par *The Globe and Mail Report on Business*. Cette reconnaissance atteste les efforts que nous déployons pour créer une culture axée sur la performance et nous aide à fidéliser et à attirer les personnes ayant les talents qui sont essentiels à notre succès continu dans une industrie complexe et hautement concurrentielle.

Tirer profit de notre solidité financière pour poursuivre notre expansion

L'augmentation de la valeur des actions à long terme par des investissements dans la croissance de l'entreprise serait impossible sans le soutien des marchés financiers. Ce soutien était particulièrement évident dans les émissions sursouscrites sans précédent de 9,2 milliards de dollars menées à terme en mai 2001, qui ont été facilitées par nos excellentes cotes de crédit. Ces opérations de



investir dans les ressources internes

PAUL MIRABELLE
*Vice-président directeur,
Transformation de l'entreprise*

JUDY SHUTTLEWORTH
Vice-présidente directrice, Ressources Humaines

BARRY BAPTIE
*Vice-président directeur,
Technologie et Exploitation*

financement étaient les plus importantes de l'histoire du Canada, et les billets sont actuellement négociés à prime par rapport au prix d'émission, ce qui indique une amélioration de notre profil de crédit depuis mai.

Nous avons consolidé notre bilan lorsque nous avons dépassé de 25 pour cent notre objectif déclaré au titre des dessaisissements d'actifs non essentiels pour ainsi réunir près de 1,2 milliard de dollars. Nous avons commencé à bénéficier de l'abri fiscal considérable offert par l'acquisition de Clearnet et les opérations subséquentes, qui ont permis de mettre à l'abri de l'impôt les gains de 718 millions de dollars tirés des dessaisissements. Nous avons ainsi réalisé des économies d'impôt en espèces de 331 millions de dollars en 2001, ce qui nous laisse de 450 à 500 millions de dollars à réaliser au cours des années futures. En effet, TELUS a réalisé des rentrées de fonds de 840 millions de dollars en 2001, compte tenu de ses dessaisissements et acquisitions.

Au moyen d'améliorations à notre programme de réinvestissement des dividendes, qui a obtenu une participation de 45 pour cent, et d'une réduction prudente du dividende, nous avons réduit nos décaissements futurs liés aux dividendes annuels pour les ramener de 400 millions de dollars à 100 millions de dollars. La décision n'a pas été prise facilement, mais nous avons jugé qu'il s'agissait de la bonne solution à long terme pour la société et nos actionnaires. Elle est compatible avec notre stratégie, qui consiste à aider TELUS à continuer d'investir dans des occasions de croissance intéressantes sans accroître son endettement.

Nous prévoyons continuer sur notre excellente lancée pour réaliser nos objectifs en 2002 et au-delà.

L'année 2001 a permis à TELUS de réaliser des progrès marqués par rapport à son programme et à ses priorités clairement définis. Nos impératifs stratégiques nous conduisent à la position de chef de file, d'où nous récolterons nos succès futurs. Nous établissons une plate-forme nationale solide et sommes dans le peloton de tête dans les services de données, d'IP et sans fil. Nous nous sommes constitué une position financière solide et travaillons avec acharnement à l'atteinte de nos objectifs publics mesurables.

L'environnement dynamique dans lequel TELUS exerce ses activités offre des occasions ainsi que des défis. En cette époque de modifications profondes, la capacité de prévoir et de s'adapter est un facteur de différenciation sur le plan de la concurrence. Nous cultivons cette capacité en tirant parti de la technologie, en acquérant des compétences en gestion du changement et en créant un milieu propice à l'apprentissage. TELUS est maintenant en mesure d'exploiter les occasions et les défis auxquels elle est confrontée. À cette fin, notre programme en vue d'augmenter l'efficacité de notre exploitation et la rentabilité de nos capitaux est une priorité pour cette année, en vue non seulement de devenir plus concurrentiels et de connaître plus de succès sur le marché, mais aussi de consolider notre bilan et de stimuler notre croissance.

L'équipe TELUS se consacre entièrement à notre stratégie et à nos valeurs de haute performance. En termes simples, nous travaillons à l'acquisition des outils et à l'atteinte des objectifs qui se traduiront par un succès durable et l'augmentation de la valeur de nos actions à long terme.

Merci de votre appui continu.

Cordialement,



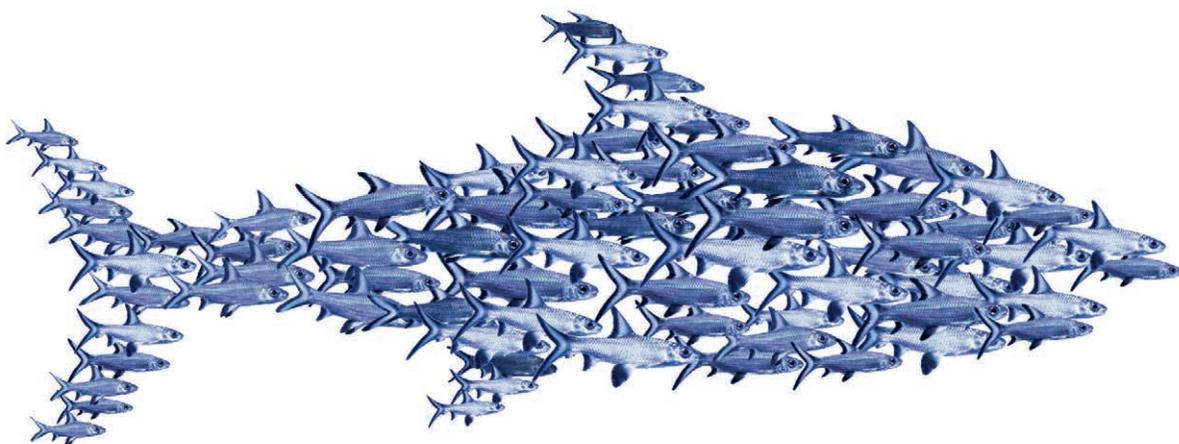
DARREN ENTWISTLE

membre de l'équipe TELUS

Le 13 février 2002



1 nous offrons des solutions intégrées,



qui devancent les besoins changeants de nos clients, à la satisfaction de ceux-ci. TELUS se distingue des autres sociétés du fait qu'elle est devenue un fournisseur national de solutions complètes. La plupart de nos concurrents sont des entreprises à marché spécialisé dans certains produits, dans certains marchés ou dans certaines réalités géographiques. TELUS se démarque comme société de télécommunications de premier plan offrant des solutions intégrées qui s'appuient sur les données, l'IP, la voix et le sans-fil.

Groupement

En juin, nous avons lancé le Groupement complet TELUS, la première solution canadienne intégrée qui s'adresse au marché des consommateurs. Cette solution permet aux clients de bénéficier d'une ligne d'accès résidentielle, d'un choix de services de gestion d'appels personnels, d'un choix de forfaits d'interurbains, d'un forfait de service de téléphonie sans fil et d'un choix parmi l'un de nos forfaits de service Internet. Tous ces services revêtent un format pratique pour nos clients. En ce qui concerne nos clients d'affaires, Solutions d'affaires a lancé le Groupement d'affaires Velocity, qui comprend un service d'appels interurbains, l'hébergement de domaines et l'accès à Internet. Ces nouveaux services offerts aux clients de TELUS rehaussent notre image de marque comme fournisseur de solutions complètes.

« Nous nous sommes taillé une place de choix dans le marché des consommateurs en profitant de la force des solutions intégrées, qui permettent aux clients de choisir les solutions qui leurs conviennent. Le nouveau Groupement complet, qui représente une première dans l'intégration des services de communication de la voix, Internet et du sans-fil, en constitue un excellent exemple. »

DAN DELALOYE

Vice-président directeur et
président des Solutions consommateur

La capacité d'offrir aux clients des solutions intégrées revêt une importance cruciale dans un marché concurrentiel. De telles solutions contribuent à rehausser la loyauté du client, à le fidéliser et à engendrer de nouveaux produits d'exploitation. En 2001, nous avons augmenté de 20 % la vente aux clients de solutions intégrées, la portant à 915 000 groupements de services résidentiels. En 2002, nous continuerons à étudier d'autres solutions intégrées novatrices en matière de voix, de sans-fil et d'Internet. À titre d'exemple, l'exploitation du Web au moyen de nos téléphones à écran Vista permet à nos clients de lire leurs courriels et de naviguer sur certains sites Web au moyen de leur téléphone.

En quête de solutions novatrices

Nous mettons en œuvre un plan triennal exhaustif en vue d'élaborer des solutions intégrées dans toute l'entreprise. Le plan établit des solutions prometteuses que nous entendons commercialiser. Il comporte également un plan directeur de perfectionnement de notre personnel et d'amélioration de nos systèmes en vue de passer sans encombre de la simple vente de produits à la prestation de solutions.

JOHN MADURI
Vice-président directeur et
président des Solutions d'affaires

« De nombreuses sociétés ont de la difficulté à conserver toutes les ressources nécessaires à l'interne pour exploiter pleinement Internet dans le marché général de l'entreprise. Nous aidons nos clients à relever les défis auxquels ils sont confrontés au chapitre de leurs activités commerciales au moyen de solutions intégrées qui embrassent des services de données, d'accès à Internet, de communications de la voix et de sans-fil. Ainsi, ces sociétés peuvent se concentrer sur leurs clients et sur leurs activités premières. »

Pour les gens en mouvement

Certaines solutions intégrées novatrices ont été élaborées et offertes à nos clients pour permettre à ceux-ci, qui sont de plus en plus mobiles, de satisfaire à leurs besoins changeants.

■ Parlez et Naviguez^{MC}

En avril, nous avons lancé la carte Parlez et Naviguez^{MC}, qui représente l'un de nos premiers produits à intégrer Internet et la communication vocale. Il offre à nos clients la possibilité de faire des appels interurbains et (ou) de naviguer sur Internet.

■ Service vocal d'appel en attente

Le service vocal d'appel en attente de TELUS a été instauré chez les clients d'Alberta et de Colombie-Britannique. Le nouveau service permet aux clients de savoir qui appelle lorsqu'ils entendent le signal d'appel en attente sur leur ligne téléphonique. En transformant les noms rattachés à la ligne de l'appelant (utilisés pour l'affichage de l'appel) du « texte à la parole », TELUS permet aux clients d'entendre le nom de l'appelant en attente. Il s'agit d'un autre outil de gestion des appels entrants grâce auquel le client épargne du temps.

■ Des téléphones géniaux et des applications super

TELUS Mobilité offre à ses clients des outils de communication axés sur la messagerie, la boîte aux lettres et d'autres outils de communication intégrés qui rehaussent notre leadership sur la grande toile sans fil et dans le domaine des services de données. Nous offrons à nos clients, qu'il s'agisse d'entreprises ou de particuliers, toute une gamme d'options leur permettant de demeurer en contact au foyer, au travail et sur la route. Ces options comprennent des outils qui relient les travailleurs mobiles aux serveurs d'entreprises, comme Surf Enterprise et Office InBox, des services de courriel sans fil comme My InBox, et des services qui combinent une fonctionnalité de messagerie sans fil et de liaison terrestre, comme le courrier vocal combiné.

Appel sans frais d'un simple clic

Nous avons lancé en août le service d'appel d'un simple clic. Il s'agit d'un service Web destiné aux entreprises clientes. Le service d'appel d'un simple clic est un service intégré de communications de la voix et de protocole Internet (IP) permettant une communication de la voix en temps réel entre les entreprises et leurs clients. Tout en parcourant un site Web d'affaires, les clients n'ont qu'à cliquer sur l'icône Appel d'un simple clic pour lancer un appel sans frais par Internet à l'entreprise. Il s'agit pour les entreprises d'une façon efficace de favoriser la navigation sur le Web et le service à la clientèle pour faire progresser les ventes et accroître la satisfaction du client.

Des solutions parfaitement adaptées aux grandes sociétés clientes

Nous nous efforçons également de satisfaire de manière exhaustive aux besoins en communications des grandes sociétés canadiennes, notamment en leur fournissant des services d'externalisation. Par exemple, Solutions d'affaires TELUS a signé avec la société Northstar Energy Corporation une entente multiservice quinquennale d'une valeur de 5 millions de dollars. Aux termes de cette entente, TELUS fournira à la société Northstar des services d'accès à Internet, des services d'interurbains nationaux et des services d'accès local, des services nationaux de communication de données dans toute la région, des services sans-fil, des services de facturation unifiés et des services de gestion de réseau local et de réseau étendu.

Un solide travail d'équipe des différentes unités commerciales de TELUS a amené l'université York, de Toronto, à choisir TELUS pour bénéficier d'une solution intégrée et novatrice de communications. TELUS a proposé un ensemble de services afin de simplifier la chaîne d'approvisionnement en communications de l'université York et d'intégrer ses besoins en communications pour mieux servir l'université. L'entente intervenue entre l'université York et Solutions Clientèle TELUS s'échelonne sur cinq ans et représente des produits d'exploitation d'environ 8 millions de dollars. Les services offerts comprennent l'accès local, les appels interurbains, un groupe de modem, un réseau étendu, un programme de mise à niveau et de maintenance du système SL100 PBX, les cartes d'appels, des cartes prépayées pour étudiants, des téléphones payants sur campus, un plan de téléphonie cellulaire d'entreprise, des services de téléphonie cellulaire au détail pour les professeurs et le personnel, et l'installation d'un site de téléphonie cellulaire sur le campus afin d'offrir une couverture supérieure.

Des solutions intégrées pour un futur simple

En quête d'un nouveau partenaire dans le domaine des communications, la société BTI Canada, qui est un chef de file des solutions et des services de gestion des voyages d'entreprises, avait besoin de s'allier à une société pouvant offrir des solutions de pointe d'un point de vue stratégique et économique. « Nous sommes une entreprise axée sur le client dont les centres d'appels sont répartis partout dans le pays; nous nous sommes engagés à investir sans cesse dans les solutions technologiques permettant de répondre aux besoins changeants des clients », d'expliquer M. Patrick Brooker, Vice-président principal des Finances et services communs de BTI Canada. « C'est la façon de faire des affaires de TELUS – des gens et des processus à leur compréhension de nos activités – qui a favorisé notre adhésion et qui nous a amené à décider de nous associer avec eux. »



TELUS a prouvé qu'elle avait la solution d'affaires dont BTI Canada avait besoin. La vision stratégique de BTI Canada comprend l'externalisation de procédés commerciaux autres que les procédés fondamentaux afin d'améliorer son orientation axée sur des solutions de base en matière de compétences et de gestion des déplacements. TELUS a offert une solution fondée sur les TI ayant permis à la société BTI Canada de demeurer plus concurrentielle, sur les plans stratégique et économique, en externalisant sa fonction de TI à TELUS.

TELUS offre à BTI Canada une solution intégrée de communications qui comprend des services de gestion et d'externalisation des TI, dont des services de soutien, de bureau et de gestion de réseaux, ainsi que des services de gestion de la voix et des infrastructures.

« Notre association avec TELUS nous a valu une proposition précieuse, un niveau de service plus élevé et une plate-forme d'exploitation beaucoup plus robuste », de dire Brooker. « Je crois que TELUS est un prolongement de notre société. »



PATRICK BROOKER
BTI Canada

GLENN KNOWLES
Membre de l'équipe TELUS

2 nous nous dotons de moyens nationaux



en données, IP, voix et mobilité. Le fait d'investir dans des moyens nationaux nous ouvre les portes de nouvelles occasions d'affaires. Nous prenons de l'expansion à l'échelon national et nous faisons également progresser notre capacité de nous relier à nos clients dans l'ensemble du Canada, aux États-Unis et à l'échelle mondiale.

La création d'une centrale nationale sans fil

Nous avons intégré les activités sans fil de TELUS, de Clearnet et de QuébecTel Mobilité en une société nationale sans-fil de premier plan, à savoir TELUS Mobilité.

- Notre couverture nationale du réseau numérique sera haussée de 78 pour cent de la population canadienne à environ 90 pour cent grâce à des accords prolongés et élargis de revente conclus avec Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless sur l'itinérance et la revente.
- Nous comptons 2,6 millions de clients, ce qui représente une hausse de 19 pour cent au cours de l'année 2001, et nous visons à augmenter de 16 à 17 pour cent notre base de clients en 2002.
- TELUS Mobilité, qui affiche des revenus de 1,9 milliard de dollars, montre les revenus les plus élevés, ainsi que le RMPA le plus élevé de toutes les entreprises canadiennes de télécommunications sans fil.
- Nous avons bien établi la marque le futur est simple^{MD} de TELUS Mobilité d'un océan à l'autre.

Nous rehaussons notre présence au Canada

En 2001, nous avons rehaussé notre réseau fédérateur IP national au moyen de l'acheminement et de la connectivité en diversité vers des centres stratégiques des États-Unis, ce qui nous permet de fournir des solutions avec largeurs de bandes souples allant de la ligne privée nationale aux longueurs d'ondes IP gérées. Ces services ont été bien accueillis. En effet, nous avons signé des ententes sur le port de données et la circulation sur Internet pour les sociétés Worldcom Canada, Cable & Wireless et Genuity, qui sont trois des principaux fournisseurs de services Internet mondiaux du premier groupe.

Notre réseau fédérateur IP à fibres optiques transcanadien est maintenant relié à Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal, Québec et Halifax et s'étend aux États-Unis par de grands points d'occupation à Seattle, Chicago, Détroit, Buffalo, Albany et New York. Le réseau fédérateur est entièrement intégré aux réseaux métropolitains exhaustifs de TELUS en Colombie-Britannique et en Alberta et est relié à des réseaux semblables qui sont en construction à Toronto, Ottawa, Montréal, Québec et dans d'autres villes. (Voir la carte sur la couverture arrière intérieure.)

L'analyste de réseau indépendant Netconfigs Ltd. a évalué le réseau fédérateur national IP de TELUS comme premier réseau national de fibres optiques au Canada en termes de connectivité.

« Le classement de TELUS comme premier réseau fédérateur sur Internet du Canada nous place dans une situation enviable quant à nos données et à ce que nous pouvons offrir à nos clients IP. Cette situation montre bien que nous offrons la connectivité la plus rapide au contenu Internet et que nos clients en tirent tout simplement la meilleure expérience. »

JOSEPH GRECH

*Vice-président directeur et président de
Marché global et partenariats*

Se relier au centre du Canada

Nous intensifions notre présence au centre et dans l'est du Canada en implantant de nouvelles installations importantes. Nous avons ajouté sept nouveaux points de présence de transmission de données au Canada, pour un total de 20 points de transmission et de distribution et de quatre nouveaux points de présence homologues (où nous établissons des interconnexions en douceur avec des entreprises internationales de télécommunications en IP) aux États-Unis. Ces emplacements ont été interreliés par 8 900 kilomètres de câbles de fibres optiques à haute capacité.

L'établissement d'une connectivité en Ontario constitue un facteur clé de notre stratégie nationale. Le réseau fédérateur national ayant été mis en place, nous offrons maintenant à nos clients de tout le Canada toute une gamme d'avantages commerciaux, dont les services de communications de la voix, de données, d'Internet, la vidéo, la largeur de bande à haute vitesse, des capacités d'externalisation des TI, la connectivité à Internet et l'accès, par tout le Canada, aux produits et aux services de TELUS.

Notre capacité à l'échelle nationale nous a également conféré une présence considérable auprès de nombreuses grandes organisations, dont le gouvernement du Canada. En mai dernier, nous nous sommes vu attribuer un contrat de huit ans d'une valeur maximale de 200 millions de dollars pour offrir un réseau de données gérées aux ministères et organismes du gouvernement du Canada dans l'ensemble du pays. Ce mandat comprend la conception, la mise en œuvre et la maintenance des services du réseau, ainsi qu'un réseau avancé et une solution de contrôle des applications. Nous avons également été agréés comme fournisseur des initiatives de gouvernement en direct (GED) du gouvernement fédéral, ce qui ouvre la porte à de nouvelles possibilités.

« En 2001, nous avons ajouté de nouvelles installations, avons doublé nos effectifs de vente, avons établi un vaste réseau de distribution indirecte et avons triplé notre clientèle d'affaires dans les principaux marchés. Compte tenu de ces investissements importants, du dévouement de nos employés et de notre service à la clientèle de qualité, TELUS Québec devient la solution de rechange la plus solide à Bell dans la province. »

HUGHES ST-PIERRE

Président et chef de la direction de TELUS Québec

Soutenir notre présence au Québec

Nos efforts en vue d'élargir avec dynamisme notre présence au Québec vont bon train. En février dernier, nous avons entrepris une initiative triennale d'une valeur de 200 millions de dollars en vue d'élargir le réseau de fibres optiques de TELUS Québec, d'augmenter le matériel de commutation et d'accroître l'infrastructure de données/d'IP.

Dans le cadre de cette initiative, nous avons acquis en août, à la suite d'une mise sous séquestre, 15 installations en colocation à des prix avantageux. L'opération, qui fait progresser notre plan de développement au Québec d'environ un an, permet à TELUS Québec de desservir 70 pour cent des milieux d'affaires du Grand Montréal et de la ville de Québec. De plus, TELUS Québec a mis en service un mécanisme de commutation DMS-500 de Nortel qui accroît considérablement la capacité et la solidité de notre réseau dans la grande région de Montréal.

Conventions de service sans fil : tirer de gros profits

TELUS Mobilité et deux grandes entreprises de télécommunications sans fil du centre et de l'est du Canada ont signé des ententes historiques d'itinérance et de revente prolongées et améliorées qui ont pris effet le 1^{er} janvier 2002. TELUS Mobilité obtient ainsi un accès rentable à plus de 7 millions de nouveaux clients potentiels et évite de consacrer des centaines de millions de dollars au titre des dépenses en immobilisations et des dépenses d'exploitation. Les ententes réciproques d'une durée de 10 ans, finalisées en octobre 2001 avec Bell Mobilité et les sociétés de son groupe et Aliant Telecom Wireless, ont beaucoup fait diminuer le prix de grossiste des services sans fil d'itinérance et de revente et favorisent l'utilisation d'une infrastructure sans fil de l'AMRC (accès multiple par répartition de codes) numérique existant dans les plus petits centres et dans les régions rurales.

Combinées à notre zone de desserte urbaine exhaustive dans le centre et l'est du Canada, ces nouvelles ententes permettront à TELUS Mobilité d'accélérer la pénétration du sans-fil dans les plus petits centres de population de l'Ontario, du Québec et du Canada atlantique. TELUS Mobilité tire de nombreux avantages de ces ententes :

- Notre zone nationale de couverture numérique sans fil passe de 78 pour cent à environ 90 pour cent de la population canadienne aux termes de ces ententes. Il s'agit d'une hausse considérable de notre marché exploitable.
- Nous évitons des dépenses en immobilisations de plus de 800 millions de dollars qui auraient été nécessaires pour établir une couverture de réseau comparable dans le centre et l'est du Canada.
- Nous sommes en mesure d'accélérer plus rapidement l'implantation rentable des services sans fil à haute vitesse suivant la technologie de troisième génération dans tout le Canada.

Bâtir une force financière

En mai, nous avons confirmé notre force financière au moyen d'un financement record de 9,2 milliards de dollars, la demande nord-américaine étant très forte à l'égard d'un placement de 6,7 milliards de dollars dont les notes sont libellées en dollars américains et canadiens à échéance de cinq, six et dix ans. Ainsi, TELUS bénéficie d'une souplesse financière considérablement améliorée, de taux fixes et d'un risque financier largement diminué. C'est la plus grosse émission obligataire publique à avoir été réalisée par une société canadienne.

ROBERT MCFARLANE
Vice-président directeur et chef des finances

« L'émission d'une valeur de 6,7 milliards de dollars de notes non garanties à cote d'évaluation d'investissement et de 2,5 milliards de dollars d'établissements bancaires placés dans les marchés financiers nord-américains a été une opération historique. Elle a montré que les marchés financiers donnaient leur aval à notre stratégie et garantissaient notre force et notre souplesse financière pour poursuivre l'exécution de notre stratégie nationale de croissance. »

3 nous allons, par des partenariats, des acquisitions et des désinvestissements



au besoin, concentrer nos ressources sur nos activités de base et accélérer la mise en œuvre de notre stratégie. Nous reconnaissons la valeur de la construction, des acquisitions et des partenariats comme méthodes novatrices de développement rapide de nos capacités. Ces opérations nous permettent de mettre l'accent sur nos activités de base et d'accélérer la mise en œuvre de notre stratégie nationale de croissance des données, de l'IP et de la communication sans fil.

Acquisition stratégique

En 2001, nous avons procédé à plusieurs nouvelles acquisitions et en juin, nous avons achevé l'achat de la participation restante de 30 pour cent dans TELUS Québec auprès de Verizon Communications. Les acquisitions englobaient :

- La division du réseau de données et de la gestion des installations de NWD Systems (Calgary). Rebaptisé Solutions de technologie gérée TELUS, le groupe offre des services de surveillance par réseau local, de réseautage privé virtuel, d'hébergement Web et de consultation en matière de serveur client.
- Le Columbus Group, une société de services professionnels Internet ayant des bureaux à Toronto et à Vancouver.
- La société Williams Communications Canada, une entreprise nationale qui vend, entretient et installe du matériel de télécommunications dans le marché de la clientèle d'affaires. La société est maintenant exploitée sous le nom TELUS National Systems.

- La société Daedalian eSolutions, une entreprise de services professionnels Internet ayant son siège à Toronto.
- Arqana Technologies, une société ontarienne qui fournit des solutions liées à l'infrastructure de la technologie de l'information.
- Les éléments d'actif canadiens de PSINet, un fournisseur de services Internet et de réseau. Un autre centre de données Internet de classe mondiale situé à Toronto fait partie des éléments d'actif, ce qui vient encore renforcer notre position de chef de file canadien des solutions d'hébergement Internet.

JIM PETERS

Vice-président directeur du Développement
d'entreprise et chef du contenu

« Nous avons adopté une approche équilibrée en matière de croissance. Nous complétons nos investissements organiques par certaines acquisitions en vue d'accélérer notre croissance, en particulier au centre du Canada. Nous visons essentiellement les secteurs des données et d'Internet. »

Pour parachever ces acquisitions, nous nous sommes servis de façon équilibrée d'argent comptant et d'actions de TELUS. Compte tenu du programme à succès de dessaisissement des éléments d'actif autres que les éléments d'actif principaux de 2001, TELUS a bénéficié d'une entrée d'argent nette d'environ 840 millions de dollars, même après les acquisitions et le rachat de la participation minoritaire restante de TELUS Québec.

Collectivement, ces acquisitions nous rapprochent du statut de centrale canadienne des solutions en matière de données et d'affaires électroniques. Nous avons renforcé notre avantage concurrentiel par l'ajout de plus de 1 100 nouveaux employés qui font bénéficier l'équipe de compétences précieuses en matière de données et d'IP. En outre, nous avons établi des liens de qualité avec des milliers de nouveaux clients dans nos marchés ciblés. Tout au long de 2002, nous continuerons de nous efforcer d'intégrer avec succès ces sociétés nouvellement acquises dans les unités commerciales connexes de TELUS.

PAUL MIRABELLE

Vice-président directeur
de la Transformation d'entreprise

« Notre équipe et nos mécanismes d'intégration post-acquisition demeurent non surpassés. Nous reconnaissons que nous faisons également l'acquisition de talent pour compléter notre équipe et qu'il faut déployer un effort soutenu et concentré pour en tirer une valeur ajoutée. Le fait de conclure la transaction marque tout simplement le début d'un avantage à long terme. »

Croître avec nos partenaires

La mise en place de partenariats novateurs et d'alliances novatrices constitue un élément clé de la réalisation de notre stratégie de croissance.

- Nous avons officialisé notre partenariat avec Verizon Communications lorsque nous avons signé une entente de technologie et de services de logiciel et de domaines connexes. Cette entente nous aide à répondre aux besoins de nos clients à l'échelle multinationale. Nous continuerons à bâtir des alliances avec Verizon tout au long de la durée de cette entente, c'est-à-dire jusqu'en 2008.
- Nous avons établi un partenariat continu avec Microsoft Canada afin d'offrir un logiciel de fournisseurs de services logiciels (FSL) de niveau international à la clientèle d'affaires de TELUS. Un autre partenariat a été conclu pour pouvoir établir des communications vocales Internet de n'importe quel ordinateur personnel à pratiquement tous les numéros de téléphone au monde. Cette nouvelle offre, qui s'appelle « service vocal par Internet de TELUS » est accessible aux utilisateurs de Windows XP (et de Windows Messenger) de Microsoft de tout le Canada qui sont reliés à Internet. TELUS est la première société de télécommunications complète du Canada à offrir ce service.
- En 2001, TELUS a mis l'accent sur toute une gamme d'investissements rehaussant nos produits de base offerts. À titre d'exemple, nous avons établi un partenariat avec Jamcracker, Inc., une société de services Web basée en Californie, ce qui nous permet d'offrir des services comme la sauvegarde de données en direct, les conférences sur le Web et la gestion du temps et des dépenses. Ce partenariat nous permet de faire notre entrée sur le marché canadien des FSL 18 mois plus tôt que prévu et devrait assurer à TELUS des revenus de plus de 50 millions de dollars au cours des trois prochaines années.

De plus, TELUS, la Banque CIBC et VeriSign Inc. ont uni leurs forces afin de former Soltrus Inc., un prestataire canadien de services sécurisés pour le commerce électronique. Soltrus permet aux entreprises et aux consommateurs de communiquer sur nos

réseaux numériques en toute confiance et d'y effectuer des transactions. Soltrus nous permet également d'améliorer nos données offertes de manière à inclure les principales exigences du client en matière de sécurité. De plus, à la fin de 2001, nous avons également investi dans la société Hostopia, chef de file de l'industrie dans la prestation de services informatisés d'hébergement Web, de courrier électronique et de commerce électronique.

« Nous mettons l'accent sur des investissements dans les secteurs à croissance élevée d'amélioration des données, d'IP et du sans-fil, dans lesquels nous pouvons combler les lacunes des unités commerciales de TELUS en matière de capacité tout en appuyant le développement de ces nouvelles sociétés novatrices. »

MARK SCHNARR

Vice-président directeur d'Entreprises de risque TELUS

S'en tenir à notre orientation

La vente d'entreprises complémentaires libère du capital supplémentaire et permet à TELUS de diminuer son niveau d'endettement et de réinvestir dans l'expansion nationale de notre société dans certains secteurs de croissance. En 2001, le programme a été couronné de succès, rapportant près de 1,2 milliard de dollars en produits avant impôt, ce qui dépasse l'objectif initial qui s'établissait entre 900 millions de dollars et 1 milliard de dollars.

- Nous avons poursuivi notre sortie du secteur de l'immobilier, amassant 228 millions de dollars de la vente de tours à bureaux et de la cession-bail.
- Nous avons vendu notre service de publicité-annuaire TELUS à la société Dominion Information Services, une filiale de Verizon, au montant de 810 millions de dollars, pour un gain sur la vente de 711 millions de dollars. L'opération comprenait tous les éléments d'actif des services d'information sur l'annuaire canadien de TELUS, une entente initiale de publication d'une durée de 30 ans, ainsi qu'une obligation pour la société Dominion d'offrir des services d'annuaire en direct au réseau du portail Internet de TELUS.
- Nous avons quitté le secteur de la location de matériel en vendant la société Telecom Leasing Canada, une filiale en propriété exclusive de TELUS, pour un montant de 147 millions de dollars.

Pour vous, un futur simple par l'innovation

Tourisme Vancouver bénéficie d'un avantage distinct depuis que l'ancienne société Columbus Group Communications s'est jointe à TELUS. *Quel est cet avantage? Il s'agit d'un partenaire qui amène les bonnes personnes à la table de travail afin d'offrir la solution parfaite en matière de communications. « Nous avons eu une relation couronnée de succès avec l'équipe de Columbus Group depuis 1997, alors que nous avons commencé à collaborer avec eux pour élaborer notre site Web », de dire Jayne Venu, gestionnaire de la technologie de l'information chez Tourisme Vancouver. « Maintenant qu'ils font partie de TELUS, nous avons constaté des avantages très positifs... TELUS nous a exposé à un ensemble de solutions de communications puissantes y compris la migration de données de l'ordinateur principal, le portail, le commerce électronique, la compétence en matière de bases de données et les applications sans fil. »*



L'évolution récente du site Web de Tourisme Vancouver vers un extranet de pointe qui s'enorgueillit de nombreuses caractéristiques de l'utilisateur constitue un exemple de la façon dont le fait de puiser dans la réserve plus grande de talents de TELUS permet à Tourisme Vancouver d'atteindre ses objectifs en matière de marketing.

La base de clients de Tourisme Vancouver, constituée de 1 050 fournisseurs de l'industrie, comprend quelque 80 pour cent de petites entreprises qui ne disposent pas de ressources ou du budget nécessaires pour mettre au point leur propre application de commerce électronique. Ce fait étant bien compris, l'objectif de Tourisme Vancouver consistait, pour ses clients, à croître avec eux. TELUS a formé une équipe d'experts du Web qui, ensemble, ont transformé l'extranet de Tourisme Vancouver en un extranet de pointe sûr doté d'une technologie de personnalisation.

Les clients prendront bientôt connaissance des avantages que présentent les caractéristiques élargies de l'extranet sur le site de Tourisme Vancouver, y compris la capacité de renouveler et d'acquiescer des adhésions, de commercialiser des produits et de partager de l'information en direct.

Comme l'atteste Venu, « TELUS nous a ouvert de nouvelles portes. »



CHRIS ENNS
Membre de l'équipe TELUS

JAYNE VENU
Tourisme Vancouver

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



dans l'optique d'acquérir envergure et différenciation. Nous avons réalisé des progrès considérables en misant sur les assises de la croissance future de TELUS, à savoir les technologies de données, d'IP et du sans-fil. Au cours des trois prochaines années, les marchés de l'amélioration des données, des FSI et du sans-fil du Canada devraient croître en moyenne de 25, 17 et 13 pour cent respectivement. Nous avons l'intention de demeurer le chef de file à ce niveau.

Mousser le vecteur de croissance qu'est Internet haute vitesse

La popularité d'Internet continue de croître tant chez les clients que chez les entreprises et la demande d'Internet haute vitesse n'a jamais été aussi grande.

Afin de tirer profit de cette possibilité de croissance, nous engageons les capitaux et les ressources nécessaires pour élargir à l'échelle nationale les services Internet de ligne d'abonné numérique à débit asynchrone de TELUS Velocity. En 2002, nous étendons notre investissement au déploiement d'Internet dans l'Ouest pour tous les usagers et dans le centre du Canada pour certains marchés commerciaux.

■ Répondre à la demande du client

Au niveau du client, en Alberta et en Colombie-Britannique, nous accélérons de deux ans notre plan d'implantation graduelle d'Internet haute vitesse. Le service Internet de ligne d'abonné numérique à débit asynchrone de TELUS Velocity sera accessible à pratiquement tous les foyers et lieux de travail (plus de 95 pour cent d'entre eux) dans 38 collectivités clés d'ici la fin de 2003. En 2001, nous avons investi plus de 200 millions de dollars dans ce plan de mise en œuvre dynamique et nous prévoyons investir plus de 300 millions de dollars en 2002.

Pour augmenter notre capacité de prestation de services, nous avons révisé nos mécanismes de commercialisation et de constitution d'une provision en 2001. Tous les aspects ont été réorganisés, de la commercialisation et des ventes à l'installation. Le temps d'attente type que devaient subir les clients pour l'installation a été réduit de plusieurs semaines à plusieurs jours. Notre trousse QuickConnect^{MC}, qui se révèle une option attrayante, permet aux clients d'installer le service Internet de ligne d'abonnés numérique à débit asynchrone (LNPA) Velocity selon leurs besoins. Nous venons tout juste d'implanter un nouveau guide d'installation intelligent qui informatise pratiquement tout le processus de configuration des ordinateurs personnels, ce qui simplifie largement l'installation.

En 2002, nous continuerons à élargir notre zone de couverture LNPA en Alberta et en Colombie-Britannique par l'agrandissement de nos zones de desserte. Nous cherchons à obtenir 200 000 nouveaux abonnés ou plus en 2002.

« En 2001, nous avons consacré beaucoup de temps, d'effort et de talent à réorienter l'établissement de notre réseau et nos ressources de prestation de service au client afin de répondre avec succès à l'énorme demande de la clientèle touchant le service Internet de ligne d'abonnés numériques à débit asynchrone (LNPA) de Velocity. »

BARRY BAPTIE

Vice-président directeur de
Technologie et Exploitation

■ Le chef de file canadien du monde des affaires dans le domaine d'Internet

Sur le plan des affaires, nous nous efforçons essentiellement de devenir le chef de file canadien du milieu des affaires dans le domaine d'Internet. En 2001, nous avons lancé un portefeuille passionnant de produits d'affaires Internet conçus expressément pour le marché national des affaires. Ces services permettent à la clientèle d'affaires d'obtenir son propre nom de domaine, jusqu'à cinq adresses de courrier électronique et un accès Internet plus rapide. Il s'agit d'une bonne plate-forme qui permet de progresser vers des services plus perfectionnés, tels que les applications et l'hébergement.

Pour aider la clientèle d'affaires à profiter davantage d'Internet, nous avons également implanté TELUS Biz Essentials, un ensemble puissant d'outils Internet et de commercialisation qui permettent aux entreprises d'élaborer leur propre site Web ou leur propre Boutique Web, facilement et rapidement. L'ajout de solutions novatrices supplémentaires pour les clients d'affaires est en cours.

Chef de file de l'industrie canadienne du sans-fil

TELUS Mobilité améliore constamment sa position nationale de chef de file de l'industrie du sans-fil par l'implantation de solutions numériques novatrices et intégrées en matière de sans-fil. À titre d'entreprises de télécommunications possédant la meilleure position de spectre et le revenu le plus élevé au Canada, et de seule entreprise dotée de deux réseaux numériques sans fil distincts et perfectionnés, TELUS Mobilité est bien placée pour accélérer ce leadership, en particulier dans le domaine des services de données et d'accès à Internet sans fil.

- Nous établissons un réseau national sans fil haute vitesse de troisième génération qui s'appuie sur la plate-forme 1XRTT rentable, qui offrira à nos clients d'affaires et à nos clients particuliers des données sans fil haute vitesse et un accès à Internet d'ici la deuxième moitié de 2002.
- Nous avons augmenté notre équipe de partenaires au niveau du contenu à plus de 100, et ce groupe renferme les principaux fournisseurs de messagerie en direct, de nouvelles, de services financiers, de commerce électronique par téléphone mobile et de jeux. En 2001, nous avons lancé Naviguez Affaires et Naviguez Entreprise, deux puissants services de navigation sans fil destinés aux clients d'affaires, et, en 2002, nous ferons croître les services que nous offrons expressément aux entreprises au moyen de nouveaux outils de messagerie, d'information, de point de vente et de productivité mobile.
- TELUS Mobilité est devenue la première entreprise de télécommunications sans fil au Canada à implanter le service de paiement à l'utilisation (PAU) pour le Web sans fil. Le PAU, qui constitue une approche fondée sur la valeur permettant aux clients de payer les services en particulier qu'ils désirent et qu'ils utilisent le plus, permettra à TELUS Mobilité d'élargir considérablement notre contenu principal sur le Web sans fil en 2002.

« Grâce à la mise en place à l'échelle nationale de services sans fil haute vitesse de troisième génération et à la couverture au Canada central et dans l'est du Canada considérablement élargie, TELUS Mobilité est bien placée pour accroître son leadership dans le secteur des données sans fil et de l'accès à Internet. »

GEORGE COPE

Président et chef de la direction de TELUS Mobilité

Fournisseur de service d'hébergement Web de premier plan

En 2001, nous avons ouvert deux CDI intelligents de renommée mondiale à Toronto et à Calgary et nous avons ainsi offert toute une gamme de services de pointe d'hébergement sur Internet et d'applications intégrées de commerce électronique. Nous avons également offert les normes les plus élevées qui soient accessibles en matière de sécurité et de rendement. Nous disposons maintenant de CDI situés à Vancouver, Calgary, Toronto et Montréal, et tous ces centres sont reliés à notre réseau national fédérateur d'IP à largeur de bande élevée. TELUS est le nec plus ultra des fournisseurs de services en matière d'hébergement Web et est maintenant fort bien placée comme chef de file de ce marché en croissance rapide au Canada.

JOHN CHANG
Vice-président directeur et
président des Solutions clientèle

« Il ne fait aucun doute que l'implantation des services d'hébergement Web donne à TELUS la capacité exceptionnelle d'offrir des solutions intégrées à nos clients d'affaires à l'échelle nationale. »

La passerelle menant à de nouvelles possibilités

En déployant des efforts incessants en vue de mettre en place nos portails Web, nous élaborons des solutions intelligentes et intégrées au moyen de la convergence des données, de l'IP et des technologies sans fil. TELUS exploite actuellement un réseau national de premier rang de portails Web qui comprend myBC.com, Alberta.com, myTO.com et Globetrotter.net (le portail de langue française en direct de TELUS Québec). Alberta.com et myBC.com détiennent des parts du marché de l'ordre de 36 et de 32 pour cent respectivement. Ces portails tiennent lieu de point d'entrée à Internet et engendrent une certaine circulation en vue d'appuyer la publicité locale des marchands et le commerce électronique.

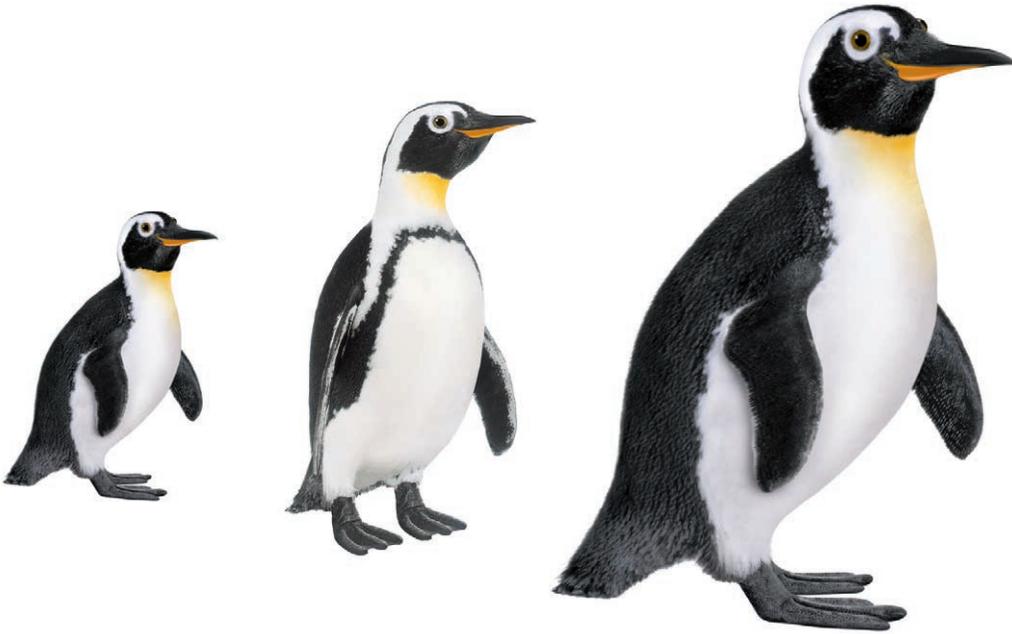
En juin, nous avons lancé les centres de conseillers hypothécaires TELUS sur les portails, donnant ainsi aux clients la capacité de planifier et d'acquérir leur hypothèque en profitant d'Internet et des téléphones Internet. Nous sommes le premier FSI au Canada à offrir des services hypothécaires intégrés en direct. Nous sommes également la première entreprise de télécommunications au Canada à procéder à un essai technologique d'un service de portail vocal offrant des renseignements selon l'emplacement aux personnes qui sont sur la route. En utilisant le contenu fourni par les portails Web de TELUS et la technologie d'enregistrement audio et de passage du texte à la parole, le service fournit aux appelants des renseignements sur des sujets comme les entreprises locales, les restaurants, les films et les itinéraires à suivre.

Se connecter dans le monde entier

En 2001, alors que nous avons établi notre partenariat avec la société Genuity, nous avons pu donner à nos clients un accès dédié et intersystème à Internet aux États-Unis et dans le monde entier. Nous offrons le service international Virtual Private Network pour libérer le pouvoir d'Internet, pour habiliter nos communications de données de la clientèle et pour orienter la réussite de leurs entreprises.

En juillet, nous avons fait notre entrée sur la scène des entreprises de communications internationales de données par le lancement de quatre produits, à savoir une ligne privée sur le net, une ligne privée transfrontière et internationale, un relais de trame international et un service international façonné sur Internet. Ces services nous permettent d'offrir des solutions en vue de la connectivité transfrontalière et internationale avec les clients d'affaires de l'ensemble du Canada.

5 nous allons prendre d'assaut le marché en équipe unie,



sous une seule marque, en vue d'exécuter une stratégie unique. L'établissement d'une identité unique de TELUS sur le marché a renforcé notre présence et notre position de chef de file dans l'ensemble du Canada. Aux yeux de nos clients, nous formons une équipe unie par une seule marque et un ensemble de valeurs, appliquant une seule stratégie.

Une marque, une voix

Au cours du premier trimestre de 2001, des travaux exhaustifs de modification de la marque ont ingénieusement combiné TELUS Mobilité, Clearnet et QuébecTel Mobilité dans l'esprit de l'ensemble des clients du Canada. Toutes les opérations sans fil ont été rebaptisées à l'échelle nationale TELUS Mobilité au moyen du thème largement reconnu fondé sur la nature que Clearnet avait établi. Dans le cadre de ces efforts, nous avons lancé un nouveau site Web – www.telusmobilité.com – qui intègre nos ventes de sans-fil ainsi que les ventes de commercialisation et en direct et les services d'activation en un seul emplacement qui fait en sorte que le futur est simple.

En avril, QuébecTel est devenu TELUS Québec, ce qui renforce encore davantage notre présence et notre marque au Québec. En outre, nous avons converti les sociétés que nous avons nouvellement acquises en une seule identité de manière à rehausser la visibilité de la marque TELUS dans l'ensemble du Canada.

Notre élément d'unification en matière de commercialisation stratégique

Reconnaissant la valeur inhérente de l'établissement et du maintien d'une marque et d'une stratégie unique, nous avons établi le rôle d'agent principal de commercialisation chargé de diriger une équipe interfonctionnelle qui tient lieu d'éléments d'unification en matière de commercialisation chez TELUS. Cette équipe responsable du marketing (ERM) parraine les activités de marketing à la grandeur de l'entreprise afin que notre marketing soit cohérent et facilement identifiable.

En 2001, nous avons largement progressé dans l'évolution de la publicité vers une présentation uniforme ayant été adoptée par toutes les unités commerciales. Nous avons également mis au point un nouveau modèle d'attribution de primes de produits d'entreprises (PPE) qui définit les rôles en matière de gestion du produit et de marketing auprès du client et améliore l'exécution de solutions intégrées.

ROY OSING
Vice-président directeur du
Marketing d'entreprise et chef du Marketing

« Notre solide équipe spécialiste du marketing de niveau international a énormément progressé en très peu de temps dans l'établissement d'une marque solide et unifiée sur le marché au titre des nombreux services diversifiés de TELUS. C'est ce qu'a reconnu la revue Marketing Magazine, qui a nommé TELUS l'un des dix principaux spécialistes du marketing au Canada. »

Les grands honneurs

La revue *Marketing Magazine* a choisi TELUS comme l'une des dix entreprises d'importance au Canada. Cet honneur d'envergure nationale reflète l'innovation sur le marché, l'influence en matière d'exécution, le leadership et le poids commercial. Il est indiqué dans la revue que « TELUS se fait désormais entendre d'une voix forte ». De plus, la revue a loué l'approche de marketing renouvelé utilisée dans la campagne « le futur est simple ».

En mai, George Cope, président et chef de la direction de TELUS Mobilité, a reçu le prix « Marketer of the Year » de l'American Marketing Association, qui reconnaît les méthodes exceptionnelles du Canada en matière de marketing et les gens qui les ont façonnées.

Un futur simple réalisé en équipe



L'Agence métropolitaine de transport (AMT) a pour mission d'améliorer l'efficacité des déplacements des personnes dans la région métropolitaine de Montréal par le biais d'une organisation optimale des transports collectifs. Elle a entre autres comme responsabilité la gestion de tout le réseau des trains de banlieue, qui compte annuellement plus de 12 000 000 de déplacements. Il lui était donc essentiel de pouvoir compter sur une solution novatrice afin de moderniser le système de communication.

Comme l'explique Gérald Lauzé, coordonnateur adjoint, Exploitation du réseau des trains de banlieue de l'AMT : « Il est indispensable pour nous de pouvoir localiser nos trains en tout temps afin de déterminer rapidement tout problème ou changement qui affecte le service et en faire part immédiatement à nos clients. C'est pourquoi nous avons fait appel à TELUS Mobilité, dont l'expertise est reconnue dans le domaine. »

AVL Systems de Calgary a mis au point les modules GPS (de positionnement par satellite) installés dans les trains de banlieue. TELUS Mobilité y a adjoint une solution sans fil de transmission de données par paquets sur IP. La technologie permet le transfert de données depuis les modules GPS des trains de banlieue jusqu'au bureau du centre-ville de l'AMT sur le réseau de TELUS. Les données sont alors compilées puis diffusées aux passagers sur les tableaux électroniques installés dans les gares.

Grâce au nouveau service sans fil de transmission de données, l'AMT offre désormais à ses passagers l'état actuel de la situation sur les retards et changements à l'horaire.



GÉRALD LAUZÉ
Agence métropolitaine
de transport

JOSÉE ROY
Agence métropolitaine
de transport

PIERRE LESPÉRANCE
Membre de l'équipe TELUS

6 nous investissons dans les ressources internes



plus particulièrement dans nos gens, qui sont au cœur de notre stratégie de croissance. Les efforts concentrés des membres de l'équipe TELUS dans l'ensemble du pays font en sorte que nous conservons la base de notre clientèle, tout en cernant et en exploitant les nouvelles possibilités de croissance.

Élaborer une culture du rendement

Le potentiel de TELUS est intimement lié au potentiel de toute l'équipe. La croissance personnelle et le perfectionnement bénéficient d'appuis et d'encouragements. Il s'agit d'un droit fondamental des membres de l'équipe TELUS. Plus de 22 000 employés disposent désormais de plans de perfectionnement personnalisés, qui définissent clairement leur voie de croissance personnelle et de perfectionnement professionnel. Ces plans appuient la culture de haute performance dont nous sommes en quête, et garantissent que nos employés préservent leur avantage concurrentiel.

« Ce ne sont pas le matériel ni même les logiciels qui sont au cœur de la nouvelle économie; ce sont les gens. Les gens n'ont jamais été aussi importants pour notre réussite qu'ils le sont maintenant. Au bout du compte, ce sont les gens qui font le succès de TELUS. »

DARREN ENTWISTLE
membre de l'équipe TELUS

Les employés sont fermement concentrés sur la création de valeur pour l'actionnaire. Comme nous respectons cette contribution, nous avons dû nous assurer que les membres de l'équipe partagent plus directement la valeur qu'ils ont contribué à créer. Plus tôt en 2001, nous avons remis des options d'achat d'actions à tous les employés. TELUS est l'une des six pour cent d'entreprises canadiennes qui remettent des options universelles d'achat d'actions. Comme 70 pour cent des employés de TELUS achètent

activement des actions à toutes les deux semaines par l'intermédiaire du programme d'achat d'actions pour les employés, nos membres de l'équipe forment le sixième plus gros actionnaire, possédant plus de 8 millions d'actions.

Un milieu de travail formidable

TELUS a été retenue par la revue *Report on Business* du journal *The Globe and Mail* comme l'une des 10 sociétés canadiennes où il faisait bon travailler en 2001. Dans l'édition 2002 de « Canada's Top 100 Employers », nous avons également été désignés comme chef de file pour ce qui est des conditions de travail, des avantages sociaux et des possibilités d'avancement. Cette reconnaissance nationale montre que nous avons adopté une culture de rendement élevé. Le fait de posséder la réputation de milieu de travail formidable vient appuyer notre stratégie déployée en vue d'attirer et de conserver dans l'équipe TELUS les meilleurs talents, ce qui se révèle crucial pour notre avantage concurrentiel sur le marché.

JUDY SHUTTLEWORTH

Vice-présidente directrice
des Ressources humaines

« Nous désirons attirer et conserver le meilleur talent qu'offre le Canada. Le fait d'être nommé l'un des 10 meilleurs employeurs au Canada et la seule société de télécommunications reconnue dans le Report on Business constitue une validation extérieure selon laquelle TELUS constitue un milieu de travail fantastique et demeure un élément clé pour ceux et celles qui envisagent d'adhérer à l'équipe TELUS. »

Exploiter TELUS sur le Web pour améliorer la productivité et la satisfaction de la clientèle

Chez TELUS, nous transformons nos méthodes de travail avec dynamisme pour rehausser notre capacité de répondre aux besoins du client. En appliquant avec succès à notre milieu de travail les innovations exploitables sur le Web, nous investissons dans l'efficacité et l'efficience de notre équipe. En décembre, nous avons lancé un portail à la fine pointe de la technologie destiné aux employés, qui donne à chacun des employés une entrée personnelle au noyau central du savoir collectif chez TELUS. Nous avons également implanté le cyberachat, les cybervoyages et de nouvelles capacités de cyberapprentissage au moyen de ces systèmes de pointe. Le développement du Web se poursuivra en 2002 par des améliorations aux services à la clientèle (cyberclient), des activités d'acquisition (cyberdemande), la gestion et l'administration de l'équipe (cybermain-d'œuvre) et des activités supplémentaires d'apprentissage et de perfectionnement basées sur le Web. En adoptant des technologies novatrices chez TELUS, nous habilitons nos employés et montrons l'exemple à nos clients.

Notre leadership vous montre que le futur est simple



Dans le cadre d'une initiative qui s'appelle cybermain-d'œuvre et qui fait partie d'un programme plus vaste de l'entreprise exploitable sur le Web, TELUS remet la technologie Web entre les mains de ses employés. « Le programme de cybermain-d'œuvre réside dans l'exploitation d'une technologie basée sur le Web afin de modifier profondément nos méthodes de travail et notre manière d'interagir avec les autres », de dire Bob Reczka, Vice-président de la Transformation du cybercommerce de TELUS.

Le portail de l'équipe TELUS, les cybervoyages et Services Express ne constituent que quelques exemples des initiatives de cybermain-d'œuvre qui montrent dans quelle mesure TELUS investit dans ses gens.

Implanté en décembre, le portail de l'équipe TELUS constitue un outil solide qui montrera la voie à la collaboration et à l'échange de renseignements au sein de l'équipe. Il donnera également aux employés un accès facile aux systèmes essentiels et aux renseignements dont ils ont besoin pour servir les clients de TELUS.

TELUS montre la voie à suivre avec son programme de cybervoyage lancé récemment. TELUS a pris l'initiative de rendre obligatoire les réservations de voyage en direct afin d'atteindre son objectif d'une adoption intégrale dans les semaines suivant l'implantation graduelle de cybervoyage. Les employés de TELUS se servent du nouvel outil de cybervoyage pour tous leurs déplacements d'affaires, qu'il s'agisse d'une réservation, de location d'une voiture, de réservations de vol et de réservations d'hôtel.

En outre, une nouvelle initiative appelée Service Express sera bientôt implantée pour permettre au personnel de TELUS de commander du matériel et des fournitures à partir de leurs camions au moyen de la technologie basée sur le Web. Comme l'affirme le technicien itinérant Barry Sideroff « Au cours d'un essai récent de Service Express, j'ai pu constater à quel point il est utile de commander par le Web. J'ai trouvé facilement et avec rapidité les outils dont j'avais besoin pour faire mon travail sans avoir à passer de nombreux appels téléphoniques. »



BARRY SIDEROFF
Membre de l'équipe TELUS

foire aux questions

Q Pourquoi le cours de l'action de TELUS a-t-il baissé en 2001?

R Compte tenu de la complexité des marchés boursiers et des nombreux facteurs qui influent sur le cours des actions chaque jour, il est difficile de trouver précisément pourquoi le cours de l'action de TELUS a baissé, mais plusieurs facteurs ressortent.

En général, les marchés boursiers ont connu une année volatile en 2001 et ont terminé l'année en accusant d'importantes pertes dans l'ensemble. L'indice TSE 300 a reculé de 14 % et l'indice Dow Jones des valeurs industrielles, de 7 %. Les cours des actions ont été touchés par diverses préoccupations, y compris un ralentissement de l'économie mondiale, les attaques terroristes du 11 septembre aux États-Unis et la guerre actuelle au terrorisme.

Le secteur des télécommunications, en particulier, a connu des difficultés considérables. Les marchés financiers ont fait preuve de prudence accrue et ont réduit le financement offert aux entreprises débutantes, exigeant beaucoup de capitaux et dont les plans d'affaires n'ont pas encore fait leurs preuves. De nombreuses entreprises de télécommunications, nouvellement arrivées sur le marché sans disposer d'un bilan solide et de liquidité ont demandé la protection de la loi sur la faillite ou ont cessé leurs activités. Dans ce contexte, les sociétés de télécommunications ont subi en général des examens approfondis de leur bilan et de leur liquidité ainsi que des baisses générales de la valeur de leurs actions. Les cours des actions des entreprises de télécommunications ont baissé de 49 % en 2001, comme le montre l'indice NASDAQ des sociétés de télécommunications.

Le cours des actions de TELUS a accusé une baisse importante en 2001, particulièrement après avril, bien que TELUS soit une société de téléphone titulaire qui a obtenu de bons résultats d'exploitation en 2001 par rapport à ses objectifs tout en améliorant de façon importante son bilan au moyen d'un programme de financement sans précédent et en conservant ses cotes de crédit de grande qualité.

En plus des tendances défavorables des marchés et du secteur, le cours de l'action de TELUS a été touché par deux facteurs particuliers qui méritent des commentaires. Le premier est l'annonce du CRTC, en avril 2001, de décisions réglementaires défavorables portant sur les contributions devant être mises en application en 2002 (se reporter à la page 53). Il est actuellement estimé que ces décisions réglementaires devraient réduire la croissance des produits sous-jacente qui est actuellement de 10 ou 11 % pour la ramener entre 4 et 6 %. Les répercussions estimatives sur le BAIIA consolidé seront la réduction de la croissance du BAIIA sous-jacente qui est de 7 à 9 % pour la faire passer à une croissance nulle en 2002. Les répercussions prévues des décisions réglementaires représentent, selon toute vraisemblance, une grande part des raisons intrinsèques de la baisse du cours des actions de TELUS. De plus, l'incertitude quant à la réduction possible du dividende trimestriel de TELUS a été amplement commentée dans des rapports d'analystes et dans les médias à compter d'avril, dès la publication de notre rapport annuel, ce qui a également été un facteur vraisemblable des répercussions sur le cours de l'action de TELUS sur le marché jusqu'en octobre.

Q Pourquoi TELUS a-t-elle réduit son dividende de 57 % à compter de 2002? La décision est-elle attribuable à des difficultés financières?

R La décision de réduire le dividende de TELUS, prise en octobre 2001, pour le faire passer de 35 cents à 15 cents par trimestre s'inscrit dans le profil d'entreprise actuel et la stratégie de croissance ciblée de la société. La réduction de notre dividende reflète notre conviction que la meilleure affectation des fonds propres consiste à augmenter la proportion de fonds générés à l'interne pour les réinvestir dans nos activités de croissance. La décision a été prise alors que nous étions en position de force sur le plan financier puisque TELUS a eu de bons résultats d'exploitation en 2001, qu'elle dispose d'une grande liquidité et conserve des cotes de crédit de bonne qualité.

La réduction du dividende, associée à l'amélioration de notre programme de réinvestissement de dividendes, réduit les sorties de fonds pour les ramener d'environ 400 millions de dollars à 100 millions de dollars par année. Le dividende réduit permet ainsi à TELUS de réinvestir une plus grande proportion des liquidités provenant de ses activités d'entreprises traditionnelles de télécommunications (ESLT) dans ses entreprises nationales en croissance rapide de données, d'IP et de sans-fil tout en conservant un bilan solide.

La possibilité d'une réduction du dividende a été dévoilée dans le rapport annuel de l'an dernier et était généralement prévue par les investisseurs. L'annonce du changement du dividende a fourni la transparence souhaitable sur la question tout en gardant le taux de rendement des actions intéressant par rapport aux normes de l'industrie. Par conséquent, les actions de TELUS se sont négociées à la hausse à l'annonce, le 25 octobre, de la réduction, par opposition à la situation habituelle pour les entreprises qui réduisent un dividende en raison de défaillance d'entreprise ou de difficultés financières.

Q TELUS prévoit-elle être en mesure de réduire son niveau de dépenses en immobilisations à l'avenir?

R Oui, les dépenses en immobilisations en 2002 devraient être d'environ 2,1 ou 2,2 milliards de dollars, soit une baisse de plus de 15 % par rapport à 2001. Cette réduction est attribuable à des investissements réduits dans le sans-fil ainsi qu'à un achat non récurrent de 356 millions de dollars pour un spectre de sans-fil en 2001. Nous prévoyons également continuer à connaître une baisse du niveau des dépenses en immobilisations au cours des années ultérieures pour les raisons expliquées ci-après.

Une partie importante des dépenses en immobilisations au cours des années 2001 et 2002 ont trait à des investissements pour l'expansion de l'entreprise non ESLT en Ontario et au Québec ainsi que les services Internet haute vitesse par LNPA dans les régions de l'entreprise titulaire. Ces investissements dans la croissance dissimulent le fait que les dépenses en immobilisations dans notre entreprise de services par fil titulaire ont en fait baissé en 2001. Puisque nous approchons de la fin des constructions initiales nécessaires à l'expansion du réseau de LNPA et des réseaux non ESLT, il est prévu que les dépenses en immobilisations liées à ces initiatives seront grandement réduites et seront génératrices de succès par rapport aux besoins de capacité future pour répondre à la demande.

En 2001, nous avons prolongé et amélioré nos conventions de revente et de service d'itinérance conclues avec Bell Mobilité et les membres de son groupe et Aliant Telecom Wirelless. Ces nouvelles ententes, qui doivent être mises en application au milieu de 2002, devraient permettre à TELUS d'étendre sa zone de desserte du sans-fil numérique par AMRC et le marché qu'elle peut rejoindre à des régions du Canada comptant plus de sept millions de personnes sans autre mise de fonds importante. Par conséquent, nous prévoyons économiser, au cours des quelques prochaines années, environ 800 millions de dollars de dépenses en immobilisations pour le sans-fil qui seraient autrement nécessaires à la construction d'un réseau desservant ces régions.

Q Au cours des deux dernières années, TELUS a acquis de nombreuses sociétés. TELUS prévoit-elle continuer à faire de telles acquisitions en 2002 et, si oui, pourquoi?

R Conformément à ses impératifs stratégiques, TELUS a effectué un certain nombre d'acquisitions pour soutenir sa priorité stratégique d'expansion nationale dans les domaines à forte croissance des services de données, d'IP et de sans-fil. Les plus grandes de ces acquisitions comprennent Clearnet Communications et QuébecTel. L'acquisition de Clearnet a transformé TELUS en un fournisseur national de services sans fil à forte croissance, alors que l'acquisition de QuébecTel a fourni à TELUS un tremplin pour percer le marché intéressant du Québec. La réussite des prochaines étapes de notre stratégie ne dépend pas d'acquisitions importantes supplémentaires.

Des marchés financiers plus restrictifs aux prises avec des sociétés plus petites, souvent nouvelles, ont offert en 2001 à des sociétés bien capitalisées comme TELUS une occasion incroyable de prendre de l'expansion au moyen d'acquisitions. En 2001, TELUS a saisi cette occasion pour améliorer sa position concurrentielle dans le domaine des données et de l'IP en concluant une série de petites acquisitions comme celles d'Arqana Technologies Inc., de Daedalian eSolutions Inc. et de PSINet Canada. Ces acquisitions d'entreprises liées aux données s'apparentent à des investissements liés à des activités fondamentales ou entièrement nouvelles, comme la construction de notre réseau fédérateur de fibres optiques national et des circuits de fibres locaux dans des villes importantes du centre du Canada. Elles ont eu comme résultat d'accélérer grandement le progrès de notre pénétration sur marché au centre du Canada par la création d'une échelle et le développement d'une capacité différenciée dans le domaine des données/IP, l'ajout de

liens précieux avec les nouveaux clients et l'engagement de plus de 1 100 nouveaux employés qualifiés en 2001. Par exemple, l'acquisition de PSIN et : PSINet et a aidé TELUS à devenir le chef de file canadien de l'hébergement Web géré.

En 2002, nous pourrions continuer à exploiter de façon sélective les occasions de petites acquisitions qui peuvent se présenter dans la mesure où elles permettent d'éliminer les carences de moyens, si elles sont conformes à notre stratégie d'expansion nationale axée sur les données et l'IP.

Q Jusqu'à quel point la situation financière de TELUS est-elle bonne?

R TELUS possède des cotes de crédit de bonne qualité et une grande liquidité. En juin 2001, TELUS a conclu un financement sans précédent de 9,2 milliards de dollars qui comprenait une nouvelle facilité de crédit bancaire de 2,5 milliards de dollars et une émission de 6,7 milliards de dollars de billets à taux fixe de 7,5 % et de 8 % dont les durées varient entre 5, 6 et 10 ans. Ce nouveau financement a servi à refinancer la dette bancaire à vue à taux variable ainsi que des billets à rendement élevé coûteux pris en charge à l'acquisition de Clearnet vers la fin de 2000. En raison de ce refinancement de mai, TELUS a sensiblement augmenté la durée moyenne de ses emprunts et a réduit son risque de taux d'intérêt. À la fin de 2001, la durée moyenne des emprunts était de 7,6 ans par rapport à seulement 3,0 ans à la fin de 2000. Le financement a augmenté de façon importante la durée moyenne des emprunts, et la forte proportion de la dette à taux fixe offre à TELUS une stabilité financière grandement améliorée.

TELUS est d'avis qu'une structure de capital où le ratio de la dette nette par rapport à la structure du capital globale est d'environ 50 % représente une utilisation optimale du capital. Il s'agit d'une ligne directrice à long terme, et la dette réelle représente un écart par rapport à cette proportion à court terme. Le ratio d'endettement actuel de TELUS de 55,4 % est largement attribuable à court terme aux acquisitions de Clearnet et de QuébecTel et à la mise en œuvre du programme d'expansion nationale de la société en vue de s'assurer de taux élevés de croissance à long terme.

TELUS conserve une forte liquidité au moyen de ses facilités de crédit bancaire inutilisées s'élevant à plus de 2,0 milliards de dollars par rapport à des besoins de trésorerie prévus d'environ 500 millions de dollars en 2002, sans compter l'incidence de fonds pouvant être obtenus à la vente possible d'actifs. De plus, TELUS s'attend à dégager des flux de trésorerie disponibles (les liquidités provenant des activités d'exploitation moins les liquidités affectées aux activités d'investissement) au plus tard en 2004 et s'est engagée à garder les dettes à des niveaux compatibles avec son objectif de conserver ses cotes de crédit de bonne qualité et à aligner son levier financier sur sa structure du capital cible.

Q Comme société de croissance, TELUS entrevoyait une croissance annuelle des produits et du BAIIA supérieure à 10 % au cours des trois prochaines années. Pourquoi la société s'attend-elle alors à une croissance de 4 à 6 % des produits et à une croissance nulle du BAIIA en 2002?

R En 2002, les produits et le BAIIA de TELUS devraient subir les fortes répercussions des décisions réglementaires du CRTC se rapportant aux contributions (se reporter à la page 54). Cet élément nouveau, dont on peut dire qu'il était indépendant de la volonté de la société, devrait avoir des répercussions défavorables estimatives d'environ 390 millions de dollars sur les produits et d'environ 230 millions de dollars sur le BAIIA en 2002, à moins que nous ayons gain de cause en appel.

Si on essaie de normaliser ou d'exclure les répercussions des décisions à l'égard des contributions, la cible de TELUS au titre des produits pour 2002 représenterait une croissance de 10 ou de 11 % alors que notre cible au titre du BAIIA en 2002 représenterait une croissance de 7 à 9 %. Si on ne tient pas compte des répercussions défavorables de ces décisions, sur une période de trois ans, TELUS s'attend à ce que les produits et le BAIIA sous-jacents atteignent un TCAC de plus de 10 % par année de 2001 à 2004.

Q Quel progrès TELUS a-t-elle accompli en fournissant des services de données et d'IP?

R En 2001, TELUS a fait d'énormes progrès pour rehausser ses services et ses capacités de services de données et d'IP. De nombreux nouveaux services ont été ajoutés à notre portefeuille.

De nouveaux services de réseau faisant appel à Ethernet, aux relais de trame et aux lignes privées, y compris les offres de services outre-frontières, ont été lancés au cours de l'année. Les nouveaux services de passerelle de réseau privé, lancés en 2001, permettent aux clients de TELUS de mettre sur pied des extranets sécurisés et d'établir des communautés d'intérêts avec leurs partenaires d'affaires en vue de profiter du marché en croissance des services interentreprises faisant appel à la technologie IP. Les autres nouveaux services de réseau lancés comprennent l'accès Internet d'affaires par LNPA dans le centre du Canada, la ligne téléphonique numérique de secours pour renforcer, auprès des clients, l'assurance de la continuité des opérations et une nouvelle génération de services de points de vente IP.

TELUS a ouvert deux centres de données Internet (CDI) *intelligents* à Toronto et à Calgary au cours de l'année, faisant de TELUS le meneur de l'hébergement Web géré au Canada. Ces CDI offrent la sécurité, la fiabilité et le rendement aux infrastructures Internet imparties et permettent à TELUS d'offrir une gamme sans pareille de solutions de rechange aux clients canadiens recherchant un service d'hébergement de confiance. Les services vont de l'hébergement géré à la co-implantation et aux services partagés d'hébergement Web et de courriel à la fine pointe de l'industrie. Les services d'hébergement à valeur ajoutée lancés en 2001 comprennent les services de médias en continu, d'équilibrage de lignes à l'échelle locale et mondiale, de stockage de données d'entreprise et de détection des intrusions. Nos centres de données se sont révélés des éléments clés pour attirer les clients à d'autres services de réseau IP et de données et aux services d'applications offerts par TELUS.

En 2001, TELUS a lancé le premier de ses services innovateurs de fourniture de services d'applications (FSA) IP hébergées faisant partie de son portefeuille en expansion. Ces services à la fine pointe de l'industrie permettent aux clients de profiter de toute la fonctionnalité et la productivité des applications logicielles sans avoir à se préoccuper eux-mêmes de la complexité de l'approvisionnement, de la mise en œuvre et de l'exploitation des logiciels et de l'infrastructure. Les services de FSA lancés comprennent Exchange de Microsoft, les communications unifiées et le central TELUS fournis conjointement avec la société de services Web, Jamcracker, une plate-forme intégrée de services Web. D'autres applications lancées en 2001 comprennent la sauvegarde à distance, les services de conférence sur le Web, la gestion des frais, l'automatisation de l'effectif de vente et l'automatisation des services professionnels.

TELUS s'est également alliée à Microsoft pour offrir un service voix sur IP (VoIP) de TELUS, comme composante du service Windows Messenger du système d'exploitation Windows XP lancé en octobre. Ce service innovateur permet aux Canadiens de faire des appels téléphoniques sur Internet à partir de tout ordinateur personnel exécutant Windows XP à virtuellement tout numéro de téléphone. Ce service est représentatif de la gamme des possibilités de communication à la fine pointe dans le domaine convergent de l'informatique, de la téléphonie et du sans-fil.

Preuve de la force et de la capacité croissantes de TELUS à titre de fournisseur de services de données et d'IP dominant, TELUS a été nommée premier réseau fédérateur au Canada par l'entreprise indépendante NetConfigs du Royaume-Uni en 2001. TELUS tirera parti du succès de 2001 au fur et à mesure que nous améliorons notre position de fournisseur dominant de services de données et d'IP avec encore plus de services, de moyens innovateurs et de clients satisfaits.

Q Pourquoi TELUS a-t-elle réussi à attirer tant d'abonnés au service Internet haute vitesse en 2001 et pourquoi vous attendez-vous en à ajouter encore plus en 2002?

R Internet est une priorité stratégique pour TELUS. Des investissements dans la technologie Internet haute vitesse de plus de 200 millions de dollars en 2001 nous ont permis d'améliorer grandement notre infrastructure Internet haute vitesse et de nous donner la capacité de satisfaire à la demande croissante de services Internet haute vitesse. Par conséquent, nous avons ajouté plus de 131 000 nouveaux abonnés à ces services, une augmentation de 130 % par rapport aux 55 400 abonnés ajoutés lorsque nous avons dépassé de 38 % notre objectif de début d'année, qui était de 95 000 nouveaux abonnés nets pour 2001.

Les investissements réalisés en 2001 ont entraîné de nombreuses réalisations :

- TELUS a augmenté le nombre de ports construits de 300 % pour atteindre 270 000 ports à la fin de 2001 (les clients sont reliés au matériel de LNPA au moyen de ces ports), ce qui nous a permis d'élargir nos zones de desserte Internet haute vitesse, qui sont passées de 180 à plus de 250, et a grandement réduit la liste d'attente du service.

- Nous avons mis en œuvre de nouveaux services de TI internes qui nous permettent d'obtenir des commandes pour Internet haute vitesse ainsi que d'assigner et d'activer ces commandes beaucoup plus rapidement et efficacement. Au cours de la période clé du quatrième trimestre, nous avons égalé pour la première fois les câblodistributeurs concurrents en termes de parts des ventes.

En 2002, nous visons à ajouter 200 000 nouveaux abonnés Internet haute vitesse ou plus. Il s'agit d'un objectif ambitieux que nous croyons pouvoir atteindre en raison de la demande croissante et des nouveaux services améliorés qui y sont associés (par exemple, les vidéos sur demande, la VoIP, les films téléchargeables) et au moyen de nos investissements permanents dans la technologie Internet haute vitesse. Voici certains exemples :

- Le lancement de la technologie Velocity^{MD} Install Wizard de TELUS, conçue par BroadJump, des spécialistes des logiciels de largeur de bande, en vue d'automatiser la mise en place et l'installation du service Internet haute vitesse. Cette technologie nous permet de simplifier et de raccourcir le processus d'installation.
- Nous procédons à la mise à l'essai de la technologie de LNPA Extended Reach permettant à TELUS d'offrir le service Internet haute vitesse aux clients situés à plus de quatre kilomètres d'un commutateur ou d'un central TELUS. Auparavant, le service Internet haute vitesse n'était efficace que jusqu'à quatre kilomètres de distance uniquement. La technologie de LNPA Extended Reach permet à TELUS de livrer le service à des milliers d'autres clients en Alberta et en Colombie-Britannique.

La priorité constante que nous accordons aux investissements de capitaux dans le domaine Internet haute vitesse place TELUS en une position avantageuse pour tirer parti de la demande croissante de service Internet haute vitesse.

Q À quoi les clients des services sans fil de TELUS Mobilité peuvent-ils s'attendre en termes d'évolution des services Web sans fil?

R Nous continuerons d'augmenter notre grande variété des services de fureteur Web sans fil en 2002. TELUS Mobilité offre les services Web sans fil et de données par l'intermédiaire de ses réseaux de SCP numériques et Mike aux entreprises et aux consommateurs clients dans tout le Canada. Le nombre de nos partenaires de services de contenu en ligne est passé à 100 et plus en 2001, y compris les services de courriel, de nouvelles et de services financiers, le magasinage et les jeux en ligne ainsi que le courriel et le service de serveur Web sans fil pour les clients d'affaires.

En 2001, TELUS Mobilité est devenue la première société au Canada à mettre en œuvre le système de facturation à l'utilisation pour le service Web sans fil, un mode de facturation axé sur la valeur et selon lequel les clients sont facturés pour les services précis qu'ils souhaitent et utilisent le plus. Parce que ce système permet à TELUS Mobilité d'offrir à ses partenaires de services de contenu des revenus fiables pour leurs meilleurs services en ligne, nous serons en mesure d'offrir de nombreux et nouveaux services Web sans fil, uniques et à supplément en 2002. Par exemple, les services de jeux à supplément sont populaires auprès de nos clients, et TELUS Mobilité augmente ses offres de services et ses initiatives de promotion en 2002.

La croissance des services de courriel et de messagerie sans fil sera également une priorité en 2002. TELUS Mobilité prépare un service de messagerie textuelle, le nouveau Short Message Service (SMS), qui permet également d'envoyer des messages entre entreprises de télécommunications et les services de messagerie instantanée. Étant donné que TELUS Mobilité met l'accent à fournir des téléphones « cool » et exclusifs, les clients peuvent également s'attendre à une variété de nouveaux appareils SCP et Mike prêts pour le Web possédant un écran couleur plus grand, des interfaces-usager améliorés et d'autres caractéristiques Web.

L'intégration du service sans fil haute vitesse de troisième génération (3G) sur le réseau national de TELUS Mobilité s'achève en préparation du lancement commercial de la 3G au cours du premier semestre de 2002. Cette technologie se fonde sur la norme 1XRTT CDMA2000, l'évolution de la norme dominante de technologie sans fil nord-américaine AMRC (accès multiple par répartition de codes). La plate-forme 1XRTT est productive et offre non seulement les services d'acheminement des paquets de données et d'accès Web haute vitesse, mais améliore aussi grandement la capacité de transmission de la voix en réseau et augmente la durée de la pile sur les téléphones numériques des clients. TELUS Mobilité prépare des offres de services destinées à la clientèle d'affaires et aux consommateurs autour des cartes modem sans fil 3G fournies par son partenaire Sierra Wireless.

investissement dans la communauté

Investir dans une société responsable et durable

TELUS est classée comme l'une des meilleures entreprises au monde! En 2001, le partenaire de recherche de Dow Jones, le groupe Sustainability Asset Management (SAM), a effectué une étude qui inventoriait les principales sociétés du monde entier en termes de « durabilité d'entreprise ». Les candidats retenus sont inclus dans les indices de durabilité Dow Jones (IDDJ).

Qu'entend-on par « durabilité d'entreprise »? Il s'agit d'une mesure de la ligne de conduite d'une société à l'égard de la création d'une valeur à long terme pour les actionnaires lorsqu'il s'agit de saisir les occasions et de gérer les risques découlant des bouleversements économiques, environnementaux et sociaux. La qualité de la stratégie et de la gestion de la société ainsi que les résultats qu'elle obtient en présence d'occasions et de risques sont quantifiés et utilisés pour repérer et choisir les sociétés dominantes aux fins de placement. Les sociétés les plus durables dominent leur secteur pour ce qui est de l'établissement des meilleures pratiques dans l'industrie pour ce qui est de la stratégie, de l'innovation, de la régie d'entreprise et des relations avec les actionnaires, les employés et autres participants.



Dans l'industrie des télécommunications, nous sommes en mesure d'offrir des services comme le télétravail et la vidéoconférence, qui peuvent aider à améliorer les pratiques de travail et les modes de vie et à diminuer les répercussions sur l'environnement. Parmi les 25 sociétés de télécommunications évaluées à l'échelle mondiale, TELUS est la seule société nord-américaine à avoir été incluse dans cet indice.

Investir dans nos communautés

TELUS a la capacité et la responsabilité d'influencer de façon positive la qualité de vie des communautés où nos clients et employés vivent et travaillent. Notre engagement se démontre par des contributions financières directes et des commandites à des organismes de bienfaisance et sans but lucratif et par un appui aux activités bénévoles et de bienfaisance de nos employés.

En 2001, nous avons contribué pour 11 millions de dollars en aide financière et en dons en nature à des organismes artistiques, de santé, d'éducation et de bienfaisance partout au Canada. Dans le cadre de notre programme d'investissement dans les communautés, nous organisons une campagne de bienfaisance chaque automne au cours de laquelle les employés ont l'occasion de faire des dons aux organismes de bienfaisance de leur choix. Nous donnons ensuite un montant équivalent à ces dons. Par suite de la campagne de l'automne dernier, TELUS et ses employés donneront 4,8 millions de dollars à 2 400 organismes de charité enregistrés au Canada en 2002.

TELUS est fière d'être reconnue comme « entreprise généreuse », une désignation qui signifie que nous versons au moins un pour cent de nos profits avant impôt chaque année à des organismes de bienfaisance et sans but lucratif.



Pour obtenir plus de renseignements sur notre engagement communautaire, visionnez dès avril 2002 notre rapport annuel en ligne sur la responsabilité sociale sur le site www.telus.com

déclarations prospectives

Le présent document et l'analyse de la direction contiennent des déclarations au sujet d'événements et de résultats financiers et d'exploitation prévus qui sont de nature prospective et qui sont assujettis à des risques et des incertitudes. Les résultats, le rendement ou les réalisations réels de TELUS pourraient être très différents de ce que ces déclarations laissent entendre explicitement ou implicitement. Ces déclarations doivent être lues intégralement à la lumière des risques et des incertitudes inhérents relatifs aux attentes futures et peuvent ne pas refléter les répercussions potentielles de toute acquisition, fusion ou de tout dessaisissement ultérieur. Parmi les facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels soient très différents, on peut citer entre autres les suivants : la conjoncture commerciale et économique générale dans les territoires desservis par TELUS partout au Canada, la concurrence dans les services sans fil et par fil, y compris les services de la voix, de données et Internet, et dans l'industrie des télécommunications canadiennes en général, les niveaux de dépenses en immobilisations, les restructurations d'entreprise, l'intégration réussie d'acquisitions, les économies aux titres du capital et des frais d'exploitation, les mesures réglementaires défavorables, les négociations de conventions collectives, l'évolution de la technologie, l'effet des préoccupations en matière de santé et de sécurité et d'autres facteurs de risque décrits à la rubrique « Risques et incertitudes » aux pages 50 à 54 et énumérés de temps à autre dans les rapports de la société, dans les documents d'information publique complets de TELUS, y compris la notice annuelle, et dans d'autres dépôts effectués auprès des commissions des valeurs mobilières au Canada et aux États-Unis.

TELUS décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives, que ce soit en raison de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou d'autres éléments.

données financières

table des matières

revue financière

- 32 déclarations prospectives
- 33 statistiques sectorielles –
annuelles et trimestrielles
- 34 statistiques d'exploitation
annuelles (sur huit exercices)
- 35 information financière annuelle
consolidée (sur huit exercices)
- 36 information financière trimestrielle
consolidée
- 37 statistiques d'exploitation
trimestrielles

commentaires et analyse de la direction

- 38 historique de la société
- 39 aperçu des résultats de 2001 selon
les objectifs
- 40 résultats d'exploitation
- 46 situation de trésorerie et sources de
financement
- 49 perspectives pour 2002
- 49 priorités et objectifs pour 2002
- 50 programme de financement de 2002
- 51 risques et incertitudes

états financiers consolidés

- 57 rapports de la direction et des
vérificateurs
- 58 états financiers consolidés
- 61 notes afférentes aux états
financiers consolidés

statistiques sectorielles – annuelles et trimestrielles

Annuelles	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994
Communications¹								
Lignes d'accès au réseau en service (en milliers)	4 967	4 944	4 551	4 495	4 367	4 198	4 042	3 498
Pourcentage des produits tirés du								
marché interurbain	79 %	77 %	—	—	—	—	—	—
Parts du marché local	98 %	98 %	98 %	99 %	—	—	—	—
Ajouts nets d'abonnés à Internet commuté (en milliers) ²	41,8	125,5	75,6	89,2	62,3	55,3	5,3	—
Abonnés à Internet commuté (en milliers) ²	455,1	413,2	287,7	212,1	122,9	60,6	5,3	—
Ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse (en milliers) ³	131,2	57,9	21,0	4,3	—	—	—	—
Abonnés à Internet haute vitesse (en milliers) ³	214,8	83,6	25,7	4,3	—	—	—	—
Mobilité⁴								
Ajouts nets (en milliers)	418	474	396	140	188	173	199	—
Ajouts bruts (en milliers)	985	924	668	279	287	269	219	122
Abonnés au sans-fil (en milliers) ⁵	2 578	2 160	1 695	963	823	635	462	263
Taux de pénétration ⁶	10,5 %	9,1 %	7,4 %	15,1 %	13,1 %	10,6 %	8,0 %	5,6 %
Parts du marché du sans-fil	24,1 %	24,5 %	25,0 %	62,0 %	64,0 %	64,0 %	63,0 %	59,0 %
Produits mensuels moyens par abonné (RMPA) ⁵	57 \$	59 \$	61 \$	70 \$	76 \$	81 \$	84 \$	90 \$
Nombre moyen de minutes par abonné par mois	270	271	238	219	200	199	178	168
Coût d'acquisition par ajout brut ⁵	502 \$	537 \$	502 \$	412 \$	338 \$	319 \$	320 \$	—
Désactivations mensuelles (taux de désabonnement) ⁵	2,0 %	2,0 %	1,6 %	1,3 %	1,2 %	1,6 %	1,6 %	1,4 %
Population desservie par le numérique (en millions)	24,2	22,6	21,3	3,2	3,2	—	—	—
Total de la population desservie (en millions)	24,6	23,7	22,8	6,4	6,3	6,0	5,8	4,7

Trimestrielles	T4 2001	T3 2001	T2 2001	T1 2001	T4 2000	T3 2000	T2 2000	T1 2000
Communications¹								
Lignes d'accès au réseau en service (en milliers)	4 967	4 973	4 957	4 951	4 944	4 924	4 893	4 589
Ajouts nets d'abonnés à Internet commuté (en milliers) ²	6,4	8,2	4,9	22,2	11,8	14,4	83,9	15,4
Abonnés à Internet commuté (en milliers) ²	455,1	448,6	440,4	435,5	413,2	401,4	387,0	303,1
Ajouts nets d'abonnés à Internet haute vitesse (en milliers) ³	57,6	30,2	22,9	20,5	20,4	15,5	14,5	7,5
Abonnés à Internet haute vitesse (en milliers) ³	214,8	157,2	127,0	104,1	83,6	63,2	47,7	33,2
Mobilité⁴								
Ajouts nets (en milliers)	160	78	76	103	166	116	107	85
Ajouts bruts (en milliers)	315	232	214	224	287	234	225	178
Abonnés au sans-fil (en milliers) ⁵	2 578	2 417	2 339	2 263	2 160	2 003	1 887	1 780
Produits mensuels moyens par abonné (RMPA) ⁵	56 \$	60 \$	56 \$	57 \$	58 \$	60 \$	60 \$	59 \$
Nombre moyen de minutes par abonné par mois	276	272	265	265	279	276	268	253
Coût d'acquisition par ajout brut ⁵	509 \$	482 \$	478 \$	535 \$	531 \$	581 \$	522 \$	505 \$
Désactivations mensuelles (taux de désabonnement) ⁵	2,1 %	2,2 %	2,0 %	1,9 %	2,0 %	2,0 %	2,1 %	1,8 %

Notes

- 1 – Les données pour 1994 à 1999 ne comprennent pas les résultats attribuables aux activités sans fil de QuébecTel et ne visent que la Colombie-Britannique et l'Alberta
- 2 – Comprendent environ 34 000 abonnés commutés de PSINet et de CADVision et une réduction d'environ 12 100 abonnés au service commuté pour éliminer les comptes internes et inactifs au T4 2001 et environ 51 000 abonnés acquis de QuébecTel au T2 2000
- 3 – Comprend environ 2 600 abonnés à Internet haute vitesse de PSINet et de CADVision au T4 2001
- 4 – Les données pour 1999 et 2000 sont pro forma. Les données de 1994 à 1998 ne comprennent pas les résultats de Clearnet et de QuébecTel Mobilité et ne visent que la Colombie-Britannique et l'Alberta
- 5 – Les données sur les abonnés, le taux de désabonnement, les produits mensuels moyens par abonné et les frais de marketing liés à l'acquisition par ajout brut pour 1999 et 2000 ont été redressées pour refléter les correspondances définitionnelles entre TELUS Mobilité (avant les acquisitions), Clearnet et QuébecTel Mobilité. Ces données comprennent une diminution d'environ 13 100 abonnés du total du service facturé au 31 décembre 2000, neutralisée en partie par une augmentation de 4 100 abonnés pour tenir compte des abonnés au système cellulaire numérique de transmission de données par paquet (SCTDP) qui n'étaient pas comptés auparavant. Les frais de marketing liés à l'acquisition, après redressement, comprennent les frais liés aux changements de marque, à la fidélisation et à la migration
- 6 – Abonnés divisés par la population desservie

statistiques d'exploitation annuelles

Consolidé ¹	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994
Actions en circulation ²								
Nombre moyen d'actions en circulation (en millions)	294,2	247,0	236,6	237,0	236,6	234,2	229,2	225,3
Nombre d'actions en circulation à la fin de l'exercice (en millions)	302,2	287,1	236,7	236,6	237,2	233,9	231,3	226,3
Par action ²								
BPA principal ³	0,86 \$	2,01 \$	2,34 \$	2,27 \$	1,61 \$	2,05 \$	1,92 \$	1,95 \$
BPA de base	1,51 \$	1,85 \$	1,46 \$	0,27 \$	1,18 \$	2,04 \$	1,88 \$	1,92 \$
Dividendes déclarés par action	1,20 \$	1,40 \$	1,40 \$	1,29 \$	1,27 \$	1,25 \$	1,23 \$	1,21 \$
Marge brute d'autofinancement par action	4,76 \$	6,76 \$	7,34 \$	6,89 \$	6,88 \$	6,35 \$	5,70 \$	5,05 \$
Valeur comptable par action	22,39 \$	21,60 \$	17,91 \$	18,03 \$	19,36 \$	17,86 \$	16,95 \$	16,11 \$
Indicateurs de rendement								
Rendement des actions ordinaires	6,9 %	9,6 %	14,2 %	14,0 %	9,9 %	11,8 %	11,5 %	12,3 %
Couverture des intérêts par le BAIIA	4,1	10,7	11,6	10,5	8,9	6,7	6,1	7,0
Marge brute d'autofinancement rajustée des coûts de restructuration (en millions)	1 401,6 \$	1 670,8 \$	1 735,5 \$	1 634,1 \$	1 626,4 \$	1 486,8 \$	1 307,1 \$	1 138,8 \$
Dette nette/BAIIA	3,4	3,4	0,9	1,0	1,2	1,6	1,9	1,7
Dette nette/total des capitaux investis	55,4 %	55,1 %	32,2 %	33,0 %	35,6 %	41,0 %	45,1 %	42,8 %
Dépenses en immobilisations (en millions) ⁴	2 605,3 \$	1 441,3 \$	1 199,2 \$	1 093,2 \$	1 130,7 \$	1 076,0 \$	1 060,7 \$	1 048,1 \$
Autres								
Employés (permanents), activités poursuivies	27 765	26 188	21 248	22 165	21 507	22 068	23 511	21 384
Total des salaires (en millions), activités poursuivies	1 719,5 \$	1 376,2 \$	1 330,3 \$	1 387,4 \$	1 234,1 \$	—	—	—

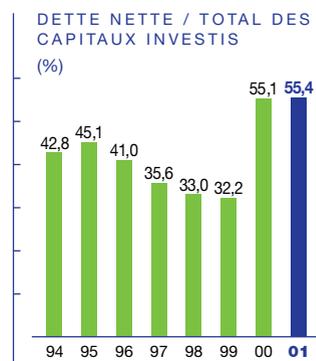
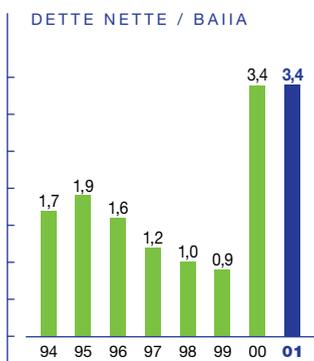
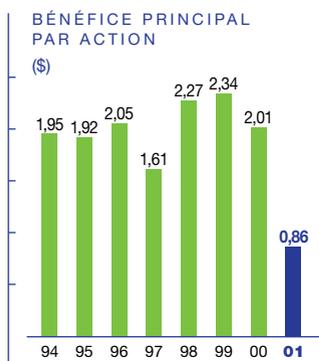
Notes

1 – Les données de 1994 et de 1995 n'ont pas été retraitées pour tenir compte des activités abandonnées de publication d'annuaires.

2 – Actions ordinaires avec droit de vote et actions sans droit de vote.

3 – Bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et actions sans droit de vote par action avant activités abandonnées, amortissement des actifs incorporels acquis après impôts, coûts de restructuration et charge de refinancement non récurrente après impôts, réévaluation des actifs et des passifs d'impôts futurs, amortissement de l'écart d'acquisition et pertes extraordinaires.

4 – Compte non tenu de 76 millions de dollars au titre de l'acquisition hors caisse d'un réseau de fibre optique en 2001.



information financière annuelle consolidée

État des résultats (en millions) ¹	TELUS – consolidé				TELUS et BC TELECOM – cumulé			
	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994
Produits d'exploitation	7 202,6 \$	6 106,4 \$	5 588,9 \$	5 560,1 \$	5 224,0 \$	4 300,7 \$	4 085,1 \$	3 671,7 \$
Charges d'exploitation	4 673,0	3 792,1	3 390,0	3 367,8	3 108,4	2 443,3	2 332,0	2 064,4
BAIIA	2 529,6	2 314,3	2 198,9	2 192,3	2 115,6	1 857,4	1 753,1	1 607,3
Amortissement	1 383,3	1 157,4	1 049,6	1 010,1	1 099,7	908,3	834,4	733,0
Amortissement des éléments d'actif incorporel acquis	110,9	24,6	—	—	—	—	—	—
Coûts de restructuration	198,4	—	466,3	—	—	—	—	—
Bénéfice d'exploitation	837,0	1 132,3	683,0	1 182,2	1 015,9	949,1	918,7	874,3
Autres revenus (charges)	17,0	(8,7)	32,7	57,0	(1,2)	13,2	34,4	11,8
Coûts de financement	624,5	273,3	177,3	226,6	236,2	278,0	289,1	231,1
Charge de refinancement découlant de la restructuration de la dette	96,5	—	—	—	—	—	—	—
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices, part des actionnaires sans contrôle, perte extraordinaire et amortissement de l'écart d'acquisition	133,0	850,3	538,4	1 012,6	778,5	684,3	664,0	655,0
Impôts sur les bénéfices	93,4	431,9	242,1	466,4	390,8	197,5	217,7	209,8
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle, perte extraordinaire et amortissement de l'écart d'acquisition	39,6	418,4	296,3	546,2	387,7	486,8	446,3	445,2
Part des actionnaires sans contrôle	3,6	8,7	3,9	4,6	4,0	3,4	3,2	2,4
Perte extraordinaire ²	—	—	—	530,6	285,2	—	—	—
Amortissement de l'écart d'acquisition	174,8	23,4	7,5	6,9	6,9	24,5	20,5	—
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies	(138,8)	386,3	284,9	4,1	91,6	458,9	422,6	442,8
Bénéfice (perte) provenant des activités abandonnées	592,3	74,7	64,9	62,9	192,0	21,7	12,1	(6,7)
Bénéfice net	453,5	461,0	349,8	67,0	283,6	480,6	434,7	436,1
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées et intérêts sur débetures convertibles	10,5	5,0	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5
Bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote	443,0 \$	456,0 \$	346,3 \$	63,5 \$	280,1 \$	477,1 \$	431,2 \$	432,6 \$
Bénéfice principal, activités poursuivies ³	254,0 \$	495,6 \$	553,8 \$	538,0 \$	380,1 \$	479,8 \$	439,5 \$	439,4 \$
Bilan (en millions)	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994
Immobilisations corporelles, au coût	23 888,4 \$	21 782,5 \$	14 415,5 \$	13 778,1 \$	13 316,0 \$	12 945,8 \$	12 269,9 \$	10 887,7 \$
Amortissement cumulé	11 128,6	10 251,5	8 537,2	7 950,5	6 702,0	5 642,5	5 077,1	4 281,7
Total de l'actif	19 265,6	18 046,5	7 797,1	7 860,5	8 761,9	9 167,7	9 160,0	7 939,5
Dette nette ⁴	8 682,6	7 980,4	2 055,6	2 139,1	2 572,8	2 954,4	3 257,0	2 764,9
Total de la structure du capital ⁵	15 669,5	14 473,1	6 375,7	6 491,7	7 224,0	7 212,0	7 217,1	6 465,9
Dette à long terme	8 651,4	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	6 986,9	6 418,4	4 307,7	4 343,0	4 650,7	4 251,5	3 954,3	3 698,4

Notes

1 – Les données de 1994 et de 1995 n'ont pas été retraitées pour tenir compte des activités abandonnées de publication d'annuaires.

2 – Avant le regroupement de BC TELECOM et de TELUS en 1999, des pertes extraordinaires hors caisse ont été constatées individuellement pour chacune des sociétés (TELUS en 1997 et BC TELECOM en 1998). Ces pertes extraordinaires résultent du passage des principes comptables réglementaires (PCR) aux principes comptables généralement reconnus (PCGR).

3 – Bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote avant activités abandonnées, amortissement des actifs incorporels acquis après impôts, coûts de restructuration et charge de refinancement non récurrente après impôts, réévaluation des actifs et des passifs d'impôts futurs, amortissement de l'écart d'acquisition et pertes extraordinaires.

4 – Obligations à court terme plus la dette à long terme, déduction faite de l'encaisse et des placements temporaires et de la couverture relative aux swaps de devises liés aux billets en dollars américains.

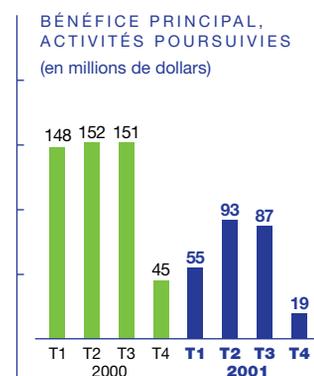
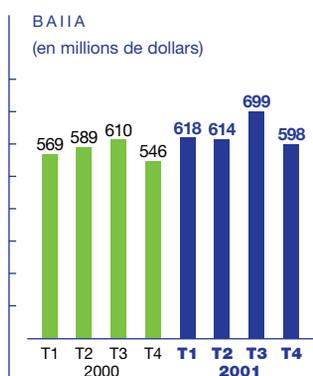
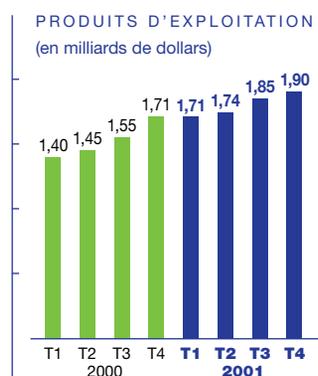
5 – Dette nette, part des actionnaires sans contrôle et total des capitaux propres.

information financière trimestrielle consolidée

État des résultats (en millions)	T4 2001	T3 2001	T2 2001	T1 2001	T4 2000	T3 2000	T2 2000	T1 2000
Produits d'exploitation	1 904,4 \$	1 849,8 \$	1 741,4 \$	1 707,0 \$	1 712,6 \$	1 546,5 \$	1 450,2 \$	1 397,1 \$
Charges d'exploitation	1 306,1	1 150,5	1 127,1	1 089,3	1 166,3	936,2	861,5	828,1
BAlIA	598,3	699,3	614,3	617,7	546,3	610,3	588,7	569,0
Amortissement	366,3	347,4	330,7	338,9	330,4	281,8	275,1	270,1
Amortissement des éléments d'actif incorporel acquis	28,1	28,1	27,4	27,3	24,6	—	—	—
Coûts de restructuration	—	—	—	198,4	—	—	—	—
Bénéfice d'exploitation	203,9	323,8	256,2	53,1	191,3	328,5	313,6	298,9
Autres revenus	(2,6)	0,6	21,6	(2,6)	(4,6)	(1,1)	(0,7)	(2,3)
Coûts de financement	176,0	168,8	125,0	154,7	128,5	59,2	48,0	37,6
Charge de refinancement découlant de la restructuration de la dette	—	—	—	96,5	—	—	—	—
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices, part des actionnaires sans contrôle, perte extraordinaire et amortissement de l'écart d'acquisition	25,3	155,6	152,8	(200,7)	58,2	268,2	264,9	259,0
Impôts sur les bénéfices	20,4	80,3	75,5	(82,8)	90,5	116,3	112,6	112,5
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle, perte extraordinaire et amortissement de l'écart d'acquisition	4,9	75,3	77,3	(117,9)	(32,3)	151,9	152,3	146,5
Part des actionnaires sans contrôle	—	—	1,6	2,0	2,8	3,0	2,4	0,5
Perte extraordinaire	—	—	—	—	—	—	—	—
Amortissement de l'écart d'acquisition	45,1	46,2	43,0	40,5	14,4	6,0	2,5	0,5
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies	(40,2)	29,1	32,7	(160,4)	(49,5)	142,9	147,4	145,5
Bénéfice (perte) provenant des activités abandonnées	(3,1)	556,7	18,7	20,0	22,1	18,1	17,6	16,9
Bénéfice (perte) net(te)	(43,3)	585,8	51,4	(140,4)	(27,4)	161,0	165,0	162,4
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées et intérêts sur débetures convertibles	3,2	2,2	2,6	2,5	2,3	0,9	0,9	0,9
Bénéfice (perte) afférent(e) aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote	(46,5) \$	583,6 \$	48,8 \$	(142,9) \$	(29,7) \$	160,1 \$	164,1 \$	161,5 \$
Bénéfice principal, activités poursuivies ¹	19,2 \$	87,3 \$	92,5 \$	55,0 \$	45,0 \$	150,9 \$	151,8 \$	147,9 \$

Notes

1 – Bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote avant activités abandonnées, amortissement des actifs incorporels acquis après impôts, coûts de restructuration et charge de refinancement non récurrente après impôts, réévaluation des actifs et des passifs d'impôts futurs et amortissement de l'écart d'acquisition.



statistiques d'exploitation trimestrielles

Consolidé	T4 2001	T3 2001	T2 2001	T1 2001	T4 2000	T3 2000	T2 2000	T1 2000
Actions en circulation ¹								
Nombre moyen d'actions en circulation (en millions)	301,8	297,4	289,2	288,0	276,9	237,0	236,9	236,8
Nombre d'actions en circulation à la fin de la période (en millions)	302,2	298,4	290,0	288,5	287,1	237,3	237,1	236,9
Par action ¹								
BPA principal ²	0,06 \$	0,29 \$	0,32 \$	0,19 \$	0,16 \$	0,64 \$	0,64 \$	0,62 \$
BPA de base	(0,15)\$	1,96 \$	0,17 \$	(0,50)\$	(0,11)\$	0,68 \$	0,69 \$	0,68 \$
Dividendes déclarés par action	0,15 \$	0,35 \$	0,35 \$	0,35 \$	0,35 \$	0,35 \$	0,35 \$	0,35 \$
Marge brute d'autofinancement par action	0,75 \$	1,59 \$	1,03 \$	1,40 \$	0,94 \$	1,84 \$	2,04 \$	2,04 \$
Valeur comptable par action	22,39 \$	22,74 \$	21,33 \$	21,05 \$	21,59 \$	18,91 \$	18,59 \$	18,25 \$
Indicateurs de rendement								
Rendement des actions ordinaires relatif aux activités d'exploitation	6,9 %	11,0 %	(3,4) %	(11,2) %	9,6 %	14,8 %	15,1 %	15,2 %
Couverture des intérêts par le BAIIA ³	4,1	4,8	6,0	8,0	10,7	—	—	—
Marge brute d'autofinancement rajustée des coûts de restructuration (en millions)	225,2 \$	474,1 \$	298,3 \$	404,0 \$	269,5 \$	435,6 \$	483,2 \$	482,5 \$
Dette nette/BAIIA ⁴	3,4	3,3	3,8	3,7	3,4	—	—	—
Dette nette/total des capitaux investis	55,4 %	54,1 %	58,4 %	57,7 %	55,1 %	38,0 %	38,0 %	32,4 %
Dépenses en immobilisations (en millions) ⁵	591,6 \$	587,1 \$	607,7 \$	818,9 \$	568,0 \$	374,1 \$	315,2 \$	184,0 \$
Autres								
Employés (permanents), activités poursuivies	27 765	27 547	27 308	26 653	26 188	23 084	23 131	21 602
Total des salaires (en millions)	464,7 \$	421,8 \$	437,9 \$	395,1 \$	388,7 \$	330,4 \$	328,6 \$	328,5 \$

Notes

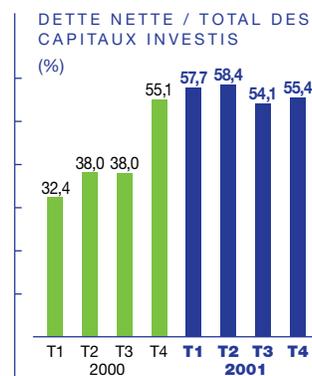
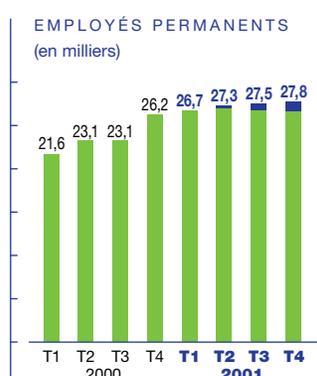
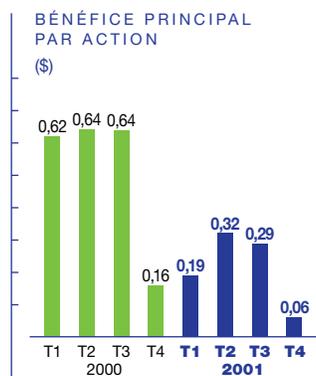
1 – Actions ordinaires avec droit de vote et actions sans droit de vote.

2 – Bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote avant activités abandonnées, amortissement des éléments d'actif incorporel acquis après impôts, coûts de restructuration et charge de refinancement non récurrente après impôts, réévaluation des actifs et des passifs d'impôts futurs et amortissement de l'écart d'acquisition.

3 – La couverture des intérêts par le BAIIA est calculée sur une période de douze mois consécutifs.

4 – Le ratio dette nette/BAIIA est calculé selon le BAIIA cumulatif sur douze mois.

5 – Compte non tenu de 76 millions de dollars au titre de l'acquisition hors caisse d'un réseau de fibre optique en 2001.



■ Employés permanents ■ Acquisitions de 2001

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 2001 et 2000 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 (se reporter à la page 32). Le texte ci-après doit également être lu conjointement avec les états financiers consolidés vérifiés de TELUS et les notes y afférentes (figurant aux pages 57 à 83). Les états financiers ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR), qui diffèrent à certains égards des PCGR américains. Se reporter à la note 23 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 1999 de BC TELECOM et de TELUS, deux entreprises de services locaux titulaires (ESLT), et par l'acquisition de QuébecTel, une ESLT de l'Est du Québec, et de Clearnet Communications Inc. (Clearnet), un fournisseur de services numériques sans fil d'envergure nationale. BC TELECOM et TELUS étaient deux sociétés régionales de télécommunications établies de longue date qui fournissaient des services complets. La nouvelle société TELUS fournit actuellement ses services à 7,2 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. Lors du regroupement de 1999, TELUS a dévoilé des plans visant à s'implanter ailleurs au Canada comme fournisseur de services de télécommunications. Des ESLT d'autres provinces ont ensuite annoncé et mis en branle des plans d'expansion en Colombie-Britannique et en Alberta.

De 1999 à 2001, TELUS a construit un réseau national de fibres optiques complété par un réseau optique en anneau dans les grandes agglomérations du Canada central. En 2000, TELUS a lancé ses services commerciaux de transmission de la voix, de données et autres à l'extérieur de l'Ouest canadien, principalement en Ontario, et ses activités de revente de services de téléphonie sans fil en Ontario, au Manitoba et en Saskatchewan. L'acquisition de QuébecTel (maintenant

TELUS Québec) en juin 2000 a accéléré l'entrée sur le marché québécois. Grâce à l'acquisition de Clearnet en octobre 2000 et à l'intégration des services sans fil qui s'est ensuivie, TELUS est devenue le premier fournisseur de services sans fil en matière de produits d'exploitation et de licences de spectre.

Au début de l'exercice de 2001, TELUS a remporté des licences de spectre sans fil supplémentaires lors de l'enchère de licences de SCP tenue par Industrie Canada. Elle a aussi vendu ses activités de publication d'annuaires, abandonné ses activités de location d'équipement, continué la vente d'autres éléments d'actif secondaires et a fait l'acquisition de plusieurs éléments d'actif et petites entreprises de transmission de données et Internet, d'hébergement de sites Web et de développement d'applications.

En 2001, les secteurs d'exploitation de TELUS étaient les suivants :

- TELUS Communications, qui procurait des services de transmission de la voix locaux et interurbains, des services de transmission de données, Internet et de gestion de l'information et autres services au Canada;
- TELUS Mobilité, qui fournissait des SCP numériques, le service iDEN (sous la marque de commerce Mike) et des services Internet sans fil à l'échelle nationale.

APERÇU DES RÉSULTATS DE 2001 SELON LES OBJECTIFS

	Résultats 2001	Rapport annuel 2000 Objectifs pour 2001	Atteints	Objectifs révisés pour 2001	Atteints
Produits consolidés	7,2 milliards \$ ou hausse de 18 % des activités poursuivies	hausse de 17 à 19 % du total des activités	s.o.	7,1 à 7,3 milliards \$ ¹	✓
BAIIA	2,53 milliards \$ ou hausse de 9 % des activités poursuivies	hausse de 11 à 13 % ou plus de 2,7 milliards \$ provenant du total des activités	s.o.	2,5 à 2,6 milliards \$ ¹ environ 2,5 milliards \$ ²	✓ ✓
BAIIA sectoriel					
• TELUS Communications	2,17 milliards \$ provenant des activités poursuivies	2,4 à 2,45 milliards \$ provenant du total des activités	s.o.	environ 2,15 milliards \$ provenant des activités poursuivies ²	✓
• TELUS Mobilité	356 millions \$	environ 330 millions \$	✓	environ 340 millions \$ ²	✓
Bénéfice principal	254 millions \$ provenant des activités poursuivies	270 à 290 millions \$ provenant du total des activités	s.o.	environ 180 à 200 millions \$ ¹	✓
BPA principal (activités poursuivies)	0,86 \$	0,93 à 1,00 \$ provenant du total des activités	s.o.	0,62 à 0,69 \$ ¹ environ 0,75 \$ ² environ 0,85 \$ ³	✓ ✓ ✓
Dépenses en immobilisations	2,2 milliards \$ plus 356 millions \$ pour le spectre sans fil	2 à 2,2 milliards \$ plus 356 millions \$ pour le spectre sans fil	✓	environ 2,2 milliards \$ plus 356 millions \$ pour le spectre sans fil ²	✓
Produit de désinvestissements	1,185 milliard \$	900 millions \$ à 1 milliard \$	✓	aucun changement	✓
Ajouts nets d'abonnés aux services sans fil	417 500	environ 500 000	✗	475 000 à 500 000 ² 400 000 à 440 000 ³	✗ ✓
Ajouts nets d'abonnés aux services Internet haute vitesse	131 200	95 000	✓	120 000 à 140 000 ²	✓

1 – Objectifs de départ de 2001 révisés pour tenir compte des activités abandonnées.

2 – Déclaré avec les résultats du second trimestre.

3 – Déclaré avec les résultats du troisième trimestre.

En 2001, TELUS a atteint tous les objectifs financiers et opérationnels de départ qui ont été publiés dans le rapport annuel de 2000 (révisés par la suite afin de tenir compte des activités abandonnées), sauf un, de même que tous les objectifs financiers et opérationnels présentés au troisième trimestre. Les prévisions concernant les ajouts nets d'abonnés sans fil ont été révisées afin de tenir compte de la stratégie de croissance des produits et du BAIIA de TELUS Mobilité. Le BAIIA consolidé, en hausse de 9 %, a augmenté par rapport aux taux de croissance des récents exercices, lesquels étaient de 5 % en 2000, de 0 % en 1999 et de 4 % en 1998 (taux de croissance annuel composé de 3 % pour les activités poursuivies). TELUS a révisé ses prévisions à la hausse en ce qui concerne les ajouts nets d'abonnés aux services Internet haute vitesse étant donné que la société a accéléré ses dépenses en immobilisations visant à accroître la capacité de ces services. Les prévisions pour le BPA principal ont été révisées à la hausse à deux reprises afin de tenir compte des opérations de financement et d'autres gains. Les objectifs pour les dépenses en immobilisations ont été atteints dans la partie supérieure de la fourchette avec un peu plus de dépenses dans le secteur Communications, et un peu moins dans le secteur Mobilité, que prévu dans le rapport annuel de 2000.

Voici les principaux événements et tendances sur le plan financier en 2001 :

1. Une baisse du bénéfice découlant de l'augmentation de l'amortissement et des coûts de financement attribuables aux dépenses en immobilisations et aux acquisitions visant à alimenter la croissance future de la société.
2. La réalisation du programme de financement de 2001, notamment :
 - le refinancement de la facilité bancaire provisoire de 6,25 milliards de dollars établie en octobre 2000;
 - la conclusion de l'offre de rachat des billets de premier rang à décote de Clearnet en circulation de 1,75 milliard de dollars, lesquels étaient assortis de taux d'intérêt nominaux allant de 10,125 % à 11,75 %.
3. Au quatrième trimestre, la baisse du dividende trimestriel de 0,35 \$ à 0,15 \$ afin de financer la croissance future.
4. L'affectation de plus de 40 % des dépenses en immobilisations de 2001 à l'expansion nationale.
5. L'abandon de deux secteurs d'activités ainsi que l'acquisition de plusieurs entreprises et de la participation résiduelle de 30 % dans TELUS Québec, tel que décrit ci-dessous.

En 2001, TELUS a vendu ses activités de publication d'annuaires, a cessé ses activités de location d'équipement et a fait plusieurs acquisitions. La vente des activités de publication d'annuaires a été menée à terme le 31 juillet 2001 et un gain net de 546,3 millions de dollars sur la cession a été comptabilisé. Le 30 septembre 2001, TELUS a cessé ses activités de location d'équipement et a enregistré par la suite un gain net de 3,9 millions de dollars sur la cession. Ces gains sur cession, ainsi que les résultats d'exploitation des activités de publication d'annuaires et de location d'équipement avant leur cession, sont comptabilisés à titre d'activités abandonnées dans l'état consolidé des résultats.

Ces opérations, conjuguées à la vente d'immeubles administratifs, ont généré un produit en espèces de presque 1,2 milliard de dollars avant impôts, dépassant ainsi l'objectif de désinvestissement de la société qui s'établit entre 900 millions et 1 milliard de dollars. Au cours de l'exercice, TELUS a également conclu plusieurs acquisitions ayant comme intérêt premier la transmission de données et Internet, l'hébergement de sites Web et le développement d'applications. Les entreprises acquises comprennent notamment Columbus Group Communications Inc., Williams Communications Canada Inc., Arqana Technologies Inc., Daedalian eSolutions Inc., la participation résiduelle de 30 % dans TELUS Québec et des éléments d'actif canadiens de PSINet, pour une contrepartie totale d'environ 345 millions de dollars en espèces et de 6,5 millions d'actions sans droit de vote de TELUS. Les rentrées nettes de fonds provenant des désinvestissements compte tenu des abris fiscaux y afférents ont dépassé d'environ 840 millions de dollars les sorties de fonds affectées aux acquisitions.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

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

	2001	2000	Variation	%
Douze mois terminés les 31 décembre				
Produits d'exploitation	7 202,6	6 106,4	1 096,2	18,0
BAIIA ¹	2 529,6	2 314,3	215,3	9,3
Bénéfice principal ^{2,3}	254,0	495,6	(241,6)	(48,7)
Bénéfice (perte) afférent(e) aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote	443,0	456,0	(13,0)	(2,9)
Bénéfice par action (BPA)				
Principal, provenant des activités poursuivies	0,86	2,01	(1,15)	(57,2)
De base (afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote)	1,51	1,85	(0,34)	(18,4)
Marge brute d'autofinancement ⁴	1 401,6	1 670,8	(269,2)	(16,1)
Marge brute d'autofinancement par action	4,76	6,76	(2,00)	(29,6)
Dépenses en immobilisations				
– spectre sans fil	355,9	s.o.	s.o.	s.o.
– générales ⁵	2 249,4	1 441,3	808,1	56,1

1 – Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement, compte non tenu des coûts de restructuration.

2 – Bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote avant activités abandonnées, amortissement des actifs incorporels acquis après impôts, coûts de restructuration et charge de refinancement non récurrente après impôts, réévaluation des actifs et des passifs d'impôts futurs et amortissement de l'écart d'acquisition.

3 – Se reporter aux tableaux « Rapprochement du bénéfice principal et du bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote » et « Rapprochement du BPA principal et du BPA » à la page 46.

4 – Marge brute d'autofinancement rajustée au titre des coûts de restructuration.

5 – Compte non tenu de 76 millions de dollars au titre de l'acquisition hors caisse d'un réseau de fibre optique en 2001.

L'analyse suivante présente les données sectorielles relatives aux produits externes et aux charges d'exploitation totales. Se reporter à la note intitulée « Information sectorielle » afférente aux états financiers consolidés vérifiés de TELUS (se reporter à la note 21).

Produits d'exploitation – TELUS Communications

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	5 272,0	4 849,4	422,6	8,7

L'accroissement des produits au cours des douze mois terminés le 31 décembre 2001 traduit l'inclusion des clientèles cumulatives et des produits connexes découlant de l'acquisition de QuébecTel en juin 2000. L'analyse suivante des produits est présentée sur une base pro forma (normalisée pour inclure les activités avec fil de QuébecTel au cours des cinq premiers mois de 2000, avant son acquisition par TELUS).

Produits d'exploitation (pro forma) – TELUS Communications

(en millions de dollars)	2001	2000	Variation	%
Douze mois terminés les 31 décembre				
Services locaux de transmission de la voix	2 547,7	2 473,6	74,1	3,0
Services interurbains de transmission de la voix	1 094,6	1 164,9	(70,3)	(6,0)
Services de transmission de données	1 138,4	960,0	178,4	18,6
Autres	491,3	387,2	104,1	26,9
Total des produits d'exploitation	5 272,0	4 985,7	286,3	5,7

Les produits tirés des services locaux de transmission de la voix, lesquels comprenaient ceux tirés des services locaux améliorés et des services locaux de lignes d'accès, ont augmenté de 74,1 millions de dollars. Les produits tirés des services locaux améliorés (services de gestion des appels tels que l'affichage des appels, la boîte vocale et l'appel en attente) se sont accrus de 48,5 millions de dollars en raison de l'accroissement des ventes d'options d'appel et de la hausse des tarifs. La hausse du nombre de lignes d'accès au réseau et la progression des services Centrex ont donné lieu à une augmentation de 25,8 millions de dollars des produits afférents à l'accès au réseau. Les hausses de tarif ont rapporté 40,7 millions de dollars tandis que les produits tirés des subventions transférables et des autres services locaux ont marqué une hausse de 2,0 millions de dollars. Ces augmentations ont été partiellement contrebalancées par le reclassement des produits de Megalink* dans les services de transmission de données (42,9 millions de dollars) à compter de 2001.

Le nombre de lignes commerciales d'accès au réseau s'est élevé de 19 000 ou 1,1 % au cours de l'exercice 2001 grâce à la croissance supérieure du nombre de lignes commerciales d'accès dans les régions non couvertes par des ESLT par rapport au nombre de pertes au profit des concurrents des régions couvertes par des ESLT.

Le nombre de lignes résidentielles a augmenté de 4 000 ou 0,1 % en 2001. La croissance du nombre de lignes résidentielles d'accès est

restée stable principalement à cause de la croissance rapide du nombre de foyers à se doter d'un accès Internet haute vitesse (avec TELUS et d'autres fournisseurs) et du débranchement connexe des lignes d'accès supplémentaires qui étaient destinées à un accès Internet commuté. Les pertes de lignes résidentielles d'ESLT au profit des concurrents ont été minimales. Dans l'ensemble, la part du marché local, estimée à 98 %, est demeurée inchangée à la fin de 2001 et de 2000.

Les produits tirés des services interurbains de transmission de la voix ont baissé de 70,3 millions de dollars, malgré la hausse de la part de marché sur le plan des produits d'exploitation estimée à 79 % au 31 décembre 2001 (77 % à l'exercice précédent). La baisse est imputable à la diminution du trafic intérieur et au recours à d'autres technologies, y compris Internet et la téléphonie cellulaire, et elle a été partiellement contrebalancée par la majoration des tarifs des appels internationaux vers le Canada. Grâce au plafonnement du nombre mensuel de minutes incluses dans certains forfaits interurbains offerts aux consommateurs à la fin mai, la société a diminué son taux de décroissance des produits tirés des services interurbains durant le second semestre.

Les produits tirés des services de transmission de données se sont accrus de 178,4 millions de dollars. Les produits tirés des services Internet et de transmission de données améliorée ont grimpé de 89,3 millions essentiellement en raison de la forte croissance sur douze mois du nombre d'abonnés aux services Internet commutés et haute vitesse et de l'augmentation des services commerciaux gérés comme l'interconnexion (réseau local – réseau longue portée), la connectivité à Internet et l'hébergement de sites Web. Les ajouts nets d'abonnés aux services Internet haute vitesse Velocity^{MD} ont atteint 131 200 durant l'exercice et 57 600 pendant le quatrième trimestre. Le nombre d'abonnés aux services Internet commutés a augmenté de 41 800 durant l'exercice principalement grâce aux abonnés acquis. Les produits tirés des services de transmission de données ordinaire et des autres services de transmission de données ont augmenté de 89,1 millions de dollars en raison de la croissance des services numériques de lignes privées et de transmission de données, de la hausse du débit des services de transmission à commutation par paquets, des produits tirés des services d'information non récurrents de 18,0 millions de dollars et du reclassement des produits de Megalink, anciennement classés dans les services locaux de transmission de la voix, le tout ayant été partiellement contrebalancé par la baisse des produits de règlement (23,0 millions de dollars). Cette baisse des produits de règlement résulte d'une diminution du trafic de données provenant d'autres fournisseurs vers le réseau de TELUS, ces derniers ayant redirigé une partie de leurs transmissions vers leurs propres réseaux. Compte non tenu du reclassement des produits de Megalink et des produits non récurrents de 18,0 millions de dollars, la croissance des produits tirés des services de transmission de données d'un exercice à l'autre est de 117,5 millions de dollars ou de 12,2 %.

Les produits du segment « Autres » se sont accrus de 104,1 millions de dollars, principalement en raison de l'augmentation de la vente et de la location d'appareils téléphoniques aux abonnés, particulièrement dans le Canada central. L'acquisition en date du 31 mai 2001 de Williams Communications, qui exerce maintenant ses activités sous la dénomination TELUS National Systems, en date du 31 mai 2001 compte pour l'essentiel de cette croissance.

Relativement à la croissance totale susmentionnée des produits d'un exercice à l'autre, une tranche d'environ 229 millions de dollars était attribuable à l'expansion des régions non ESLT, principalement au Canada central. Le total des produits non ESLT était de quelque 313 millions de dollars en 2001.

Indicateurs clés de l'exploitation – TELUS Communications

(en milliers)	2001	2000	Variation	%
Douze mois terminés les 31 décembre				
Lignes d'accès au réseau	4 967	4 944	23	0,5
Total de clients des services Internet	669,9	496,8	173,1	34,8
Ajouts nets d'abonnés des services				
Internet commutés (pro forma) ¹	41,8	58,8	(17,0)	(28,9)
Ajouts nets d'abonnés aux services				
Internet haute vitesse (pro forma) ²	131,2	57,1	74,1	129,8

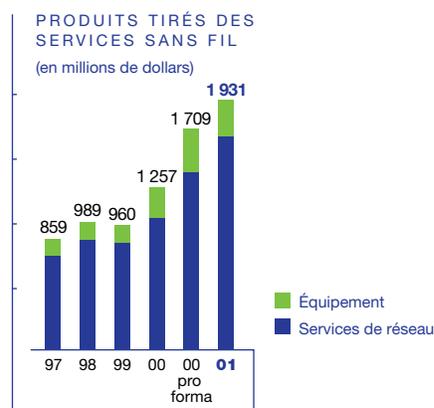
1 – Les ajouts comprennent une hausse d'environ 34 000 clients provenant des services Internet commutés de PSINet et de CADVision en 2001 et la baisse d'environ 12 100 clients des services Internet commutés découlant de l'annulation des comptes internes et inactifs.

2 – Les ajouts comprennent environ 2 600 clients des services Internet haute vitesse de PSINet et de CADVision en 2001.

Produits d'exploitation – TELUS Mobilité

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
Douze mois terminés les				
31 décembre	1 930,6	1 257,0	673,6	53,6

L'accroissement des produits traduit l'inclusion des clientèles cumulatives et des produits connexes découlant des acquisitions de Clearnet et de QuébecTel Mobilité. L'analyse suivante des produits est présentée sur une base pro forma (normalisée pour inclure les activités de Clearnet avant le 20 octobre 2000 et celles de QuébecTel Mobilité au cours des cinq premiers mois de 2000).



Produits d'exploitation (pro forma) – TELUS Mobilité

(en millions de dollars)	2001	2000	Variation	%
Douze mois terminés les 31 décembre				
Services de réseau	1 644,9	1 396,0	248,9	17,8
Équipement	285,7	312,8	(27,1)	(8,7)
Total des produits d'exploitation	1 930,6	1 708,8	221,8	13,0

Les produits tirés des services de réseau de TELUS Mobilité se composent des tarifs d'accès mensuels, des frais de temps d'antenne supplémentaire, du temps prépayé utilisé ou échu et des frais des services à valeur ajoutée. Ils ont enregistré une hausse de 248,9 millions de dollars comparativement à ceux de l'exercice précédent. Ils ont continué à s'accroître grâce à l'augmentation de 19,3 % de la clientèle de TELUS Mobilité, qui a atteint 2,6 millions d'abonnés comparativement à 2,2 millions d'abonnés à l'exercice précédent. Les ajouts nets d'abonnés se sont établis à 417 500, en baisse par rapport aux chiffres de l'exercice précédent, malgré la hausse des ajouts bruts. Ces diminutions d'ajouts nets d'abonnés découlent de la concurrence au chapitre des prix des appareils et des forfaits de services sur le marché de la téléphonie cellulaire, de l'augmentation de la clientèle des services prépayés, de la hausse du flux d'abonnés, de même que de l'expansion des clientèles cumulatives.

Au cours de l'exercice 2001, le flux d'abonnés des services prépayés et postpayés combinés était en moyenne de 2,04 % par mois, contre 1,98 % pour l'exercice précédent. La hausse du flux d'abonnés découle de l'accroissement de la proportion des abonnés aux services prépayés et de la concurrence soutenue au chapitre des prix.

Les produits moyens par appareil d'abonné (PMAA) se sont chiffrés à 57 \$ contre 59 \$ pour l'exercice précédent. Cette baisse s'explique en majeure partie par l'accroissement proportionnel du nombre d'abonnés aux services prépayés, de l'intensification de la concurrence en matière de forfaits, des promotions spéciales et des offres de fidélisation.

Les produits tirés de la vente, de la location et de l'entretien d'équipement, qui étaient de 312,8 millions de dollars pour l'exercice précédent, sont passés à 285,7 millions de dollars, en raison surtout de la vente d'appareils numériques moins coûteux.

Indicateurs clés de l'exploitation – TELUS Mobilité (pro forma)

(en milliers pour les abonnés et les ajouts)	2001	2000	Variation	%
Douze mois terminés les 31 décembre				
Ajouts nets d'abonnés	417,5	474,1	(56,6)	(11,9)
Nombre d'abonnés à la fin de la période ¹	2 577,7	2 160,2	417,5	19,3
Flux d'abonnés, par mois (en %)	2,04	1,98	0,06	3,0
Frais de marketing par ajout brut (en dollars)	502	537	(35)	(6,5)
PMAA (en dollars)	57	59	(2)	(3,4)
Population couverte par les services numériques (en millions)	24,2	22,6	1,6	7,1

1 – La clientèle cumulative pour l'exercice de 2000 comprend 4 100 abonnés aux services de transmission de données par paquets numériques cellulaires (CDPD) qui n'avaient pas été inclus auparavant dans la clientèle.

Charges d'exploitation – TELUS Communications

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	3 185,7	2 912,4	273,3	9,4

L'augmentation des charges tient compte de l'acquisition de QuébecTel. L'analyse suivante des charges est présentée sur une base pro forma (normalisée pour inclure les activités avec fil de QuébecTel au cours des cinq premiers mois de 2000, avant son acquisition par TELUS).

Charges d'exploitation (pro forma) – TELUS Communications

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	3 185,7	3 013,1	172,6	5,7

Les charges d'exploitation ont augmenté de 172,6 millions en 2001. Les charges d'exploitation non ESLT sont passées de 279 millions à 458 millions de dollars, tandis que les charges d'exploitation d'ESLT ont affiché une baisse de 106,4 millions de dollars.

Voici les facteurs responsables des changements relatifs aux charges d'exploitation d'ESLT :

- Les charges d'exploitation relatives aux acquisitions de 2001 (composante ESLT) sont de 28,6 millions de dollars. Les créances irrécouvrables ont augmenté de 24,8 millions de dollars à cause du ralentissement économique et des faillites des clients-grossistes. Les charges locatives, déduction faite de l'amortissement des gains reportés, ont grimpé de 36,8 millions de dollars conséquemment à la vente d'immeubles aux termes d'arrangements de cession-bail. Le coût des ventes relatif à la clientèle d'abonnés à Internet est passé de 15,9 millions à 30 millions de dollars par suite de l'augmentation des ajouts d'abonnés.
- Ces hausses ont été atténuées en partie par la baisse du droit sur les produits par suite de la décision du CRTC de passer du mécanisme de calcul à la minute en 2000 à un droit sur les produits à compter de 2001 (121,5 millions de dollars), par la diminution des charges de publicité et de promotion (24 millions de dollars), ainsi que par le recouvrement de taxes municipales de 8 millions de dollars par TELUS Québec. Les autres charges générales, compte tenu de l'amélioration de l'efficacité opérationnelle, ont baissé de 59,0 millions de dollars.

Charges d'exploitation – TELUS Mobilité

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	1 592,2	965,7	626,5	64,9

L'accroissement important des charges découle des acquisitions de Clearnet et de QuébecTel Mobilité et du changement du mécanisme de calcul prescrit par le CRTC en faveur d'un système de droits sur les produits, qui est entré en vigueur en 2001. Le nouveau mécanisme de calcul s'est traduit par une variation de 60,1 millions de dollars. L'analyse suivante des charges est présentée sur une base pro forma (normalisée pour inclure les activités de Clearnet avant le 20 octobre 2000 et celles de QuébecTel Mobilité au cours des cinq premiers mois de 2000).

Charges d'exploitation (pro forma) – TELUS Mobilité

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	1 592,2	1 551,8	40,4	2,6

Les charges d'exploitation ont augmenté de 40,4 millions, soit 2,6 %, principalement en raison de l'incidence défavorable des droits sur les produits. Les charges d'exploitation avant les droits sur les produits ont connu une baisse de 19,7 millions de dollars par comparaison avec la période correspondante de l'exercice précédent, en raison de la hausse des économies d'échelle, des efficacités

découlant des regroupements et du contrôle rigoureux des coûts, malgré l'augmentation du nombre d'abonnés et des produits tirés des services de réseau de 19,3 % et de 17,8 % respectivement.

Le coût des ventes d'équipement est passé de 443,5 millions de dollars à 394,0 millions de dollars en 2001. La diminution des coûts des appareils numériques est le principal facteur expliquant cette évolution favorable. Ces coûts comprenaient toutes les subventions et faisaient partie des frais de marketing liés aux nouveaux abonnés.

Les frais de marketing se sont accrus de 18,7 millions de dollars du fait de l'augmentation de la rémunération versée aux détaillants et aux dépenses de marketing liées à la fidélisation, partiellement contrebalancée par la réduction des frais de publicité.

Les frais de marketing par ajout brut d'abonné (y compris les coûts de fidélisation et de repositionnement des marques) se sont établis à 502 \$, contre 537 \$ pour l'exercice précédent. Pour l'exercice de 2001, les frais de marketing par ajout brut d'abonné comprenaient des coûts de repositionnement des marques de 12,2 millions de dollars, inclus dans les coûts de restructuration, de fidélisation et de migration de 55,3 millions de dollars. De plus, une tranche de 3,3 millions de dollars des coûts de fidélisation a été portée en déduction des produits tirés des services de réseau. Les frais de marketing sont passés à 489 \$, compte non tenu des coûts de repositionnement des marques, et à 433 \$, compte non tenu des coûts de repositionnement des marques, de fidélisation et de migration, comparativement à 537 \$ et à 478 \$ respectivement en 2000. Cette amélioration est attribuable à la réduction des subventions des appareils et des frais de publicité et de promotion.

Les frais des services de réseau ont augmenté de 85,4 millions de dollars. Ils comprennent les charges liées aux sites, les coûts de transmission, les licences d'utilisation de spectre, les droits sur les produits et les autres coûts directs liés à l'exploitation des réseaux. Les droits sur les produits instaurés en 2001 ont contribué à la hausse des frais des services de réseau pour 60,1 millions de dollars. L'augmentation des frais des services de réseau résulte également du nombre accru de sites cellulaires en service et de l'élargissement de la couverture des réseaux numériques de TELUS Mobilité. En décembre 2001, la population couverte par les services numériques était d'environ 24,2 millions, contre 22,6 millions en décembre 2000.

Les frais généraux et d'administration ont été de 458,9 millions de dollars, par rapport à 473,1 millions en 2000. Ils comprennent les charges relatives aux employés et aux installations, les créances irrécouvrables et divers autres coûts généraux et liés à l'exploitation. Ces coûts ont diminué en raison de l'accroissement des efficacités de l'intégration des activités de Mobilité.

Bénéfice ¹ avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) par secteur

(en millions de dollars)	2001	2000 pro forma	2000 réel	Augmentation pro forma	Pro forma %
Douze mois terminés les 31 décembre					
TELUS Communications	2 173,8	2 044,5	2 006,9	129,3	6,3
TELUS Mobilité	355,8	173,4	307,4	182,4	105,2
TELUS – Consolidé	2 529,6	2 217,9	2 314,3	311,7	14,1

1 – Excluant les coûts de restructuration.

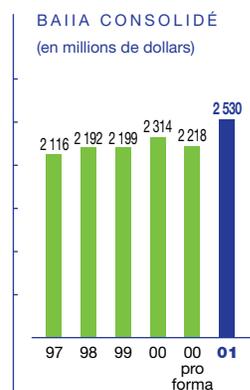
Sur une base pro forma, le BAIIA de TELUS Communications a augmenté comparativement à l'exercice précédent en raison de l'accroissement des produits des services de transmission de données et Internet et des produits relatifs aux acquisitions, et à l'efficacité opérationnelle des activités d'exploitation d'ESLT, partiellement contrebalancé par l'augmentation des charges occasionnée par l'expansion des activités d'exploitation non ESLT au Canada central.

Sur une base pro forma, le BAIIA de TELUS Mobilité a affiché une croissance soutenue, en augmentant de 182,4 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent, essentiellement en raison de l'augmentation des produits des services de réseau et de l'amélioration des efficacités opérationnelles.

Marge sur BAIIA ¹ par secteur (en %)

Douze mois terminés les 31 décembre	2001	2000 pro forma	2000 réel
TELUS Communications	40,6	40,4	40,8
TELUS Mobilité	18,3	10,1	24,1
TELUS – Consolidé	35,1	33,1	37,9

1 – BAIIA divisé par le total des produits.



Amortissement

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
Douze mois terminés les 31 décembre				
Amortissement	1 383,3	1 157,4	225,9	19,5
Amortissement des éléments d'actif incorporel acquis	110,9	24,6	86,3	350,8

La plus grande partie de la hausse de l'amortissement est attribuable à l'inclusion de l'amortissement de Clearnet et de QuébecTel (249,4 millions de dollars). Le reste de l'amortissement a baissé de 86,6 millions de dollars en raison des rajustements de la durée utile des actifs des réseaux selon des études techniques et de la vente d'immeubles, et il a été atténué en partie par une hausse de 63,1 millions de dollars des charges d'amortissement occasionnée par l'agrandissement des réseaux de transmission de données et des logiciels administratifs.

La charge d'amortissement enregistrée à l'égard des actifs incorporels au titre des abonnés et du spectre sans fil acquis est

fondée sur la répartition du prix d'achat sur l'actif identifiable de Clearnet et de QuébecTel. Les licences d'utilisation de spectre et la clientèle des réseaux avec fil sont amorties sur 40 ans et la clientèle des réseaux sans fil, sur des périodes allant de 7 à 10 ans. La charge d'amortissement pour les licences d'utilisation de spectre était de 89,6 millions en 2001.

Coûts de restructuration

(en millions de dollars)	2001	2000	Variation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	198,4	0,0	198,4	—

Des coûts de restructuration de 198,4 millions de dollars ont été enregistrés au cours du premier trimestre à l'égard des coûts prévus en 2001 et 2002 pour mener à terme les activités de restructuration de TELUS Mobilité découlant du regroupement et des coûts liés à la réorganisation de TELUS Communications.

Autres revenus (charges)

(en millions de dollars)	2001	2000	Variation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	17,0	(8,7)	25,7	—

Le poste « Autres revenus » comprend principalement un gain de 24,5 millions de dollars avant impôts à l'égard de la cession d'une installation de fibre optique (se reporter à la note 19).

Coûts de financement

(en millions de dollars)	2001	2000	Variation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	624,5	273,3	351,2	128,5

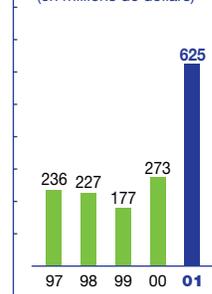
Les coûts de financement, déduction faite des intérêts créditeurs et des intérêts capitalisés, ont augmenté en raison des acquisitions de Clearnet et de QuébecTel, de même que du remplacement de la dette nette à court terme à taux flottant par une dette à long terme à taux fixe, qui entraîne des coûts plus élevés (voir le tableau ci-dessous pour un résumé quantitatif des changements). Les coûts de financement des activités d'exploitation de Clearnet (avant le gain sur refinancement de 2001 et les intérêts hors caisse accumulés sur la dette à long terme), conjugués aux coûts de financement des activités d'exploitation de TELUS Québec, se sont accrus de 173 millions de dollars. Les intérêts hors caisse accumulés sur la dette à long terme se sont accrus de 12,7 millions de dollars en 2001. La hausse nette de 231,4 millions de dollars des autres coûts de financement résulte essentiellement de la majoration du niveau d'endettement attribuable aux acquisitions, ainsi que de l'augmentation des dépenses en immobilisations.

Ces hausses ont été contrebalancées par un gain de 65,9 millions de dollars attribuable au remboursement des billets de premier rang à décote de Clearnet constaté aux deuxième et troisième trimestres de 2001. Ce gain était composé de deux éléments : un gain de change de 41,2 millions de dollars découlant du dénouement des opérations de couverture de Clearnet libellées en dollars américains, et un gain de 24,7 millions de dollars constaté sur l'ensemble des billets de Clearnet rachetés, étant donné que le prix réel payé était inférieur à la valeur comptable de ces emprunts.

Variation des coûts de financement sur douze mois

(en millions de dollars)	Variation
Coût de financement estimatif des anciennes activités d'exploitation de Clearnet et de TELUS Québec	173,0
Intérêts accumulés hors caisse sur les billets de premier rang à décote de Clearnet	12,7
Gain sur remboursement des billets de premier rang à décote de Clearnet	(65,9)
Autres, essentiellement le financement des acquisitions et l'augmentation des dépenses en immobilisations	231,4
Total de la variation	351,2

COÛTS NETS DE FINANCEMENT
(en millions de dollars)



Charge de refinancement non récurrente sur la restructuration de la dette

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	96,5	0,0	96,5	s.o.

Suivant la négociation de nouvelles facilités de crédit de premier rang non garanties en mars 2001, une charge de refinancement hors caisse de 96,5 millions de dollars a été comptabilisée afin de passer en charge les frais liés au financement provisoire de l'acquisition de Clearnet, frais qui ont été payés et reportés en 2000.

Impôts sur les bénéfices

(en millions de dollars)	2001	2000	Diminution	%
Douze mois terminés les 31 décembre	93,4	431,9	(338,5)	(78,4)

Le bénéfice ayant été moins élevé, les impôts sur les bénéfices ont donc diminué d'environ 298,0 millions de dollars. Le reste de la réduction s'explique par les deux facteurs suivants :

- la diminution des taux d'imposition des sociétés, qui s'est traduite par un allègement de la charge d'impôts de 31,0 millions de dollars, et
- l'incidence nette des rajustements des actifs et passifs d'impôts futurs en raison des changements prospectifs apportés aux taux d'imposition.

Part des actionnaires sans contrôle

(en millions de dollars)	2001	2000	Diminution	%
Douze mois terminés les 31 décembre	3,6	8,7	(5,1)	(58,6)

Pour 2001, la part des actionnaires sans contrôle correspondait à la participation de 30 % de Verizon dans TELUS Québec jusqu'au 30 juin. TELUS a acquis la participation résiduelle de 30 % de Verizon dans TELUS Québec à la fin de juin 2001. En 2000, elle représentait la participation de 25 % d'un ancien copropriétaire dans ISM-BC jusqu'en août 2000 et celle de Verizon dans TELUS Québec pendant la période de juin à décembre 2000.

Amortissement de l'écart d'acquisition

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	174,8	23,4	151,4	647,0

L'amortissement de l'écart d'acquisition a augmenté essentiellement en raison de l'acquisition de Clearnet (133,4 millions de dollars), le solde de l'augmentation étant surtout lié à l'acquisition de TELUS Québec (70 % en juin 2000 et 30 % en juin 2001), à l'acquisition de Columbus Group, de Williams Communications Canada et de Daedalian eSolutions au cours du deuxième trimestre de 2001, de même qu'à l'acquisition de la participation résiduelle de 25 % dans ISM-BC en août 2000.

Avec l'entrée en vigueur du nouveau chapitre 3062 du *Manuel de l'ICCA*, « Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels » pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2002, l'écart d'acquisition ne sera plus amorti systématiquement, mais fera désormais l'objet d'un test de dépréciation périodique (se reporter à la note 3(a)). Conformément aux règles transitoires du chapitre 3062, l'écart d'acquisition afférent aux opérations conclues après le 30 juin 2001 n'a pas été amorti. Ce dernier se rapporte aux acquisitions d'Arqana et de PSINet.

Activités abandonnées

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	592,3	74,7	517,6	692,9

Le 31 juillet 2001, TELUS a conclu la vente des activités de publication d'annuaires de TELUS Advertising Services en Colombie-Britannique, en Alberta et en Ontario et de TELUS Québec à Dominion Information Services, une filiale de Verizon, en contrepartie d'un produit total de 810 millions de dollars avant impôts. TELUS a pu utiliser ses pertes autres qu'en capital pour compenser les impôts à payer sur le gain. TELUS a également cessé ses activités de location d'équipement en date du 30 septembre 2001 et a conclu une convention de longue durée avec GE Capital Vendor Financial Services, aux termes de laquelle cette dernière deviendra à l'avenir la société de financement d'équipement privilégiée auprès de la clientèle de TELUS. Celle-ci a encaissé en octobre un produit de 147 millions de dollars avant impôts relativement à cette opération.

Les activités abandonnées tiennent compte d'un gain combiné de 550,2 millions de dollars, déduction faite des impôts, à l'égard de l'ensemble des activités abandonnées, de même que des résultats des activités de publication d'annuaires pour sept mois et des activités de location d'équipement pendant neuf mois (se reporter à la note 8). À l'heure actuelle, TELUS vise toujours à céder ses activités de publication d'annuaires aux États-Unis.

Dividendes sur actions privilégiées

(en millions de dollars)	2001	2000	Variation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	3,5	3,5	0,0	—

Les dividendes sur actions privilégiées sont demeurés stables par rapport à l'exercice précédent.

Intérêts sur les débetures convertibles

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	7,0	1,5	5,5	366,7

Au début de 2001, TELUS a conclu une offre publique d'échange portant sur les débetures convertibles, 6,75 %, en circulation de Clearnet afin de les échanger contre des débetures convertibles, 6,75 %, de TELUS Corporation. Les intérêts sur les débetures convertibles de TELUS et de Clearnet ont été constatés déduction faite des impôts afférents. Ces débetures sont convertibles en actions sans droit de vote et sont classées dans les capitaux propres au bilan, de sorte que les intérêts connexes sont imputés aux bénéfices non répartis. Les intérêts de 1,5 million de dollars comptabilisés en 2000 représentent les paiements d'intérêts nets versés par Clearnet après son acquisition par TELUS.

Bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote et bénéfice par action

Le bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote a subi une baisse de 13,0 millions de dollars comparativement à l'exercice précédent en raison de la hausse des coûts de financement liés aux acquisitions et de l'amortissement connexe de l'écart d'acquisition et des éléments d'actif incorporel. Cette diminution a été partiellement contrebalancée par la constatation d'un gain et d'autres produits de 550,2 millions de dollars sur la cession des activités abandonnées et par l'augmentation du BAIIA.

Le bénéfice par action ordinaire avec droit de vote et par action sans droit de vote a reculé de 0,34 \$ en 2001 conséquemment aux éléments susmentionnés et à la dilution du bénéfice sur un nombre moyen plus élevé d'actions en circulation (294,2 millions en 2001 contre 247,0 millions en 2000).

Le bénéfice principal et le BPA principal sont calculés de manière à fournir une mesure du bénéfice provenant des activités principales et poursuivies sans l'incidence des coûts de restructuration, de l'amortissement hors caisse lié aux acquisitions, ainsi que de la réévaluation des actifs d'impôts futurs hors caisse résultant de la modification des taux d'imposition des bénéfices des sociétés. Les tableaux suivants rapprochent le bénéfice principal et le bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote, de même que le BPA principal et le BPA.

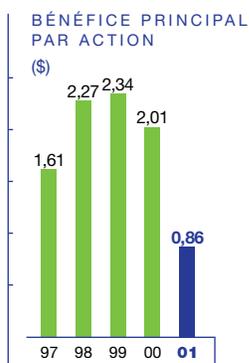
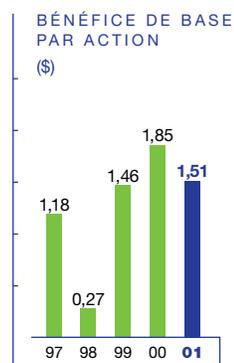
Le bénéfice provenant des activités principales par action a diminué par rapport à l'exercice précédent en raison de la hausse des coûts de financement liés aux acquisitions de Clearnet et de QuébecTel ainsi que de la dilution du bénéfice sur un nombre moyen plus élevé d'actions en circulation, atténuée en partie par la croissance du BAIIA.

Rapprochement du bénéfice principal et du bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote

(en millions de dollars)	2001	2000
Bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote	443,0	456,0
Moins les activités abandonnées	592,3	74,7
	(149,3)	381,3
Ajouter l'amortissement des éléments d'actif incorporel acquis	110,9	24,6
Amortissement de l'écart d'acquisition	174,8	23,4
Impôts liés aux éléments d'actif incorporel	(48,0)	—
Charge de refinancement non récurrente et coûts de restructuration après impôts	167,4	—
Réévaluation des actifs et passifs d'impôts futurs	(1,8)	66,3
Bénéfice principal	254,0	495,6

Rapprochement du BPA principal et du BPA

(en dollars)	2001	2000
BPA	1,51	1,85
Ajustements pour tenir compte des éléments suivants :		
Activités abandonnées	(2,02)	(0,30)
Amortissement des éléments d'actif incorporel acquis	0,38	0,10
Amortissement de l'écart d'acquisition	0,59	0,09
Impôts liés aux éléments d'actif incorporel	(0,16)	—
Charge de refinancement non récurrente et coûts de restructuration après impôts	0,57	—
Réévaluation des actifs et passifs d'impôts futurs	(0,01)	0,27
BPA principal	0,86	2,01



SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Liquidités provenant des activités d'exploitation

(en millions de dollars)	2001	2000	Diminution	%
Douze mois terminés les 31 décembre	1 398,6	1 617,8	(219,2)	(13,5)

Les liquidités provenant des activités d'exploitation ont reculé en 2001 comparativement à celles inscrites l'exercice précédent, en raison principalement de l'accroissement des coûts de financement (351,2 millions de dollars) et de la diminution des liquidités provenant des activités abandonnées (132,6 millions de dollars), dont l'incidence a été en partie compensée par l'augmentation de 215,3 millions de dollars du BAIIA provenant des activités poursuivies, la baisse de 37,4 millions de dollars des impôts exigibles, et l'accroissement de 11,9 millions de dollars des autres liquidités provenant des activités d'exploitation.

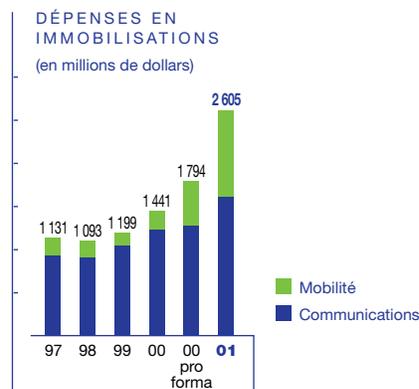
Liquidités affectées aux activités d'investissement

(en millions de dollars)	2001	2000	Diminution	%
Douze mois terminés les 31 décembre	1 821,3	3 831,1	(2 009,8)	(52,5)

Les liquidités affectées aux activités d'investissement ont considérablement diminué en 2001, en comparaison du montant comptabilisé l'exercice précédent. Ce résultat est attribuable à une combinaison de facteurs : la diminution des besoins de capitaux pour le financement d'acquisitions (2 088,6 millions de dollars), un produit de désinvestissements de 939,6 millions de dollars sur la cession des activités de publication d'annuaires et de location d'équipement, de même que l'augmentation du produit tiré de la vente de propriétés (131,5 millions de dollars), dont l'incidence a été neutralisée en partie par la hausse des dépenses en immobilisations.

Dépenses en immobilisations sectorielles

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
TELUS Communications	1 605,8	1 218,4	387,4	31,8
TELUS Mobilité	643,6	222,9	420,7	188,7
Dépenses en immobilisations	2 249,4	1 441,3	808,1	56,1
TELUS Mobilité – spectre sans fil	355,9	0,0	355,9	s.o.
Total des dépenses en immobilisations	2 605,3	1 441,3	1 164,0	80,8



Dépenses en immobilisations de TELUS Communications

Il y a eu accroissement des dépenses en immobilisations par suite de l'accélération des dépenses visant à améliorer la capacité des services Internet haute vitesse et de transmission de données (197,0 millions de dollars), de l'achat de licences d'utilisation de logiciels et de marques de commerce de Verizon (199,3 millions de dollars) et de l'augmentation des dépenses pour l'expansion des activités à l'extérieur de la région d'ESLT (40,9 millions de dollars). Les dépenses consacrées à la croissance et à la modernisation des activités d'ESLT ont baissé de 49,8 millions de dollars. De plus, la société a acquis d'un tiers une installation de fibre optique pour une contrepartie non monétaire de 76,0 millions de dollars. Toutefois, parce qu'elle était hors caisse, cette acquisition n'a pas été incluse dans les dépenses en immobilisations à l'état consolidé des flux de trésorerie.

Dépenses en immobilisations pro forma de TELUS Mobilité, compte non tenu des dépenses liées au spectre sans fil

(en millions de dollars)	2001	2000	Augmentation	%
Douze mois terminés les 31 décembre	643,6	533,7	109,9	20,6

Sur une base pro forma, avant le paiement afférent à l'acquisition de spectre, les dépenses en immobilisations de Mobilité se sont accrues, en raison principalement de l'élargissement de la couverture des services numériques de téléphonie cellulaire, de la numérisation du réseau analogique et de la mise en œuvre du réseau de transmission de données 1XRTT. Il s'agit là de la première phase du projet de technologie de troisième génération, grâce auquel on pourra offrir des services d'accès Internet et de communications multimédias sans fil au moyen de la transmission de données par paquets ultra-rapide.

Liquidités provenant des activités de financement

(en millions de dollars)	2001	2000	Diminution	%
Douze mois terminés les 31 décembre	339,6	2 345,8	(2 006,2)	(85,5)

Au début de 2001, TELUS a terminé l'acquisition obligatoire du reste des actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote de Clearnet en circulation. TELUS a de plus mené à bien des offres publiques d'échange portant sur les débetures convertibles, 6,75 %, et les bons de souscription de Clearnet en circulation. Ces titres ont été échangés contre, respectivement, des débetures convertibles, 6,75 %, de TELUS Corporation et des bons de souscription de TELUS.

Le deuxième trimestre de 2001 a été le théâtre d'importantes opérations de refinancement de la dette. Le 30 mai, TELUS a conclu deux placements de billets non garantis libellés en dollars canadiens et en dollars américains, qui lui ont rapporté 6,7 milliards de dollars, et elle a contracté des facilités de crédit bancaire totalisant 2,5 milliards de dollars. Le produit brut de l'émission de billets en dollars canadiens, 7,5 %, venant à échéance le 1^{er} juin 2006 s'est élevé à 1,6 milliard de dollars. Les billets en dollars américains, 7,5 %, venant à échéance le 1^{er} juin 2007 et les billets en dollars américains, 8,0 %, échéant le 1^{er} juin 2011 offerts dans le cadre de l'autre placement ont rapporté, respectivement, un produit brut de 1,3 milliard de dollars américains et de 2,0 milliards de dollars américains. Pour réduire le risque de change lié aux billets en dollars américains, TELUS a couvert en totalité les

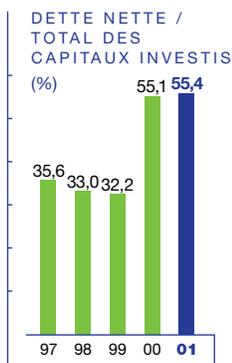
obligations correspondantes par des opérations en dollars canadiens. Au bilan consolidé, la valeur des billets en dollars américains est exprimée en dollars canadiens et un actif de couverture connexe se rapportant à des swaps de devises a été comptabilisé à titre de frais reportés (se reporter à la note 12). La vigueur de la demande de billets ayant amené TELUS à augmenter la valeur de son placement, le montant de la nouvelle facilité de crédit bancaire, consentie par la Banque Toronto-Dominion puis consorciée auprès d'un groupe d'institutions financières, a été ramenée à 2,5 milliards de dollars, soit 2,0 milliards de dollars de moins que le montant annoncé en mars 2001.

Le 12 juin, TELUS et Clearnet, sa filiale en propriété exclusive, ont mené à bien une offre visant à racheter la totalité des billets de premier rang à décote en circulation de Clearnet. La société a versé environ 1,74 milliard de dollars pour 99,92 % des billets ayant fait l'objet de l'offre. Les autres billets demeureront en circulation, mais ils seront assujettis aux modalités modifiées des actes de fiducie supplémentaires régissant chaque série de billets. Ces billets étaient assortis de taux d'intérêt nominaux compris entre 10,125 % et 11,75 %.

Au troisième trimestre de 2001, TELUS a réajusté les couvertures encore en vigueur sur les billets à décote libellés en dollars américains de Clearnet. Les obligations à court terme ont été abaissées de 949,6 millions de dollars grâce surtout à l'affectation du produit de désinvestissements.

Les activités de financement réalisées en 2001 ont donné lieu à l'émission de 7,2 milliards de dollars de dette à long terme et ont servi au remboursement d'une tranche de 1,9 milliard de dollars de la dette à long terme, ainsi qu'à la réduction des obligations à court terme de 4,7 milliards de dollars. À la fin de l'exercice, l'échéance moyenne de la dette se situait autour de 7,6 ans, contre 3,0 ans à la fin de 2000.

Au cours de 2001, le capital-actions ordinaires a augmenté en raison de l'émission de nouvelles actions aux termes des régimes d'achat d'actions à l'intention des employés, de l'exercice d'options et de bons de souscription et de l'achat d'actions supplémentaires par Verizon. Le dividende versé par action ordinaire avec droit de vote et par action sans droit de vote est resté stable à 1,40 \$. Toutefois, en octobre 2001, TELUS a annoncé qu'elle réduirait le dividende versé à 0,15 \$ par trimestre, ou 0,60 \$ par année, à compter du 1^{er} janvier 2002. Le montant total des dividendes en espèces versés aux actionnaires a diminué de 10,5 millions de dollars. Ce résultat, essentiellement attribuable à la forte participation des actionnaires au régime de réinvestissement des dividendes (représentant environ 40 % des actions en circulation de TELUS aux dates de versement des dividendes en juillet et en octobre), a été partiellement neutralisé par l'augmentation du nombre d'actions mises en circulation pour financer l'achat de Clearnet et l'acquisition de la participation résiduelle de 30 % dans TELUS Québec, de même que par l'exercice d'options. La variation des autres activités de financement de 46,1 millions de dollars sur douze mois résulte essentiellement d'un gain de 65,9 millions de dollars lié au rachat des billets libellés en dollars américains de Clearnet et au dénouement des couvertures connexes.

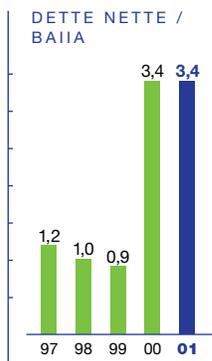
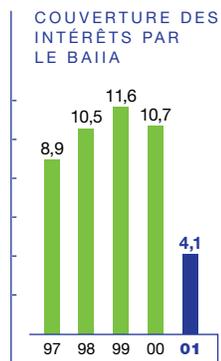


Ratios de liquidité et de sources de capital

Comparaison d'exercices	2001	2000
Dettes nettes ¹ / total des capitaux investis (%)	55,4	55,1
Dettes nettes ¹ / BAIIA	3,4	3,4
Couverture des intérêts par le BAIIA ²	4,1	10,7

1 – Obligations à court terme plus la dette à long terme moins l'encaisse et les placements temporaires ainsi que la couverture relative aux swaps de devises sur les billets libellés en dollars américains.
 2 – Le BAIIA divisé par les coûts de financement nets avant les intérêts accumulés et le gain lié au remboursement de dette.

Le ratio de la dette nette sur le total des capitaux investis a peu bougé par rapport à celui de l'exercice précédent, du fait que la dette nette s'est accrue de 702,2 millions de dollars, et les capitaux propres, de 494,2 millions de dollars (y compris la part des actionnaires sans contrôle en 2000). Le ratio de couverture des intérêts par le BAIIA a régressé par comparaison à l'exercice précédent en raison de l'augmentation de la dette, compensé en partie par la hausse du BAIIA. Il est à noter toutefois que le ratio de 2000 ne reflétait l'incidence du financement de l'acquisition de Clearnet et du BAIIA négatif de celle-ci que pour une période de 2,4 mois.



Facilités de crédit

En mai 2001, TELUS a contracté 9,2 milliards de dollars de dette non garantie par le truchement de trois placements de billets et de deux facilités de crédit consortiales. Le produit de ces activités de

financement a été affecté au refinancement de la dette existante, au soutien des programmes de papier commercial et aux fins générales de la société. Les taux, les échéances et les modalités des nouvelles facilités de crédit étaient de façon générale plus favorables que ceux des facilités de crédit garanties précédentes.

À la fin de décembre 2001, les facilités de crédit de TELUS comprenaient : une facilité de crédit renouvelable de trois ans de 1,5 milliard de dollars (ou l'équivalent en dollars américains), sur laquelle 485 millions de dollars avaient été tirés et des lettres de crédit totalisant 17 millions de dollars avaient été établies au 31 décembre 2001; une facilité de crédit renouvelable de 1,0 milliard de dollars (ou l'équivalent en dollars US) prorogable sur 364 jours et se convertissant en prêt à terme d'un an, actuellement donnée comme soutien d'un montant de 35 millions de papier commercial, ainsi que d'autres facilités bancaires et lettres de crédit en vigueur totalisant environ 215 millions de dollars.

Dettes à taux fixe et à taux flottant

Au 31 décembre 2001, les titres d'emprunt à taux fixe composaient 93,0 % de l'endettement total de la société, contre 38,6 % l'exercice précédent.

TELUS a comme objectif de préserver son accès aux marchés financiers à un coût raisonnable en maintenant la qualité de ses cotes de solvabilité.

Cotes de solvabilité

	S&P	DBRS	Moody's
TELUS Corporation			
Dettes bancaires de premier rang	BBB+	BBB(fort)	Baa2
Débetures et billets	BBB+	BBB(fort)	Baa2
Billets à moyen terme	BBB+	BBB(fort)	—
Papier commercial	A-1(faible)	R-2(fort)	—
TELUS Communications Inc. (TCI)			
Débetures	BBB+	BBB(fort)	—
Billets à moyen terme	BBB+	BBB(fort)	—
Papier commercial	A-1(faible)	R-2(fort)	—
Actions privilégiées	P-2(faible)	Pfd-3(fort)	—
TELUS Communications (Québec) Inc. (TCQI)			
Obligations hypothécaires de premier rang	A-	BBB(fort)	—
Débetures	BBB+	BBB(fort)	—
Billets à moyen terme	BBB+	BBB(fort)	—
Papier commercial	A-1(faible)	R-2(fort)	—

En mai 2001, Standard & Poor's (S&P), Dominion Bond Rating Service (DBRS) et Moody's ont respectivement attribué les cotes BBB+, BBB(fort) et Baa2 aux billets de premier rang non garantis offerts par TELUS Corporation. La nouvelle facilité de crédit bancaire de TELUS Corporation avait également reçu la cote BBB+ de S&P et la cote Baa2 de Moody's. S&P avait coté les effets de TELUS Communications (Québec) Inc. en janvier 2001.

Le 4 juin 2001, DBRS a placé les cotes de TELUS Communications Inc. (« TCI », filiale en propriété exclusive de TELUS Corporation) « sous examen avec perspectives négatives ». Le 9 juillet 2001, DBRS a révisé à la baisse les cotes des débetures de premier rang et des billets à

moyen terme de TCI de A(faible) à BBB(fort), celle du papier commercial, de R-1(faible) à R-2(fort), et celle des actions privilégiées, de Pfd-2(faible) à Pfd-3(fort), et attribué à chacune une tendance qualifiée de stable. Le 12 juillet 2001, DBRS a également abaissé les cotes des obligations hypothécaires de premier rang, des débetures non garanties et des billets à moyen terme de TCQI de A(faible) à BBB(fort) stable, et celles de son papier commercial, de R-1(faible) à R-2(fort) stable, afin de les harmoniser avec celles de TELUS Corporation et de TCI à l'annonce faite de l'acquisition par TELUS de la participation résiduelle de 30 % de Verizon dans TELUS Québec. En revanche, S&P a maintenu la cote BBB+ attribuée à la dette à long terme de TCI et celle de A-1(faible), selon le barème canadien, au papier commercial de TCI.

Le 9 août 2001, DBRS a confirmé la cote R-2(fort) attribuée au papier commercial de TELUS Corporation et celle de BBB(fort) pour les billets à moyen terme et billets de TELUS. S&P a annoncé le 25 septembre 2001 que le désinvestissement des activités de location d'équipement de TELUS n'avait aucune incidence sur les cotes de la société.

PERSPECTIVES POUR 2002

Secteur des télécommunications

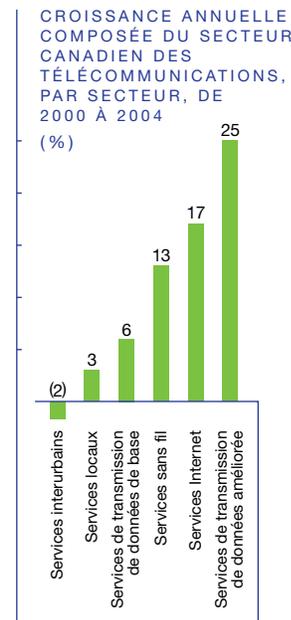
Pour le secteur des télécommunications, 2001 a été une année de tumulte marquée par les regroupements d'entreprises et un ralentissement léger mais généralisé de la croissance. Malgré la hausse de la demande à l'égard des services, en particulier dans le domaine de la transmission de données et de l'accès Internet, le resserrement des marchés financiers et les problèmes de liquidités s'ensuivant ont favorisé la tendance des regroupements, les nouvelles sociétés s'étant trouvées forcées de réduire leurs visées expansionnistes, voire de se mettre sous la protection de la loi sur les faillites ou de plier bagage.

Les bilans financiers des sociétés de télécommunications sont de plus en plus soumis à une surveillance étroite et les investisseurs se préoccupent davantage des flux de trésorerie. La concurrence se faisant moins nombreuse, les sociétés qui jouissent d'une capitalisation solide, à l'instar de TELUS, ont beau jeu pour acquérir des rivales ou leur actif à prix honnête. Toutefois, le doute planant sur le maintien de la croissance dans une économie en décélération a porté ombrage aux évaluations des capitaux propres dans tout le secteur et restreint l'accès des entreprises aux marchés des actions. Il est donc devenu primordial dans tout le secteur de comprimer les dépenses en immobilisations et de réduire les coûts d'exploitation.

En 2001, le secteur canadien des télécommunications a généré des produits de quelque 33 milliards de dollars, dont plus de la moitié revient à Bell Canada et à ses affiliées régionales. Grâce à une forte croissance à ce chapitre tout au long de l'exercice, attribuable tant à la croissance interne qu'aux acquisitions, TELUS a réalisé quelque 7,2 milliards de dollars de produits d'exploitation, soit approximativement 22 % du total pour le secteur.

Le taux de croissance des produits générés en 2001 par le secteur canadien des télécommunications s'est établi à environ 7 %, soit légèrement en deçà des 10 % de 2000. Les taux enregistrés ont fortement varié selon les types de services, ceux de la transmission de données améliorée, d'Internet et des services sans fil menant le peloton, tandis que celui des services interurbains demeure pénalisé par la tarification concurrentielle. Afin de stimuler la croissance des

produits futurs, TELUS a énoncé sans ambages son intention de se concentrer plus que jamais à l'échelle nationale sur les marchés à forte croissance des services de transmission de données améliorée et des services sans fil, ainsi que les services Internet haute vitesse principalement dans les régions d'ESLT.



Source : Estimations de TELUS et rapports d'analystes du secteur

Au tournant de 2002, les investisseurs continuent de garder à l'œil la liquidité du bilan et les flux de trésorerie déclarés par les sociétés, sans oublier leurs efforts de compression des coûts. Les spécialistes du secteur s'entendent généralement sur le fait que la demande pour les services de transmission de données, Internet et les services sans fil devrait continuer de croître, mais font observer que si la torpeur du contexte macroéconomique devait se prolonger, le taux de croissance pourrait être plus faible que prévu.

La convergence des moyens de communication permet d'offrir de nouveaux services issus de nouvelles applications de transmission de données, d'accès Internet et de transmission sans fil, tels que l'hébergement de sites Web avec fonction de gestion et les services Internet sans fil. De plus, la complexité de la technologie et des services de télécommunications avantage les entreprises capables de grouper des services et d'offrir des solutions complètes de type guichet unique. Le resserrement des marchés financiers fait en sorte que les nouveaux venus sur le marché et les entreprises à faible capitalisation devront poursuivre leurs programmes de compression des effectifs et des dépenses en immobilisations pour conserver leur niveau de liquidités. Vu ces facteurs et la difficulté de mobiliser des capitaux, le phénomène des regroupements dans le secteur nord-américain des télécommunications devrait maintenir son élan en 2002.

PRIORITÉS ET OBJECTIFS POUR 2002

TELUS compte tenir ses promesses à l'égard des six impératifs stratégiques énoncés au milieu de l'exercice 2000. Se reporter aux pages 10 à 25.

Objectifs et enjeux financiers

TELUS s'attend à ce que ses résultats financiers de 2002 se ressentent fortement des répercussions exogènes des décisions du CRTC sur le régime de contribution. La société a déposé une demande de révision et modification à cette décision au CRTC, qui étudie toujours la question. Le CRTC doit par ailleurs rendre d'autres décisions sur le régime de plafonnement des tarifs et les rabais de revente prescrits visant les entreprises non ESLT. Se reporter aux pages 53 à 55 pour l'analyse des questions de réglementation. Pour définir sa planification et son orientation, TELUS a tablé sur le maintien des conditions actuelles ou sur le fait que les décisions à venir seront sans effet sur son exploitation.

Pour une analyse détaillée de ces questions et des facteurs pouvant entraîner une variation des résultats d'exploitation et des résultats financiers futurs par rapport aux prévisions, se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes ».

Les objectifs suivants ont été annoncés publiquement le 18 décembre 2001.

	Objectif 2002	2001	Variation
Produits d'exploitation	7,5 à 7,6 milliards \$	7,2 milliards \$	4 % à 6 %
BAIIA	2,475 à 2,525 milliards \$	2,530 milliards \$	(2) % à 0 %
Bénéfice par action ¹	0,15 à 0,20 \$	1,51 \$ ²	(1,36) \$ à (1,31) \$ ²
Dépenses en immobilisations	2,1 à 2,2 milliards \$	2,6 milliards \$ ³	(15) % à (19) % ²
Ajouts nets d'abonnés aux services sans fil	425 000 à 450 000	417 500	2 % à 8 %
Ajouts nets d'abonnés aux services Internet haute vitesse	200 000 et plus	131 200	52 % et plus

1 – Suivant que l'amortissement des actifs incorporels d'une durée de vie utile indéfinie, comme le spectre sans fil, cessera à compter du 1^{er} janvier 2002, conformément au chapitre 3062 du *Manuel de l'ICCA*.

2 – Le bénéfice par action de 2001 comprend 2,02 \$ afférents à des activités abandonnées.

3 – Les dépenses en immobilisations de 2001 comprennent 356 millions de dollars versés pour l'acquisition de nouvelles fréquences du spectre sans fil.

TELUS vise une hausse substantielle de ses produits d'exploitation et du BAIIA en 2002, qui devrait découler des investissements en immobilisations visées et de la croissance marquée du nombre de clients visé. Compte non tenu de l'incidence de la décision réglementaire sur le régime de contribution, la croissance des produits visée devrait se situer autour de 10 % à 11 %, et celle du BAIIA, entre 7 % et 9 %.

En ce qui a trait à TELUS Communications, l'objectif fixé pour les produits d'exploitation se situe entre 5,4 et 5,45 milliards de dollars, contre 5,27 milliards en 2001, soit une croissance de 2 % à 3 %. L'objectif tient compte toutefois de la baisse de 390 millions de dollars au titre des produits tirés de la contribution pour les services locaux. Le BAIIA visé en 2002 se situe entre 2,025 et 2,055 milliards de dollars (compte tenu des répercussions négatives de 270 millions de dollars au titre de la contribution), alors qu'il était de 2,17 milliards de dollars en 2001, soit une diminution de 5 % à 7 %. Compte non tenu de l'incidence négative de la décision sur la contribution, la croissance du BAIIA serait de 6 % à 7 %. Les objectifs énoncés tiennent compte des résultats à titre d'entreprise non titulaire en Ontario et au Québec,

lesquels devraient doubler pour passer à environ 650 millions de dollars, et se traduire par un BAIIA négatif de quelque 125 millions de dollars, soit une amélioration d'environ 21 %.

Pour TELUS Mobilité, le secteur des services sans fil de TELUS, la barre est fixée entre 2,1 et 2,15 milliards de dollars pour ce qui est des produits d'exploitation de 2002, contre 1,93 milliard de dollars en 2001, soit une croissance de 9 % à 11 %. Le BAIIA de TELUS Mobilité devrait atteindre de 450 à 470 millions de dollars en 2002; il s'était élevé à 356 millions de dollars en 2001, soit une croissance de 26 % à 32 %. Cet objectif tient compte d'une variation favorable des produits tirés de la contribution pour les services locaux de l'ordre de 40 millions de dollars en 2002.

L'objectif au chapitre des dépenses en immobilisations consolidées tourne autour de 2,1 à 2,2 milliards de dollars. Ces dépenses sont destinées à générer de la croissance à long terme, en particulier dans les secteurs de la transmission sans fil et de la transmission de données. Il s'agit d'une baisse considérable par rapport aux 2,6 milliards de dollars de 2001, qui comprenaient 356 millions pour l'acquisition de fréquences du spectre sans fil. La ventilation des objectifs de dépenses en immobilisations par secteur s'établit comme suit :

Dépenses en immobilisations

	2002	2001
Consolidées ¹	2,1 à 2,2 milliards \$	2,6 milliards \$
TELUS Communications	1,55 à 1,65 milliard \$	1,6 milliard \$
TELUS Mobilité ¹	560 millions \$	1,0 milliard \$

1 – Comprend 356 millions de dollars versés pour l'acquisition de fréquences supplémentaires du spectre sans fil en 2001.

TELUS Communications projette, d'une part, de réduire substantiellement les dépenses prévues pour la réalisation du réseau national de fibre optique et Internet avec son parachèvement en 2002, de même que les paiements de capital versés à Verizon, et, d'autre part, d'accroître ses dépenses en immobilisations consacrées aux services Internet haute vitesse et à l'expansion de ses installations dans le centre du Canada. TELUS Mobilité s'attend quant à elle à réaliser des investissements de l'ordre de 560 millions de dollars en 2002 afin de poursuivre l'expansion de ses réseaux numériques évolués, d'accroître sa capacité et de mettre en œuvre des ententes de revente et de services d'itinérance étendus et améliorés dans le Centre et l'Est du Canada. L'objectif fixé représente une diminution de 44 % comparativement au montant de 1 milliard de dollars en dépenses en immobilisations prévues en 2001.

PROGRAMME DE FINANCEMENT DE 2002

Le programme de financement de 2002 porte principalement sur le financement des nouveaux besoins de capitaux de TELUS, qui totalisent environ 520 millions de dollars. Ce montant estimatif comprend les dépenses en immobilisations de 2,1 à 2,2 milliards de dollars, les intérêts de 700 à 725 millions de dollars, les charges fiscales de 50 millions de dollars ainsi que les dividendes en espèces de 110 millions de dollars.

TELUS entend financer ses besoins de capitaux principalement au moyen de ses facilités de crédit bancaire actuelles. La cession d'éléments d'actif et la vente de certaines de ses activités actuelles

pourraient également constituer des mécanismes de financement supplémentaires. 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, comme l'émission de titres d'emprunt convertibles ou d'actions privilégiées, pour satisfaire une partie de ses besoins de financement et lui procurer un supplément de liquidités. Des émissions d'actions pourraient s'inscrire dans les activités de financement, en particulier dans le cadre d'acquisitions.

La société prévoit maintenir sa politique actuelle de pleine couverture du risque de change. À la fin de 2001, environ 93 % de l'endettement total de TELUS était constitué d'emprunts à taux fixe. Les obligations à court terme se sont chiffrées à 229,9 millions de dollars au 31 décembre 2001 et l'échéance moyenne de la dette totale était de 7,6 ans.

TELUS estime que ses fonds autogénérés conjugués à sa capacité d'accéder à des capitaux externes lui procureront les fonds nécessaires pour financer ses besoins de capitaux au cours de 2002.

La société s'est fixée comme objectif de maintenir la qualité de ses cotes de solvabilité pour se garantir un accès continu aux marchés financiers à un coût raisonnable.

RISQUES ET INCERTITUDES

Les rubriques qui suivent résumant les principaux risques et incertitudes susceptibles d'influer 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 tarifs de certains secteurs d'exploitation de TELUS

La concurrence devrait demeurer vive. Les concurrents de TELUS misent surtout sur les services locaux, la transmission de données et le commerce électronique sur le marché des entreprises, ainsi que sur les services Internet haute vitesse et sans fil tant sur le marché résidentiel que commercial. Ces secteurs présentent en effet le meilleur potentiel de croissance, alors que les produits d'exploitation des services interurbains stagnent, voire régressent, et que la croissance des services locaux de transmission de la voix vacille. La concurrence est néanmoins déterminée à accroître sa part du marché des services locaux et interurbains de transmission de la voix aux entreprises.

Services de transmission de la voix et de données avec fil

TELUS prévoit que la concurrence sur le marché des services locaux s'intensifiera en 2002, le marché des entreprises demeurant le centre d'attention. Les concurrents de TELUS offrent tous des gammes de services interurbains, locaux, de transmission évoluée de données et Internet. Les principaux rivaux de la société sur le marché des services aux entreprises combinent de plus en plus les services interurbains avec des services locaux, de transmission de données évoluée, d'accès Internet et de commerce électronique offerts à tarif réduit. En outre, les concurrents de TELUS, qui se sont dotés au cours des dernières années de vastes réseaux locaux de fibre dans l'Ouest canadien, intensifient leurs efforts de marketing et de génération de produits, particulièrement auprès du marché des PME, dont la taille et les marges bénéficiaires réalisables sont plus attrayantes. Certains de ces concurrents disposent de capacités et de 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 transmission de données au-delà des frontières provinciales et nationales, et de favoriser la planification et la coordination des services à l'échelle nationale. En 1998, les anciens membres de Stentor ont convenu d'annuler les dispositions de l'alliance et de leur substituer un nouveau cadre d'ententes commerciales prévoyant la cessation progressive et méthodique des services anciennement fournis. La concurrence sur le marché des grandes sociétés devrait cependant s'intensifier à mesure que les produits et systèmes de remplacement indépendants prendront le relais.

TELUS a œuvré activement dans le Centre et l'Ouest du pays à la mise en place et à l'acquisition de réseaux de fibre optique locaux et pancanadiens et de centres de données Internet. La société travaille également à mettre sur pied un secteur consacré à la vente et s'apprête à lancer des produits et des services de transmission de données et Internet pour entreprises. Toutefois, rien ne garantit que TELUS réussira à accroître sa part de marché dans le Centre du pays ni que les tarifs demeureront raisonnables devant l'accroissement de la concurrence dans cette région.

Téléphonie sans fil

Sur le marché de la téléphonie cellulaire, la concurrence devrait demeurer féroce en 2002 et s'intensifier dans l'Ouest du pays. TELUS Mobilité a comme objectif d'accroître sa clientèle en 2002, mais rien ne garantit qu'elle y parviendra en raison de la concurrence qui existe déjà dans son secteur. À l'automne 2001, Bell Mobilité a fait une percée dans l'Ouest du Canada et elle procède en ce moment à la mise sur pied de son propre réseau et de sa propre capacité d'exploitation qui fonctionneront dans la bande spectrale qui lui a été attribuée lors des enchères de licences de spectre de SCP tenues par Industrie Canada en février 2001. De plus, en vertu des ententes de revente et de services d'itinérance étendus et améliorés conclues entre TELUS Mobilité, Bell Mobilité et Aliant Telecom Wireless, qui ont été annoncées le 17 octobre 2001, Bell Mobilité pourra offrir des services de téléphonie cellulaire en Alberta et en Colombie-Britannique beaucoup plus tôt et à un coût bien moindre que si elle avait dû attendre d'avoir terminé la construction de ses réseaux. Ces ententes devraient ouvrir à TELUS Mobilité de nouveaux marchés comptant environ 7 millions d'abonnés dans le Centre du pays et dans les provinces de l'Atlantique. Rien ne saurait garantir toutefois que les efforts de marketing futurs de TELUS Mobilité seront aussi fructueux sur ces nouveaux marchés que sur ceux déjà desservis.

Puisque quatre grands joueurs, dont TELUS, pourraient se partager la mise sur les différents marchés régionaux des services sans fil au pays, la concurrence y est acharnée. La lutte à coup de campagnes publicitaires intensives et de programmes de marketing novateurs devrait donc se poursuivre. Par le passé, certains fournisseurs ont réduit leur tarif de temps d'antenne et offert des téléphones à prix modique subventionné, voire à titre gracieux. Ils pourraient encore recourir à ces méthodes, ce qui pourrait faire grimper le flux d'abonnés, maintenir les frais de marketing élevés et réduire les produits moyens par client.

Dans le secteur des services sans fil, la concurrence provient également des 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. L'avènement de ces technologies pourrait en outre entraîner une hausse des coûts à réabsorber par suite de la migration des abonnés actuels vers de nouveaux appareils dotés d'un navigateur Web de troisième génération. Rien ne garantit que TELUS pourra offrir de nouveaux services à temps et que ceux-ci seront aussi polyvalents et populaires que ceux de la concurrence, ni que TELUS sera en mesure d'incorporer les coûts supplémentaires aux tarifs de ses services. (Voir la rubrique « Progrès technologiques ».)

Accès Internet avec fil

Si la concurrence et la croissance sur le marché des services d'accès Internet commuté résidentiels se sont atténuées, les câblodistributeurs livrent une rude concurrence à TELUS sur le terrain des services Internet haute vitesse. En 2001, les câblodistributeurs n'ont pas fait de quartier en Alberta et en Colombie-Britannique, où ils se sont accaparé la plus grande part du marché. TELUS a entrepris de rattraper son retard, surtout au second semestre de 2001, en élargissant la portée géographique de ses services Internet haute vitesse, en intensifiant son marketing et en augmentant sans cesse plus rapidement le nombre de nouveaux abonnés, tendance qui devrait se maintenir en 2002. En 2001, TELUS a pris des mesures pour repousser ses limites en matière d'approvisionnement et ainsi répondre à la demande de services Internet haute vitesse et elle devrait poursuivre dans cette voie en 2002. Il est possible que TELUS connaisse un flux d'abonnés élevé ou un taux de désactivation important dans le futur si elle ne parvient pas à maintenir la qualité de ses services. Rien ne garantit que TELUS ne continuera pas d'éprouver des problèmes de limites internes l'empêchant de satisfaire à la demande de services Internet haute vitesse ni qu'elle parviendra à atteindre les objectifs de croissance de la clientèle fixés pour ces services. La technologie d'accès par modem ADSL actuelle ne permet pas aux entreprises de télécommunications d'offrir d'emblée des services haute vitesse sur l'ensemble de leurs territoires de desserte en raison des distances et de l'état des lignes entre les centraux et les clients. Malgré l'apparition sur le marché de modems ADSL à portée étendue, rien ne garantit que TELUS pourra s'affranchir entièrement de ces limites.

Voix sur IP

Au nombre des nouveaux services en développement, la téléphonie sur Internet, appelée voix sur IP (*Voice over Internet Protocol* ou *VoIP*), pourrait nuire aux services locaux et interurbains de TELUS d'ici quelques années. Cette technologie fait des progrès depuis déjà plusieurs années, et la prochaine génération de modems câble devrait permettre aux câblodistributeurs d'offrir des services de voix sur IP sur leurs réseaux d'ici peu. Même si les câblodistributeurs canadiens ont annoncé qu'ils n'étaient pas sur le point encore d'offrir de tels services, rien ne garantit que leurs desseins ne changeront pas. TELUS a par ailleurs lancé son propre projet de voix sur IP le 25 octobre 2001. Rien ne garantit que le taux de pénétration des services de voix sur IP sur le marché ou que la prestation d'un tel service par TELUS ne grugera pas les produits que TELUS tire de ses autres services. Si une véritable concurrence s'installait sur le marché de la voix sur IP, la part du marché des services locaux et interurbains ordinaires de TELUS pourrait rétrécir et ses produits et bénéfices futurs pourraient en subir le contrecoup.

Évolution de l'économie

L'évolution de l'économie pourrait nuire à TELUS et engendrer une charge importante au titre des créances irrécouvrables

Au cours des douze derniers mois, l'économie nord-américaine s'est essoufflée. Les autorités monétaires ont abaissé les taux d'intérêt en 2001 afin de stimuler l'économie et il en a été de même pour les taux d'imposition fédéral et provinciaux, mais l'effet de ces mesures, si elles portent fruit, peut se faire attendre plusieurs trimestres. En période de ralentissement économique, les abonnés des services de télécommunications commerciaux et résidentiels peuvent retarder leurs achats de nouveaux services, réduire leur utilisation ou cesser de les employer. En 2001, TELUS a connu un nombre beaucoup plus grand de créances irrécouvrables, ce qui s'explique par les difficultés financières éprouvées par la clientèle d'entreprises de services locaux concurrentiels (ESLC) et, dans une moindre mesure, celles des autres abonnés des services commerciaux et résidentiels.

Financement et endettement

Les risques de préjudices aux plans d'affaires et à la croissance de TELUS pourraient augmenter si la société ne peut obtenir de nouveau financement

En 2001, TELUS a réalisé un produit de 6,7 milliards de dollars sur le placement de trois séries de billets non garantis à moyen et à long terme de qualité supérieure. TELUS a également conclu une nouvelle facilité bancaire de 2,5 milliards de dollars auprès d'un consortium d'institutions financières importantes. Le produit de ces activités de financement a été affecté en partie au refinancement d'une facilité bancaire provisoire à court terme de 6,25 milliards de dollars et à la réalisation de l'offre de rachat de billets de premier rang à décote à rendement élevé de Clearnet Communications d'un montant 1,74 milliard de dollars.

TELUS entend financer ses besoins de capitaux futurs principalement en tirant sur la tranche inutilisée de la nouvelle facilité bancaire. Toutefois, l'accès permanent au plein montant de cette facilité dépend de la prorogation de la tranche de 1 milliard de dollars sur 364 jours de la facilité, que TELUS a demandée, et au respect des clauses restrictives applicables. Rien ne peut garantir que les fonds disponibles en vertu de cette facilité seront suffisants ou, si les besoins en financement augmentent, que les modalités de crédit seront acceptables pour TELUS.

Conformément à sa politique financière, TELUS entend réduire son niveau d'endettement futur. Cette stratégie risque de limiter la capacité de la société d'investir dans ses activités, ce qui pourrait nuire à sa croissance future. Rien ne garantit par ailleurs que TELUS pourra réduire son niveau d'endettement de manière sensible en temps utile, ni même qu'elle y parviendra tant soit peu.

Dividendes

Le niveau actuel des dividendes pourrait ne pas être maintenu

En octobre 2001, TELUS a réduit le dividende trimestriel versé sur les actions ordinaires avec droit de vote et les actions sans droit de vote de 0,35 \$ à 0,15 \$ au 1^{er} janvier 2002, conformément à sa stratégie de croissance et à son profil actuel. Pour l'instant, la société n'a pas l'intention de modifier le ratio actuel de distribution. Elle révisé sa politique de dividendes chaque trimestre et rien ne saurait garantir que cette politique ne sera pas modifiée dans l'avenir. Il est par ailleurs

difficile de prévoir les répercussions d'une telle modification sur le cours des actions de TELUS.

Ressources humaines

Le dénouement des questions de relations de travail en cours pourrait accroître les coûts et réduire la productivité

Les négociations avec la Telecommunications Workers Union (TWU) en vue de la conclusion d'une nouvelle convention collective couvrant environ 15 800 employés de TELUS Communications Inc. et 1 200 employés de TELUS Mobilité en Colombie-Britannique et en Alberta ne sont pas encore terminées. Les conventions précédentes ont expiré en décembre 2000. Les pourparlers avec le syndicat se poursuivent.

Le Conseil canadien des relations du travail (CCRT) a rejeté en février 2001 la requête de TELUS pour réduire la compétence des unités de négociation de la TWU aux seules provinces de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. TELUS a interjeté appel et attend une décision vers le milieu de 2002.

En mai 2001, la TWU a déposé une requête devant le CCRT pour lui permettre de représenter les anciens employés non syndiqués de Clearnet en Colombie-Britannique et en Alberta, ainsi que les employés syndiqués de QuébecTel Mobilité. Le syndicat a également contesté les prétentions de la société selon lesquelles les employés de ses services cellulaires en Colombie-Britannique et en Alberta sont, dans le contexte des relations de travail, les employés de TELE-MOBILE Company (qui exerce ses activités sous la dénomination de TELUS Mobilité). Selon TELUS, en vertu de la loi, ces employés forment une unité de négociation distincte de celle de TELUS Communications Inc., de sorte que les négociations collectives et le règlement de toute autre question les touchant doivent intervenir entre TELE-MOBILE Company et la TWU. Ces deux demandes ont été déposées devant le CCRT qui n'a pas encore fixé la date des audiences.

Dans l'intervalle, rien ne garantit à TELUS Communications Inc. ni à TELE-MOBILE Company que le règlement salarial négocié correspondra à ce qui avait été prévu ni qu'une baisse de la productivité ou des interruptions du travail ne surviendront pas par suite des négociations ou des décisions rendues par le CCRT.

Intégration des acquisitions

Les activités de restructuration et d'intégration pourraient occasionner une dégradation temporaire du service à la clientèle

L'intégration des systèmes et processus des anciennes sociétés Clearnet et QuébecTel Mobilité avec ceux de TELUS Mobilité dans l'Ouest se poursuit. TELUS doit en outre intégrer des acquisitions de plus petite envergure réalisées en 2001 et toute acquisition qu'elle pourrait faire dans l'avenir. Or les activités d'intégration, y compris l'intégration des conventions comptables, des mutations d'employés, des systèmes d'information, et la mise en place de mécanismes de contrôle sur les activités éloignées, peuvent perturber l'organisation et nuire à la qualité du service à la clientèle, à la compétitivité de la société et à ses résultats financiers.

Rien ne saurait garantir que les économies en matière de charges d'exploitation, de dépenses en immobilisations et d'impôts futurs de même que les nouveaux produits découlant des acquisitions auxquels s'attendent la direction et les investisseurs se réaliseront en 2002.

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'accroître 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 des parts du marché. Le succès de TELUS dans l'avenir dépend en partie de son aptitude à prévoir les nouvelles technologies, à y investir et à les mettre en œuvre tout en assurant un service et en appliquant des tarifs qui conviennent à 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 et technologies 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. Le service Mike de TELUS Mobilité repose sur le protocole de la technologie iDEN et permet depuis un an déjà la transmission de données par paquets et les services connexes de deuxième génération. TELUS Mobilité prévoit également mettre en œuvre au cours de 2002 des services de troisième génération utilisant le protocole 1XRTT sur ses réseaux SCP et de téléphonie cellulaire utilisant le protocole numérique AMRC. Nous estimons que le protocole AMRC de TELUS Mobilité présente des possibilités de migration raisonnables et économiques vers les technologies 3G plus évoluées. Toutefois, rien ne garantit que cette opération sera fructueuse ou se fera en temps voulu. TELUS continue en outre à évaluer la meilleure stratégie pour faire migrer le protocole iDEN à la technologie 3G, mais rien ne garantit que la démarche choisie réussira ou que les charges d'exploitation et les dépenses en immobilisations nécessaires pour ce faire seront raisonnables.

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

Réglementation

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

Les services de télécommunications de TELUS sont réglementés par la législation fédérale par le truchement du 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 tarifs 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 révisions, des instances 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, les coûts et les produits d'exploitation de TELUS. Rien ne saurait garantir que le dénouement de ces questions ne causera aucun préjudice à TELUS.

Modification du calcul de la contribution par le CRTC

Le CRTC exige que TELUS et les autres entreprises de téléphonie régionales fournissent le service résidentiel de base à un tarif inférieur au coût dans les zones de desserte à coût élevé. L'écart entre les coûts de prestation de ces services et les tarifs facturés est recouvré par l'application d'une marge sur les tarifs de certains services, comme les services locaux optionnels, et par le paiement d'une « contribution » prélevée sur les produits d'autres services de TELUS et ceux d'autres télécommunicateurs. Le CRTC a imposé une nouvelle méthode de calcul de la contribution à compter du 1^{er} janvier 2001. Ainsi, le mécanisme de perception fondé sur le nombre de minutes de communications interurbaines est remplacé par un autre fondé sur un pourcentage des produits réalisés par toutes les entreprises de services de télécommunications, y compris les services avec fil et sans fil, les services de transmission de données et les services connexes. Les produits tirés des services Internet, de téléavertissement et des équipements terminaux sont exclus du calcul des droits prélevés sur les produits. En 2001, le taux de contribution était de 4,5 % des produits admissibles. Le CRTC a également changé les règles de regroupement des contributions pour distribution, qui se fera désormais à l'échelle nationale plutôt que par entreprise. Cette modification réglementaire a eu une incidence nette positive sur les produits de TELUS en 2001.

En 2002, le taux de contribution prescrit dans la méthode de calcul et le regroupement national des contributions perçues demeureront, mais la méthode de calcul du montant de la contribution s'appliquant aux entreprises assurant des services résidentiels de base dans des régions où les coûts sont élevés a changé. La décision du CRTC modifie en effet la base de calcul de la subvention pour le financement du service dans les régions de desserte à coûts élevés. Plutôt que d'autoriser le recouvrement des coûts engagés par une entreprise, le CRTC a réduit le montant des coûts pouvant être recouverts par le régime de contribution. Par conséquent, le montant de la contribution à percevoir s'en est trouvé réduit de façon considérable et le pourcentage des droits prélevés sur les produits appliqué à toutes les entreprises de services de télécommunications a été abaissé à 1,4 %, à titre provisoire. Cette modification aura comme conséquence de réduire de 230 millions de dollars le BAIIA de TELUS en 2002, par rapport au montant de 2001. Le pourcentage provisoire des droits sur les produits, fixé à 1,4 %, et les coûts sur lesquels il est fondé font l'objet de diverses instances devant le CRTC et pourraient être rajustés rétroactivement au 1^{er} janvier 2002. TELUS ne connaît pas l'issue de ces instances et rien ne garantit que les décisions rendues n'auront pas d'incidence défavorable sur son bénéfice.

Décision sur le plafonnement des prix en 2002

La réglementation sur le plafonnement des prix a été adoptée en 1998. Le régime était alors fondé sur un modèle de réglementation des installations visant à inciter les sociétés à investir dans l'infrastructure et à cette fin n'octroyait pas de rabais sur l'utilisation des installations de sociétés titulaires. Le CRTC a entrepris en mars 2001 la révision publique du régime pour les années 2002 et au-delà. L'organisme devrait rendre sa décision à la fin du premier trimestre ou au début du deuxième trimestre de 2002. TELUS et d'autres sociétés titulaires tentent de faire modifier le régime de plafonnement des prix au profit d'une souplesse accrue dans la tarification des services réglementés. Plusieurs ESLC voudraient obtenir divers avantages, dont un rabais plus élevé à l'utilisation des installations de sociétés titulaires. Certaines des parties ont également demandé au CRTC d'imposer des pénalités aux entreprises titulaires qui ne respectent pas les normes qu'il a établies en matière d'indicateurs de qualité du service. Tant que les détails du nouveau régime ou les modifications apportées à l'ancien 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. En septembre 2001, le CRTC a rendu une décision provisoire dans ce dossier en vertu de laquelle il concédait aux entreprises de services de télécommunications locaux, comme TELUS, la propriété du câblage existant à l'intérieur des immeubles déjà sur pied. Dans les nouvelles constructions, le câblage intérieur appartiendrait au propriétaire de l'immeuble. Une autre décision doit être rendue dans ce dossier en 2002. Rien ne garantit pour l'instant que la décision attendue ne portera pas un grand préjudice à TELUS.

En janvier 2001, la décision rendue par le CRTC sur les droits d'accès aux emprises municipales a été favorable aux sociétés de télécommunications et de câblodistribution en limitant de manière générale les droits exigibles aux coûts de construction engagés et aux recettes perdues par les municipalités et en rejetant le principe de droit annuel. Toutefois, certaines administrations municipales se sont pourvues devant la Cour d'appel fédérale en février 2001. Le tribunal devrait rendre sa décision au cours de 2002. Si l'imposition de droits annuels est autorisée, le bénéfice de TELUS pourrait être touché.

Licence de radiocommunication réglementée par Industrie Canada

Toutes les communications sans fil reposent sur la transmission par ondes radio et nécessitent par conséquent un accès au spectre des radiofréquences. En vertu de la *Loi sur la radiocommunication*, Industrie Canada a le pouvoir de réglementer et de contrôler l'attribution des radiofréquences aux utilisateurs et d'octroyer des licences pour l'utilisation de voies radio à l'intérieur de différentes bandes de fréquences aux prestataires de services et aux utilisateurs privés. La transmission de la voix et de données sans fil par téléphonie cellulaire, RMS, RMSA et par SCP, entre autres, nécessite une licence. En mars 2001, les licences des SCP et de téléphonie cellulaire de TELUS ont été renouvelées pour une période de cinq ans aux mêmes conditions que les licences précédentes, c'est-à-dire : respect de certains niveaux de

rendement et des obligations concernant la couverture et les infrastructures, affectation d'au moins 2 % d'une part des produits d'exploitation des SCP et de téléphonie cellulaire à la recherche-développement, diverses exigences en matière de reddition de comptes annuelle et de revente de services aux concurrents. Bien que TELUS estime satisfaisante dans l'ensemble aux conditions d'attribution de ses licences, rien ne garantit que les autorités considéreront qu'elle les a toutes respectées et qu'en cas de défaut de sa part, une exemption lui sera accordée ou encore que les coûts nécessaires au respect des conditions ne seront pas importants.

Restrictions à la propriété étrangère

TELUS et ses filiales sont assujetties aux restrictions sur la propriété étrangère imposées par la *Loi sur les télécommunications* et la *Loi sur la radiocommunication*. Bien que TELUS, comme ses filiales, croie avoir agi en tout temps en conformité avec les lois applicables, rien ne garantit qu'une décision future du CRTC ou d'Industrie Canada ou que des événements échappant à la volonté de TELUS ne feront en sorte que celle-ci ne contrevienne pas à ces lois. De plus, Industrie Canada n'a pas terminé son examen de l'admissibilité de TELUS Mobilité pour l'attribution de la bande 24-38 GHz et des licences de spectre SCP additionnelles qui lui ont été octroyées à titre provisoire. TELUS prépare actuellement ses réponses à certaines questions ayant trait à la propriété étrangère qui ont été soulevées par Industrie Canada et estime à cet égard que TELUS Mobilité s'est conformée à toutes les exigences d'admissibilité. Même si Industrie Canada a renouvelé les licences de ses services SCP en mars 2001, TELUS ne saurait garantir qu'Industrie Canada se prononcera en sa faveur dans les demandes en instance. Le cas échéant, la capacité des filiales de TELUS d'exercer leurs activités en qualité d'entreprises canadiennes aux termes de la *Loi sur les télécommunications*, ou de renouveler ou d'obtenir des licences en vertu de la *Loi sur la radiocommunication*, pourrait être compromise et les activités de TELUS pourraient subir les conséquences défavorables d'instances engagées contre la société par le CRTC ou Industrie Canada en matière d'observation des lois applicables. Même si elle obtenait gain de cause dans le cadre de telles instances, TELUS pourrait subir des contrecoûts sérieux.

Valeur des actifs incorporels

La dépréciation éventuelle des actifs incorporels pourrait entraîner des modifications importantes aux états financiers futurs

En 2001, l'Institut Canadien des Comptables Agréés a publié le nouveau chapitre 3062 du *Manuel*, « *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*. » Ce chapitre instaure de nouvelles normes de comptabilisation et de présentation de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels à compter de l'exercice 2002 de la société. En vertu de la nouvelle norme, l'écart d'acquisition n'est plus amorti sur la durée de vie utile, mais doit désormais être soumis à un test de dépréciation au moins une fois l'an qui consiste en une comparaison de la juste valeur à la valeur comptable des unités d'exploitation auxquelles il se rattache. De même, les actifs incorporels dont la durée de vie est tenue pour indéfinie ne seront plus amortis mais soumis à un test de dépréciation semblable à celui de l'écart d'acquisition. TELUS est en voie d'adopter la nouvelle norme et rien ne saurait garantir que son application n'entraînera pas la constatation d'une perte de valeur importante dans les états financiers futurs de la société.

Risques liés aux processus

Facturation et garantie à l'égard des produits

TELUS a fait l'acquisition de plusieurs entreprises possédant des systèmes de facturation divers. Leur nombre pose un risque pour TELUS, car si leur niveau d'intégration est insuffisant, des erreurs de facturation pourraient survenir dans les comptes clients et des informations inexactes ou erronées pourraient être échangées. Compte tenu du volume et de la diversité des opérations effectuées par ces systèmes de facturation, les produits d'exploitation pourraient être touchés, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur le bénéfice de TELUS.

Efficience

Il est très important pour TELUS de continuer à réduire ses coûts pour préserver sa compétitivité. Si TELUS est incapable de réduire ses coûts pour quelque raison que ce soit, elle ne pourra atteindre le degré de rentabilité et de compétitivité sur le plan des prix nécessaires pour attirer des investisseurs. De plus, compte tenu du régime de plafonnement des prix à l'échelle locale qui est en place depuis quatre ans, les tarifs locaux dans certaines zones de desserte ont reculé d'un facteur de 4,5 % corrigé de l'inflation. Si le CRTC reconduit le régime de plafonnement en 2002 (se reporter à la rubrique « *Décision sur le plafonnement des prix en 2002* »), il deviendra capital de mettre en place des programmes de rationalisation efficaces pour éviter tout effet défavorable sur le bénéfice.

Santé et sécurité

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

Préoccupations relatives à l'émission de radiofréquences

Des études récentes soutiennent que les émissions de radiofréquences par les appareils de téléphonie cellulaire peuvent être liées à certains problèmes de santé, comme le cancer. Toutefois, d'autres études menées à ce jour pour le compte de fabricants de matériel de téléphonie sans fil, d'organismes gouvernementaux indépendants et d'autres organisations ont révélé que ces émissions 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.

De 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 appréhensions du public pourraient réduire la croissance de la clientèle et l'utilisation des services ou augmenter les coûts par suite de modifications apportées aux appareils et de poursuites en responsabilité du fait des produits.

Prudence au volant

TELUS préconise la sécurité au volant et conseille aux utilisateurs de téléphone cellulaire d'en faire leur priorité. La *Insurance Corporation of British Columbia* (société d'assurance de la Colombie-Britannique) et l'Université de Montréal ont publié en 2001 des études indiquant une certaine augmentation du niveau de distraction des conducteurs qui utilisent leur téléphone cellulaire au volant. TELUS croit fermement que le cadre législatif actuel en matière de conduite imprudente et de négligence au volant est approprié et que des lois propres à l'utilisation

de téléphones cellulaires seraient superflues et inefficaces. Rien ne saurait garantir que des lois interdisant l'utilisation du téléphone cellulaire au volant ne seront pas édictées et, si elles le sont, qu'elles n'auront pas une incidence négative sur la croissance de la clientèle, l'utilisation des téléphones cellulaires ainsi que sur 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'un nombre important d'actions de TELUS par ses partenaires stratégiques pourrait entraîner 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 est autorisée à vendre ses 9,7 millions d'actions sans droit de vote, ce qui représente une participation financière de 3,2 %. Verizon pourrait vendre une partie de ses 71,6 millions d'actions ordinaires avec droit de vote et d'actions sans droit de vote, soit une participation financière de 23,7 %. La cession d'un nombre important de ses actions ou la réaction du marché à l'éventualité d'une telle vente pourraient provoquer une chute du cours des actions de TELUS.

rapport de la direction

La responsabilité des états financiers consolidés de la société et de ses filiales incombe à la direction, qui en rend compte au conseil d'administration. Ces états financiers ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada et comprennent nécessairement des montants fondés sur des estimations et le jugement. 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'une éthique des plus élevées.

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 du Canada. 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, de même que 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 2001 et 2000 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 en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société aux 31 décembre 2001 et 2000 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Conformément aux exigences de la *Companies Act* de Colombie-Britannique, nous déclarons qu'à notre avis, ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.



Arthur Andersen s.r.l.
Comptables agréés
Vancouver (Colombie-Britannique)
Le 4 février 2002

résultats consolidés

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2001	2000
PRODUITS D'EXPLOITATION	7 202,6 \$	6 106,4 \$
CHARGES D'EXPLOITATION		
Exploitation	4 673,0	3 792,1
Amortissement	1 383,3	1 157,4
Amortissement des éléments d'actif incorporel acquis	110,9	24,6
Coûts de restructuration (note 5)	198,4	—
	6 365,6	4 974,1
BÉNÉFICE D'EXPLOITATION PROVENANT DES ACTIVITÉS POURSUIVIES	837,0	1 132,3
Autres revenus (charges), montant net	17,0	(8,7)
Coûts de financement (note 6)	624,5	273,3
Charge de refinancement découlant de la restructuration de la dette	96,5	—
BÉNÉFICE PROVENANT DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES, PART DES ACTIONNAIRES SANS CONTRÔLE ET AMORTISSEMENT DE L'ÉCART D'ACQUISITION	133,0	850,3
Impôts sur les bénéfices (note 7)	93,4	431,9
BÉNÉFICE PROVENANT DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT PART DES ACTIONNAIRES SANS CONTRÔLE ET AMORTISSEMENT DE L'ÉCART D'ACQUISITION	39,6	418,4
Part des actionnaires sans contrôle	3,6	8,7
BÉNÉFICE PROVENANT DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT AMORTISSEMENT DE L'ÉCART D'ACQUISITION	36,0	409,7
Amortissement de l'écart d'acquisition	174,8	23,4
BÉNÉFICE (PERTE) PROVENANT DES ACTIVITÉS POURSUIVIES	(138,8)	386,3
Activités abandonnées (note 8)	592,3	74,7
BÉNÉFICE NET	453,5	461,0
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	3,5	3,5
Intérêts sur débetures convertibles	7,0	1,5
BÉNÉFICE AFFÉRENT AUX ACTIONS ORDINAIRES AVEC DROIT DE VOTE ET AUX ACTIONS SANS DROIT DE VOTE	443,0 \$	456,0 \$
BÉNÉFICE (PERTE) PAR ACTION ORDINAIRE (EN DOLLARS) – DE BASE ET DILUÉ (NOTES 3c) ET 9)		
Bénéfice (perte) afférent(e) aux actions ordinaires – de base		
Activités poursuivies	(0,51)	1,55
Activités abandonnées	2,02	0,30
Bénéfice net	1,51	1,85
Bénéfice (perte) afférent(e) aux actions ordinaires – dilué		
Activités poursuivies	(0,51)	1,54
Activités abandonnées	2,02	0,30
Bénéfice net	1,51	1,84
DIVIDENDES DÉCLARÉS PAR ACTION ORDINAIRE AVEC DROIT DE VOTE ET ACTION SANS DROIT DE VOTE (EN DOLLARS)	1,20	1,40
NOMBRE MOYEN PONDÉRÉ D'ACTION ORDINAIRE EN CIRCULATION, Y COMPRIS LES ACTIONS SANS DROIT DE VOTE – (EN MILLIONS) – DE BASE	294,2	247,0
– DILUÉ	294,2	247,9

Les notes afférentes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

bénéfices non répartis consolidés

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2001	2000
SOLDE AU DÉBUT DE L'EXERCICE	1 563,4 \$	1 457,5 \$
Bénéfice net	453,5	461,0
	2 016,9	1 918,5
Moins – Dividendes sur actions ordinaires avec droit de vote et actions sans droit de vote versés en espèces	247,2	349,5
– Dividendes sur actions ordinaires avec droit de vote et actions sans droit de vote réinvestis en actions nouvellement émises	104,6	—
– Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	3,5	3,5
– Intérêts sur débetures convertibles (note 16))	7,0	1,5
– Autres	(0,2)	0,6
SOLDE À LA FIN DE L'EXERCICE	1 654,8 \$	1 563,4 \$

Les notes afférentes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

bilans consolidés

Aux 31 décembre (en millions de dollars)	2001	2000
ACTIF		
Actif à court terme		
Encaisse et placements temporaires	17,1 \$	100,2 \$
Débiteurs (note 10)	972,1	1 008,5
Impôts à recevoir	7,1	3,0
Stocks	118,6	151,7
Impôts futurs à court terme	147,0	251,2
Frais payés d'avance et autres	180,7	290,0
	1 442,6	1 804,6
Immobilisations, montant net (note 11)	12 759,8	11 531,0
Autres éléments d'actif		
Frais reportés (note 12)	685,2	329,7
Impôts futurs	996,9	1 024,4
Placements	56,4	17,9
Créances au titre de contrats de location	—	80,5
Écart d'acquisition (note 2f)	3 320,9	3 257,2
Autres	3,8	1,2
	5 063,2	4 710,9
	19 265,6 \$	18 046,5 \$
PASSIF ET CAPITAUX PROPRES		
Passif à court terme		
Créditeurs et charges à payer	1 273,9 \$	1 295,0 \$
Dividendes à payer	45,5	100,9
Facturation par anticipation et dépôts de clients	310,8	265,1
Obligations à court terme (note 13)	229,9	5 033,3
	1 860,1	6 694,3
Dette à long terme (note 14)	8 651,4	3 047,3
Impôts futurs	1 326,6	1 462,7
Autres éléments de passif à long terme (note 15)	440,6	349,5
Part des actionnaires sans contrôle	—	74,3
Capitaux propres (note 16)		
Avoir des détenteurs d'actions ordinaires	6 767,6	6 199,1
Débentures convertibles	149,6	149,6
Actions préférentielles et privilégiées	69,7	69,7
	6 986,9	6 418,4
	19 265,6 \$	18 046,5 \$

Engagements et éventualités (note 17)

Les notes afférentes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

Approuvé par les administrateurs :



Iain J. Harris
Administrateur



Brian A. Canfield
Administrateur

flux de trésorerie consolidés

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars)	2001	2000
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies	(138,8) \$	386,3 \$
Éléments sans effet sur les liquidités :		
Amortissement	1 494,2	1 182,0
Amortissement de l'écart d'acquisition	174,8	23,4
Impôts futurs (note 7)	(167,1)	134,0
Gain sur remboursement de dette à long terme	(65,9)	—
Éléments d'actif radiés liés à la restructuration	30,5	—
Charge de refinancement découlant de la restructuration de la dette	96,5	—
Charges de retraite reportées	(91,2)	(78,5)
Autres, montant net	(9,2)	23,6
Marge brute d'autofinancement	1 323,8	1 670,8
Provision pour coûts de restructuration futurs, déduction faite des versements en espèces	77,8	—
Marge brute d'autofinancement rajustée des coûts de restructuration	1 401,6	1 670,8
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement des activités poursuivies (note 18a)	31,9	(150,7)
Marge d'autofinancement et variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement des activités abandonnées (note 18b))	(34,9)	97,7
Liquidités provenant des activités d'exploitation	1 398,6	1 617,8
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Dépenses en immobilisations	(2 249,4)	(1 441,3)
Acquisition de spectre	(355,9)	—
Acquisitions, déduction faite des encaisses acquises (note 4)	(375,4)	(2 464,0)
Produit de la vente d'immobilisations (note 19)	228,4	96,9
Produit de dessaisissements (note 8)	939,6	—
Placements, montant net	(33,2)	(2,1)
Autres	24,6	(20,6)
Liquidités affectées aux activités d'investissement	(1 821,3)	(3 831,1)
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Émission d'actions ordinaires avec droit de vote et d'actions sans droit de vote	103,1	14,4
Dividendes aux actionnaires	(325,2)	(335,7)
Émission de dette à long terme	7 152,1	234,9
Remboursement de dette à long terme	(1 878,3)	(1 764,8)
Retraits du fonds d'amortissement	—	109,5
Variation des obligations à court terme	(4 733,3)	4 112,4
Autres	21,2	(24,9)
Liquidités provenant des activités de financement	339,6	2 345,8
SITUATION DE TRÉSORERIE		
Augmentation (diminution) des espèces et quasi-espèces	(83,1)	132,5
Encaisse et placements temporaires (dette bancaire), au début de l'exercice	100,2	(32,3)
Encaisse et placements temporaires, à la fin de l'exercice	17,1 \$	100,2 \$
INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE		
Intérêts versés	591,7 \$	234,5 \$
Impôts sur les bénéfices versés	342,2 \$	291,0 \$

Les notes afférentes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

31 décembre 2001

1. ENTITÉ COMPTABLE

À compter du 1^{er} janvier 2000, BCT.TELUS Communications Inc. et TELUS Corporation ont changé leur dénomination sociale pour TELUS Corporation (TELUS) et TELUS Holdings Inc., respectivement. TELUS Holdings Inc. a été liquidée par la suite en faveur de sa société mère, TELUS Corporation.

2. ÉNONCÉ DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les états financiers consolidés ci-joints sont dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada et sont conformes aux pratiques ayant cours dans le secteur canadien 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) Périmètre de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la société et de toutes ses filiales, dont les principales sont TELUS Communications Inc. (y compris les anciennes sociétés TELUS Communications (B.C.) Inc. et TELUS Mobility Cellular Inc.), Clearnet Inc. (anciennement Clearnet Communications Inc.), TELUS Enterprise Solutions Inc. (anciennement ISM Information Systems Management (B.C.) Corporation), TELUS Services Inc., TELUS Québec Inc., TELUS National Systems Inc. et Telecom Leasing Canada (TLC) Limited (se reporter à la note 8).

b) Constatation des produits

La société comptabilise les produits selon la méthode de la comptabilité d'exercice et y inclut une estimation des produits gagnés mais non facturés. Les produits tirés des services avec fil et sans fil sont comptabilisés en fonction de l'utilisation du réseau et des installations de la société et des frais contractuels. La société constate les produits provenant de la vente de marchandise, y compris les appareils sans fil vendus aux revendeurs, et des autres services lorsque la marchandise est livrée au client et acceptée par ce dernier, et lorsque les services connexes sont fournis conformément au contrat concerné.

La facturation par anticipation est comptabilisée lorsque les paiements en espèces ont été reçus avant la prestation des services connexes, et elle est portée aux produits dans la période au cours de laquelle les services en question sont rendus. De même, les frais initiaux d'activation et d'installation des clients, ainsi que les produits tirés de la vente d'appareils sans fil aux utilisateurs finaux, y compris les coûts directs afférents n'excédant pas les produits, sont reportés et constatés sur la durée moyenne prévue de la relation d'affaires avec les clients.

c) 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 2001 est de 7,7 % (7,5 % en 2000).

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 (se reporter à la note 3a)).

d) 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 (se reporter à la note 3b)).

e) Impôts sur les bénéfices

La société et ses filiales appliquent 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.

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 5 à 20 ans (se reporter à la note 3a)).

g) Encaisse et placements temporaires

L'encaisse et les placements temporaires comprennent des instruments du marché monétaire, échéant à trois mois et moins de leur date d'achat.

h) Stocks

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

i) 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 et de la main-d'œuvre directe et les frais généraux connexes. De plus, pour les projets de construction supérieurs à 20 millions de dollars et d'une durée appréciable, la société capitalise un montant pour le coût des fonds utilisés pour financer la construction (se reporter à la note 6). 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.

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 au poste « Autres revenus (charges) ».

j) Contrats de location

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

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 prévue d'utilisation. Les obligations découlant des contrats de location-acquisition sont réduites des loyers, 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.

Avant qu'elle n'abandonne ses activités de location d'équipement exercées par l'entremise de sa filiale, Telecom Leasing Canada (TLC) Limited (se reporter à la note 8), en 2001, la société agissait en tant qu'intermédiaire financier dans les cas où TELUS était le bailleur. Les créances à long terme au titre de contrats de location représentaient la valeur actualisée des paiements futurs exigibles au-delà d'un an. Les revenus financiers tirés de ces contrats de financement étaient enregistrés de façon à produire un taux de rendement constant sur la durée des baux.

k) Autres éléments de passif à long terme – Services de ligne individuelle

Les autres éléments de passif à long terme comprennent les 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 qui doit être comptabilisé à titre de produit au cours du prochain exercice est compris dans le poste « Facturation par anticipation et dépôts de clients » du bilan consolidé.

l) 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, selon 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 période résiduelle moyenne de service des salariés actifs couverts par le régime.

m) Instruments financiers

Les instruments financiers de la société se composent de l'encaisse et des placements temporaires, des débiteurs, des créances au titre de contrats de location, de la dette bancaire, des créditeurs, des dividendes à payer, des obligations à court terme, de la dette à long terme, des swaps de taux d'intérêt des instruments de couverture de change et des débetures 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 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 et des débetures convertibles de la société 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 2001, la juste valeur estimative de la dette à long terme était supérieure à sa valeur comptable d'environ 328,4 millions de dollars (206,6 millions de dollars en 2000).

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 et sa dette à long terme.

La société a recours à divers instruments financiers hors bilan pour réduire ou éliminer le risque de 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 sous-jacente couverte. Au 31 décembre 2001, le montant total nominal de référence des instruments financiers dérivés en vigueur s'établissait à 5 280,6 millions de dollars (3 968,3 millions de dollars en 2000). La majorité de ces instruments, qui ont été ajoutés au cours de l'exercice 2001, ont trait à l'emprunt de TELUS en dollars américains 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 2001 est inférieure à leur valeur comptable d'environ 7,5 millions de dollars (inférieure de 66,7 millions de dollars en 2000). 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. 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 à grande capitalisation 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 atténué par l'important bassin de clients de la société, qui couvre toutes les clientèles et tous les secteurs d'activité au Canada. La société applique 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 toutes les pertes subies à ce jour concordent avec les prévisions de la direction.

3. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

a) Actifs incorporels et écart d'acquisition

À compter de l'exercice financier de 2002, la société appliquera les nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») portant sur les actifs incorporels d'une durée de vie utile indéfinie et l'écart d'acquisition. Au lieu d'être amortis systématiquement, ces éléments feront désormais l'objet d'un test de dépréciation périodique. La fréquence du test de dépréciation dépend essentiellement de la survenance d'événements ou de situations pertinents, mais les actifs incorporels ayant une durée de vie utile indéfinie doivent être soumis à un test de dépréciation au mois une fois l'an.

L'application rétroactive et l'adoption anticipée de ces nouvelles conventions ne sont pas permises. Les actifs incorporels d'une durée de vie utile indéfinie et l'écart d'acquisition doivent être soumis à un test de dépréciation au 1^{er} janvier 2002. Si le test de dépréciation au 1^{er} janvier 2002 faisait ressortir une perte de valeur (la « perte de valeur transitoire »), celle-ci serait constatée au premier trimestre de 2002 dans la mesure où elle se rattacherait à des actifs incorporels d'une durée de vie utile indéfinie, et après le premier trimestre dans la mesure où elle aurait trait à l'écart d'acquisition. On considère qu'une telle perte de valeur transitoire découle d'une modification de convention comptable et elle sera imputée directement au solde d'ouverture des bénéfices non répartis. La société procède actuellement à l'évaluation de ses actifs incorporels ayant une durée de vie utile indéfinie et de son écart d'acquisition.

Conformément aux nouvelles recommandations, l'écart d'acquisition résultant des acquisitions d'entreprises conclues après le 30 juin 2001 n'est pas amorti.

b) Conversion des devises

Au cours du quatrième trimestre de 2001, la société a adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA concernant les gains et les pertes résultant de la conversion d'éléments d'actif et de passif monétaires à long terme libellés en devises (chapitre 1650 du *Manuel de l'ICCA*). Cette modification comptable a été appliquée rétroactivement et n'a pas entraîné de changements importants.

c) Bénéfice par action

Le 1^{er} janvier 2001, la société a adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA portant sur le calcul et la présentation du bénéfice par action (chapitre 3500 du *Manuel de l'ICCA*). La modification de convention comptable a été appliquée rétroactivement et a donné lieu à une baisse de 0,01 \$ du bénéfice dilué par action de 2000.

d) Avantages sociaux futurs

Le 1^{er} janvier 2000, la société a adopté les nouvelles recommandations de l'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 s'est traduite 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 12 octobre 2001, la société a acquis les activités canadiennes de PSINet pour une contrepartie à la juste valeur marchande de 139,9 millions de dollars, y compris les frais d'acquisition. Le total du prix d'achat a été acquitté en espèces. L'opération a été comptabilisée comme une acquisition d'éléments d'actif, sauf pour l'acquisition d'actions de CADVision Development Corporation, laquelle a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition, ce qui donne lieu à la constatation au bilan consolidé d'un écart d'acquisition de 5,5 millions de dollars (se reporter à la note 3a)). L'état consolidé des résultats de la société présente la totalité des résultats de PSINet et de CADVision à compter du 12 octobre 2001. À la date d'acquisition, les éléments d'actif net suivants ont été acquis :

(En millions de dollars)

Total des éléments d'actif identifiables	138,0 \$
Total des éléments de passif	3,6

- Le 4 juillet 2001, la société a acquis la totalité des actions en circulation d'Arqana Technologies Inc., un fournisseur de services d'infrastructure de technologie de l'information, pour une contrepartie à la juste valeur marchande de 12,1 millions de dollars, y compris les frais d'acquisition. Le total du prix d'achat a été acquitté en espèces. L'opération a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition, ce qui donne lieu à la constatation au bilan consolidé d'un écart d'acquisition de 11,0 millions de dollars (se reporter à la note 3a)). Outre le prix d'achat constaté de cette acquisition, la société pourrait devoir verser une contrepartie conditionnelle totale de 9,0 millions de dollars si Arqana réalise certains objectifs financiers. L'état consolidé des résultats de la société présente la totalité des résultats d'Arqana à compter du 4 juillet 2001. À la date d'acquisition, les éléments d'actif net suivants ont été acquis :

(En millions de dollars)

Total des éléments d'actif identifiables	11,4 \$
Total des éléments de passif	10,3

- Le 1^{er} juin 2000, la société a acquis de Verizon Communications Inc., un actionnaire important, 70 % des actions en circulation de TELUS Québec Inc. (anciennement le Groupe QuébecTel), une entreprise de télécommunications, en contrepartie de 584,4 millions de dollars en espèces, y compris les frais d'acquisition. Le 29 juin 2001, la société a acquis de Verizon Communications Inc., un actionnaire important, la totalité de la part restante, soit 30 %, des actions de TELUS Québec Inc. pour une contrepartie de 285,0 millions de dollars, y compris les frais d'acquisition. Le prix d'achat de l'opération conclue le 29 juin 2001 se compose d'un montant en espèces de 124,9 millions de dollars et de 160,1 millions de dollars en actions sans droit de vote de TELUS. Les opérations ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition, ce qui donne lieu à la constatation aux bilans consolidés d'un écart d'acquisition de 276,5 millions de dollars et de 142,4 millions de dollars respectivement, amorti sur 20 ans (se reporter à la note 3a)). L'état consolidé des résultats de la société présente la totalité des résultats de TELUS Québec Inc. à compter du 1^{er} juin 2000. Aux dates d'acquisition, les éléments d'actif net suivants ont été acquis :

(En millions de dollars)

	1 ^{er} juin 2000	29 juin 2001
Total des éléments d'actif identifiables	806,0 \$	282,6 \$
Total des éléments de passif	431,0	140,0
Part des actionnaires sans contrôle	67,1	—

- La société a acquis la totalité des actions en circulation de Daedalian eSolutions Inc., société de solutions de commerce électronique (le 21 juin 2001), de Williams Communications Canada Inc., société exploitant un réseau de transmission de données d'envergure nationale (le 31 mai 2001), de même que de Columbus Group Communications Inc., société de services professionnels relatifs à Internet (le 4 avril 2001), pour une contrepartie totale de 94,0 millions de dollars, y compris les frais d'acquisition. Le total du prix d'achat se compose d'un montant en espèces de 67,1 millions de dollars et de 26,9 millions de dollars en actions sans droit de vote de TELUS. Les opérations ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition, ce qui donne lieu à la constatation au bilan consolidé d'un écart d'acquisition de 51,2 millions de dollars amorti sur des périodes allant de 5 à 10 ans (se reporter à la note 3a)). Outre le prix d'achat constaté de ces acquisitions, la société pourrait devoir verser une contrepartie conditionnelle totale de 1,7 million de dollars selon les produits réalisés par les sociétés acquises et certains autres critères. L'état consolidé des résultats de la société présente les résultats des sociétés acquises à compter des dates d'acquisition. Aux dates d'acquisition, les éléments d'actif net suivants ont été acquis :

(En millions de dollars)

Total des éléments d'actif identifiables	79,4 \$
Total des éléments de passif	36,6

- 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 de TELUS. L'opération a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition, ce qui donne lieu à la comptabilisation d'un écart d'acquisition de 2 971,6 millions de dollars au bilan consolidé, amorti sur 20 ans (se reporter à la note 3a). L'état consolidé des résultats de la société présente les résultats de Clearnet à compter du 20 octobre 2000. À la date d'acquisition, les éléments d'actif net suivants ont été acquis :

(En millions de dollars)

Total des éléments d'actif identifiables	5 975,8 \$
Total des éléments de passif	4 814,4

- Le 17 août 2000, la société a acquis la totalité de la part restante, soit 25 %, des actions détenues par des tiers de TELUS Enterprise Solutions Inc. (anciennement ISM Information Systems Management (B.C.) Corporation), 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'acquisition, ce qui donne lieu à la comptabilisation d'un écart d'acquisition de 9,7 millions de dollars au bilan consolidé, amorti sur 10 ans (se reporter à la note 3a). L'état consolidé des résultats de la société présente la totalité des résultats de TELUS Enterprise Solutions Inc. à compter du 17 août 2000. À la date d'acquisition, les éléments d'actif net suivants ont été acquis :

(En millions de dollars)

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

5. COÛTS DE RESTRUCTURATION

Des frais de 198,4 millions de dollars ont été comptabilisés au cours du premier trimestre de 2001 au titre des coûts prévus visant à mener à terme les activités de restructuration de TELUS Mobilité relatives au regroupement et au titre des coûts liés à la réorganisation de TELUS Communications. Ce montant était constitué de 167,9 millions de dollars au titre des charges d'exploitation et de 30,5 millions de dollars relativement à des éléments d'actif radiés. À l'état consolidé des flux de trésorerie, la provision pour coûts de restructuration futurs en espèces est présentée déduction faite des versements à court terme de 71,9 millions de dollars et des impôts recouvrables de 18,2 millions de dollars, lesquels sont compris dans la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement des activités poursuivies.

Environ la moitié de ces frais a trait aux coûts liés à l'intégration de TELUS Mobilité, notamment à la perte de valeur des immobilisations redondantes, aux frais de reconfiguration des appareils et aux coûts afférents aux cessations d'emploi. Le solde, qui représente les frais relatifs à TELUS Communications, comprend les coûts afférents aux cessations d'emploi et la charge au titre de la perte de valeur des immobilisations.

6. COÛTS DE FINANCEMENT

(En millions de dollars)

	2001	2000
Intérêts sur la dette à long terme	560,4 \$	199,7 \$
Intérêts sur les obligations à court terme et autres	145,2	104,8
Perte de change	0,9	12,5
Gain sur remboursement de dette à long terme	(65,9)	—
	640,6	317,0
Provision pour fonds utilisés pendant la construction	(3,3)	(8,6)
Intérêts débiteurs	(12,8)	(31,0)
Revenus provenant du fonds d'amortissement	—	(4,1)
	624,5 \$	273,3 \$

7. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

(En millions de dollars)

	2001	2000
Exigibles	260,5 \$	297,9 \$
Futurs	(167,1)	134,0
	93,4 \$	431,9 \$

notes afférentes aux états financiers consolidés

Les impôts sur les bénéfices de la société diffèrent de ceux obtenus par l'application des taux d'imposition prescrits en raison des éléments suivants :

<i>(En millions de dollars)</i>	2001		2000	
Impôts de base fédéral et provinciaux combinés aux taux d'imposition prescrits	52,7 \$	39,6 %	384,0	45,2 %
Écart entre les taux d'imposition prescrits courants et futurs devant s'appliquer aux pertes de l'exercice en cours	16,7		—	
Réévaluation des actifs et des passifs d'impôts futurs en raison de la diminution des taux prescrits	(1,8)		66,3	
Actifs d'impôts futurs non comptabilisés antérieurement	—		(44,0)	
Autres	6,8		16,7	
	74,4	55,9 %	423,0	49,7 %
Impôt des grandes sociétés	19,0		8,9	
Impôts sur les bénéfices présentés à l'état consolidé des résultats	93,4 \$	70,2 %	431,9 \$	50,8 %

Les actifs d'impôts futurs sont principalement constitués de provisions fiscales 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. Les passifs d'impôts futurs représentent l'excédent de la valeur comptable nette de certains éléments de passif incorporel sur leur valeur fiscale.

8. ACTIVITÉS ABANDONNÉES

Le 1^{er} juin 2001, la société a conclu une convention, réglée le 31 juillet 2001, visant à céder la quasi-totalité des activités de publication d'annuaires de TELUS Advertising Services et de TELUS Québec à Dominion Information Services Inc., filiale en propriété exclusive de Verizon Communications Inc., un actionnaire important, en contrepartie d'un produit total de 810 millions de dollars, soit la juste valeur marchande. La société a constaté un gain de 546,3 millions de dollars sur la vente (710,9 millions de dollars avant impôts).

La société a abandonné, à compter du 30 septembre 2001, ses activités de location d'équipement en procédant à la titrisation de son portefeuille de contrats de location d'équipement en faveur d'une fiducie sans lien de dépendance dans le cadre d'une convention de bail concomitant. Un tiers sera responsable du financement, de l'administration et de la gestion du portefeuille de contrats de location d'équipement pour le compte de la fiducie. Dans le cadre de cette opération, la société a conclu une convention de longue durée en vertu de laquelle le tiers deviendra à l'avenir la société de financement d'équipement privilégiée auprès de la clientèle de TELUS. Le gain et les autres revenus tirés de l'opération se sont élevés à 3,9 millions de dollars (7,1 millions de dollars avant impôts).

Par suite de ces opérations, les résultats d'exploitation des activités de publication d'annuaires et de location d'équipement concernées ont été portés à l'état consolidé des résultats à titre d'activités abandonnées.

L'information relative aux activités abandonnées présentées à l'état des résultats s'établit comme suit :

<i>(En millions de dollars)</i>	TELUS Advertising Services		Location d'équipement		Total	
	2001	2000	2001	2000	2001	2000
Produits d'exploitation	190,0 \$	314,4 \$	9,4 \$	12,4 \$	199,4 \$	326,8 \$
Résultats d'exploitation jusqu'à la date de mesure						
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	74,8 \$	132,7 \$	3,4 \$	6,2 \$	78,2 \$	138,9 \$
Impôts sur les bénéfices	34,5	61,1	1,6	3,1	36,1	64,2
Bénéfice d'exploitation jusqu'à la date de mesure	40,3	71,6	1,8	3,1	42,1	74,7
Gain et autres						
– Bruts	710,9	—	7,1	—	718,0	—
– Impôts sur les bénéfices	164,6	—	3,2	—	167,8	—
– Nets	546,3	—	3,9	—	550,2	—
Activités abandonnées	586,6 \$	71,6 \$	5,7 \$	3,1 \$	592,3 \$	74,7 \$

Au 31 décembre 2001, il ne restait aucun élément d'actif ou de passif important lié aux activités abandonnées. Au 31 décembre 2000, le bilan abrégé des activités abandonnées s'établit comme suit :

(En millions de dollars)	TELUS Advertising Services	Location d'équipement	2000
Actif à court terme	77,2 \$	55,1 \$	132,3 \$
Actif à long terme	27,7	86,3	114,0
Passif à court terme	18,6	9,2	27,8
Passif à long terme	0,7	—	0,7
Actif net – activités abandonnées	85,6 \$	132,2 \$	217,8 \$

9. MONTANTS PAR ACTION

Le calcul du bénéfice net (de la perte nette) de base provenant des activités poursuivies par action ordinaire s'obtient en divisant le bénéfice (la perte) afférent(e) aux actions ordinaires provenant des activités poursuivies par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, y compris les actions sans droit de vote, au cours de l'exercice. Le calcul du bénéfice net (de la perte nette) de base par action ordinaire s'obtient en divisant le bénéfice (la perte) afférent(e) aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, y compris les actions sans droit de vote, au cours de l'exercice. Le calcul du bénéfice net dilué par action ordinaire traduit l'incidence des options d'achat d'actions et des bons de souscription ainsi que des actions pouvant être émises à la conversion des débetures. Les débetures convertibles n'ont eu aucun effet dilutif au cours des périodes présentées. Le calcul des résultats par action des activités abandonnées repose sur le même nombre d'actions ordinaires que pour celui du bénéfice (de la perte) provenant des activités poursuivies.

Les tableaux ci-dessous présentent le rapprochement des dénominateurs et des numérateurs du calcul du bénéfice (de la perte) de base et dilué(e) par action avant les activités abandonnées.

(En millions de dollars)	2001	2000
Bénéfice (perte) provenant des activités poursuivies	(138,8) \$	386,3 \$
Déduire :		
Dividendes sur actions préférentielles et privilégiées	3,5	3,5
Intérêts sur débetures convertibles	7,0	1,5
Bénéfice (perte) de base et dilué(e) afférent(e) aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote provenant des activités poursuivies	(149,3) \$	381,3 \$
(En millions de dollars)	2001	2000
Nombre moyen pondéré de base d'actions ordinaires en circulation, y compris les actions sans droit de vote	294,2	247,0
Effet des titres dilutifs		
Exercice d'options d'achat d'actions et de bons de souscription ^{a)}	—	0,9
Nombre moyen pondéré dilué d'actions ordinaires en circulation, y compris les actions sans droit de vote	294,2	247,9

a) – Le calcul de 2001 exclut les options d'achat d'actions, d'un montant de 0,9, et les bons de souscription, d'un montant de néant, lesquels sont antidilutifs.

Le bénéfice provenant des activités principales s'entend du bénéfice (de la perte) afférent(e) aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote avant activités abandonnées, amortissement des éléments d'actif incorporel acquis après impôts, charge de refinancement non récurrente après impôts et coûts de restructuration après impôts, réévaluation des actifs et passifs d'impôts futurs et amortissement de l'écart d'acquisition. Le bénéfice provenant des activités principales poursuivies pour les exercices terminés les 31 décembre 2001 et 2000 s'est établi à 254,0 millions de dollars et à 495,6 millions de dollars, respectivement. Le bénéfice provenant des activités abandonnées pour les exercices terminés les 31 décembre 2001 et 2000 s'est chiffré à 592,3 millions de dollars et à 74,7 millions de dollars, respectivement.

	2001	2000
Bénéfice par action provenant des activités principales		
Activités poursuivies	0,86 \$	2,01 \$
Activités abandonnées	2,02	0,30
Bénéfice afférent aux actions ordinaires avec droit de vote et aux actions sans droit de vote	2,88	2,31

10. DÉBITEURS

<i>(En millions de dollars)</i>	2001	2000
Comptes clients	839,4 \$	788,3 \$
Tranche à court terme des créances au titre des contrats de location	8,9	64,5
Autres	123,8	155,7
	972,1 \$	1 008,5 \$

En vertu d'une convention en date du 20 novembre 1997, TELUS Communications Inc. (auparavant TELUS Communications (B.C.) Inc.) a vendu, avec garantie minimale, des comptes débiteurs pour la somme totale de 150 millions de dollars en espèces (après le 31 décembre 2001, ce montant a été réduit à 140 millions de dollars). 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 prorogée à la demande de la société.

11. IMMOBILISATIONS, MONTANT NET

	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	
<i>(En millions de dollars)</i>			2001	2000
Équipement du réseau de télécommunications	15 413,6 \$	9 008,7 \$	6 404,9 \$	5 594,4 \$
Biens loués à la clientèle	403,9	308,6	95,3	112,9
Bâtiments	1 135,4	595,7	539,7	575,1
Mobilier et matériel de bureau	731,7	470,5	261,2	233,7
Biens loués en vertu de contrats de location-acquisition	77,5	52,4	25,1	37,2
Actifs incorporels acquis dans le cadre d'acquisitions d'entreprises :				
Clientèle	359,5	27,1	332,4	278,2
Licences d'utilisation de spectre	3 606,0	108,3	3 497,7	3 546,5
Autres	1 505,0	557,3	947,7	324,6
	23 232,6	11 128,6	12 104,0	10 702,6
Terrains	89,3	—	89,3	85,3
Installations en construction	512,9	—	512,9	679,9
Matériaux et fournitures	53,6	—	53,6	63,2
	23 888,4 \$	11 128,6 \$	12 759,8 \$	11 531,0 \$

12. FRAIS REPORTÉS

<i>(En millions de dollars)</i>	2001	2000
Excédent des cotisations aux régimes de retraite sur la charge de retraite (note 20)	271,5 \$	165,4 \$
Frais d'émission des titres d'emprunt, déduction faite de l'amortissement	68,7	24,0
Actif de couverture reporté (note 14b))	190,1	—
Coûts afférents à l'activation, à l'installation et aux appareils sans fil des utilisateurs finaux (note 2b))	122,5	112,6
Autres	32,4	27,7
	685,2 \$	329,7 \$

13. OBLIGATIONS À COURT TERME

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

<i>(En millions de dollars)</i>	2001	2000
Effets à payer en vertu de programmes de papier commercial	35,0 \$	904,0 \$
Emprunts bancaires	49,5	3 913,7
Tranche de la dette à long terme échéant au cours du prochain exercice	145,4	215,6
	229,9 \$	5 033,3 \$

Les effets à payer en vertu de programmes de papier commercial ne sont pas garantis. Les effets impayés en vertu de ces programmes portent intérêt au taux moyen pondéré de 4,44 % (5,86 % en 2000).

Les emprunts bancaires au 31 décembre 2001 comprennent principalement les emprunts contractés par TELUS Communications (Québec) Inc., qui portent intérêt au taux moyen pondéré de 3,5 % (7,2 % en 2000).

14. DETTE À LONG TERME

a) Composantes de la dette à long terme

(En millions de dollars)

Série	Taux		Échéance	2001	2000
Billets de TELUS Corporation					
CA	7,5 %	b)	Juin 2006	1 589,1 \$	— \$
US	7,5 %	b)	Juin 2007	2 062,1	—
US	8,0 %	b)	Juin 2011	3 171,1	—
				6 822,3	—
Facilités bancaires de TELUS Corporation					
		c)	Mai 2004	485,0	—
Débentures de TELUS Communications Inc.					
1	12,00 %	d)	Mai 2010	50,0	50,0
2	11,90 %	d)	Novembre 2015	125,0	125,0
3	10,65 %	d)	Juin 2021	175,0	175,0
4	9,15 %	d)	Avril 2002	1,0	1,0
5	9,65 %	d)	Avril 2022	249,0	249,0
A	9,50 %	d)	Août 2004	200,0	200,0
B	8,80 %	d)	Septembre 2025	200,0	200,0
				1 000,0	1 000,0
Débentures-billets à moyen terme de TELUS Communications Inc. émis à divers taux d'intérêt jusqu'à 7,25 % (8 % en 2000) et échéant à diverses dates jusqu'en 2003 e)					
				325,0	395,0
Obligations hypothécaires de premier rang de TELUS Communications (Québec) Inc.					
T	10,80 %	f)	Mars 2003	30,0	30,0
U	11,50 %	f)	Juillet 2010	30,0	30,0
				60,0	60,0
Billets à moyen terme de TELUS Communications (Québec) Inc.					
1	7,10 %	g)	Février 2007	70,0	70,0
Billets de premier rang à décote rachetables de Clearnet Inc.					
Billets échéant en 2007	11,75 %	h)	Août 2007	0,7	550,2
Billets échéant en 2008	10,40 %	h)	Mai 2008	0,4	461,4
Billets échéant en février 2009	10,75 %	h)	Février 2009	0,2	149,4
Billets échéant en mai 2009	10,125 %	h)	Mai 2009	0,2	545,0
				1,5	1 706,0
Contrats de location-acquisition émis à divers taux d'intérêt allant jusqu'à 10,25 % et échéant à diverses dates jusqu'en 2005 (note 17c))					
				24,8	26,9
Autres					
				8,2	5,0
Total de la dette				8 796,8	3 262,9
Moins : tranche échéant au cours du prochain exercice				145,4	215,6
Dette à long terme				8 651,4 \$	3 047,3 \$

b) Billets de TELUS Corporation

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

Les actes de fiducie régissant les billets contiennent certaines clauses restrictives qui, entre autres, limitent la capacité de TELUS et de certaines de ses filiales de donner des garanties à l'égard de la dette, d'effectuer des opérations de vente et de cession-bail, et de contracter de nouvelles dettes.

Billets échéant en 2006 (en dollars canadiens) : En mai 2001, la société a procédé à l'émission publique de 1,6 milliard de dollars de billets à un prix de 992,30 \$ par 1 000,00 \$ de capital. Les billets sont rachetables en totalité en tout temps ou en partie de temps à autre, au gré de la société, sur préavis d'au moins 30 jours et d'au plus 60 jours, à un prix de rachat égal au plus élevé de a) la valeur actuelle des billets

actualisée en fonction du rendement des obligations du Canada majoré de 35 points de base ou de b) 100 % du capital. De plus, les intérêts courus et impayés, s'il y a lieu, seront payés jusqu'à la date fixée pour le rachat.

Billets échéant en 2007 et en 2011 (en dollars américains) : En mai 2001, la société a procédé à l'émission publique de 1,3 milliard de dollars américains de billets échéant en 2007 à un prix de 995,06 \$ US par 1 000,00 \$ US de capital et à l'émission publique de 2,0 milliards de dollars américains de billets échéant en 2011 à un prix de 994,78 \$ US par 1 000,00 \$ US de capital. Les billets sont rachetables en totalité en tout temps ou en partie de temps à autre, au gré de la société, sur préavis d'au moins 30 jours et d'au plus 60 jours, à un prix de rachat égal au plus élevé de a) la valeur actuelle des billets actualisée en fonction du taux révisé des bons du Trésor majoré de 25 points de base pour les billets échéant en 2007 et de 30 points de base dans le cas des billets échéant en 2011 ou de b) 100 % du capital. De plus, les intérêts courus et impayés, s'il y a lieu, seront payés jusqu'à la date fixée pour le rachat.

Contrats de swap combinés d'intérêts et de devises – billets échéant en 2007 et 2011 : À l'égard des billets en dollars américains échéant en 2007 et en 2011, d'un montant total de 3,3 milliards de dollars américains, la société a conclu des contrats de swap combinés d'intérêts et de devises, qui convertissent de fait les remboursements de capital et les obligations en matière d'intérêts en exigences en dollars canadiens assorties d'un taux fixe réel de 8,109 % et de 8,494 %, respectivement. Les contreparties des contrats de swap sont des institutions financières très bien cotées et la société ne prévoit pas de non-exécution. TELUS n'a pas demandé de garanties ou autres sûretés des contreparties en raison de l'évaluation qu'elle a faite de leur solvabilité (se reporter à la note 2m)).

Ainsi qu'il est énoncé à la note 2d), la société convertit en dollars canadiens les éléments tels que les billets en dollars américains au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les contrats de swap qui, au 31 décembre 2001, comprenaient un actif de couverture reporté de 190,1 millions de dollars (se reporter à la note 12), fixent non seulement le taux d'intérêt réel de la société, mais aussi le taux de change réel des billets en dollars américains. La valeur de l'actif net des contrats de swap augmente (diminue) à mesure que le taux de change à la date du bilan augmente (diminue) le montant correspondant en dollars canadiens des billets en dollars américains.

c) *Facilités bancaires de TELUS Corporation*

TELUS Corporation a conclu deux nouvelles facilités de crédit bancaire non garanties en mai 2001, soit i) une facilité renouvelable d'un montant disponible de 1,5 milliard de dollars sur trois ans pour les fins générales de la société, et ii) une facilité de crédit d'un montant disponible de 1,0 milliard de dollars renouvelable sur 364 jours jusqu'au 29 mai 2002, date à laquelle elle peut être prorogée sur une période renouvelable supplémentaire de 364 jours (sous réserve d'approbation du bailleur de fonds majoritaire) ou, si la prorogation n'est pas accordée, sur une période non renouvelable de 364 jours pour l'encours au 29 mai 2002. La facilité de 364 jours peut servir aux fins générales de la société, notamment à soutenir le papier commercial émis par la société ou TELUS Communications Inc.

Étant donné que la facilité de trois ans est renouvelable et qu'elle échoit en mai 2004, la somme de 485 millions de dollars tirée sur cette facilité a été classée à titre de dette à long terme au 31 décembre 2001. Aucun montant n'avait été tiré sur la facilité de 364 jours à la date du bilan.

d) *Débetures de TELUS Communications Inc.*

Les débetures des séries 1 à 5 en circulation ont été émises par BC TEL, une société absorbée par TELUS Communications Inc., en vertu d'un acte de fiducie daté du 31 mai 1990 et ne sont pas rachetables.

Les débetures de série A et de série B en circulation ont été émises par AGT Limited, une société absorbée par TELUS Communications Inc., en vertu d'un acte de fiducie daté du 24 août 1994 ainsi que d'un acte de fiducie supplémentaire relatif aux débetures de série B seulement daté du 22 septembre 1995. Ces débetures sont rachetables en totalité en tout temps ou en partie de temps à autre, au gré de la société, sur préavis d'au moins 30 jours, selon le rendement des obligations du Canada majoré de 15 points de base. Au cours de l'exercice de 1995, la société a mis fin au contrat de swap de taux d'intérêt ayant trait aux débetures 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 débetures de série A. L'amortissement du gain a entraîné un taux d'intérêt effectif en 2001 de 8,79 % sur les débetures de série A (8,79 % en 2000).

Aux termes d'un regroupement effectué le 1^{er} janvier 2001, la totalité de ces débetures sont devenues des obligations de TELUS Communications Inc. Ces débetures ne sont garanties par aucune hypothèque, nantissement ou autre charge et sont assujetties à certaines clauses restrictives, auxquelles la société a satisfait, notamment à une sûreté négative et à une limite sur l'émission de dette supplémentaire en fonction du ratio d'endettement et de couverture des intérêts.

e) *Programme de billets à moyen terme de TELUS Communications Inc.*

Au 31 décembre 2001, TELUS Communications Inc. possédait six séries de billets à moyen terme prorogables en circulation. Ces billets ont été émis à l'origine par BC TEL en vertu de l'acte de fiducie daté du 31 mai 1990 et de l'acte de fiducie supplémentaire daté du 24 octobre 1994. En juin 2000, des billets d'un montant de 200 millions de dollars, portant intérêt à 6,4 %, échéant en 2003 et prorogables jusqu'en 2030 au gré du porteur ont été émis. S'ils sont prorogés, leur taux d'intérêt nominal est majoré à 7,25 %. Les cinq autres séries de billets à moyen terme totalisant 125 millions de dollars échoient en 2002, mais sont prorogables périodiquement au gré de TELUS Communications Inc. jusqu'en 2009. Avant le

31 décembre 2001, TELUS Communications Inc. a choisi de ne pas proroger certains de ces billets, de sorte qu'un montant de 55 millions de dollars a été remboursé le 16 janvier 2002.

f) Obligations hypothécaires de premier rang de TELUS Communications (Québec) Inc.

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 TELUS Communications (Québec) Inc. (auparavant 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 TELUS Communications (Québec) Inc. Les obligations hypothécaires de premier rang sont non rachetables avant l'échéance.

g) Programme de billets à moyen terme de TELUS Communications (Québec) Inc.

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. Toute nouvelle émission de billets à moyen terme est assujettie à des clauses restrictives concernant le ratio d'endettement et la couverture des intérêts.

h) Billets de premier rang à décote rachetables de Clearnet Inc.

Les billets sont des obligations de premier rang non garanties de Clearnet Inc. (auparavant Clearnet Communications Inc.). En juin 2001, les actes de fiducie régissant les billets ont été modifiés par des actes de fiducie supplémentaires dans le cadre d'une offre de rachat et une sollicitation de consentement. Les actes de fiducie supplémentaires ont aboli les limites imposées par des clauses restrictives sur les activités commerciales. L'offre de rachat s'est soldée par le rachat d'environ 99,9 % des quatre séries de billets de premier rang à décote.

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 de dollars américains de billets de premier rang à décote, la valeur initiale combinée étant de 256,0 millions de dollars américains, et la valeur totale, de 420,0 millions de dollars américains 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.

Contrats de swap combinés d'intérêts et de devises – billets échéant en mai 2009 : En avril 1999, Clearnet a conclu des contrats 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 %. En 2001, ces swaps ont été résiliés, la sûreté a été déchargée et un gain de 41,2 millions de dollars a été inscrit dans le bénéfice net.

j) Échéances de la dette à long terme

Les remboursements de la dette à long terme à effectuer au cours des cinq prochains exercices à compter du 31 décembre 2001 sont les suivants :

(En millions de dollars)

2002	145,4 \$
2003	238,4
2004	202,0
2005	0,0
2006	1 600,0

15. AUTRES ÉLÉMENTS DE PASSIF À LONG TERME

(En millions de dollars)

	2001	2000
Gain reporté sur opérations de cession-bail d'immeubles (note 19)	121,4 \$	50,5 \$
Passif au titre des prestations de retraite et des avantages complémentaires de retraite	139,1	124,2
Frais d'activation et d'installation des clients et produits tirés de la vente d'appareils sans fil des utilisateurs finaux reportés (note 2b))	122,5	112,6
Autres	57,6	62,2
	440,6 \$	349,5 \$

16. CAPITAUX PROPRES

a) Détail des capitaux propres

(En millions de dollars)

	2001	2000
Avoir des détenteurs d'actions ordinaires		
Actions ordinaires avec droit de vote c)	2 186,4 \$	2 091,2 \$
Actions sans droit de vote c)	2 861,4	2 537,1
Options et bons de souscription	57,6	—
Bénéfices non répartis	1 654,8	1 563,4
Surplus d'apport	7,4	7,4
	6 767,6 \$	6 199,1 \$

Actions préférentielles et privilégiées à dividende cumulatif de TELUS Communications Inc.

Nombre d'actions		Prime de rachat		
8 090	actions préférentielles	6,00 \$	10,0 %	0,8
53 000	actions privilégiées	4,375 \$	4,0 %	5,3
47 500	actions privilégiées	4,50 \$	4,0 %	4,8
71 250	actions privilégiées	4,75 \$	5,0 %	7,1
71 250	actions privilégiées	4,75 \$ (série 1956)	4,0 %	7,1
114 700	actions privilégiées	5,15 \$	5,0 %	11,5
96 400	actions privilégiées	5,75 \$	4,0 %	9,6
42 750	actions privilégiées	6,00 \$	5,0 %	4,3
768 400	actions privilégiées	1,21 \$	4,0 %	19,2
				69,7
				69,7
	Débitures convertibles i)			149,6
				149,6
	Total des capitaux propres			6 986,9 \$
				6 418,4 \$

b) Capital autorisé

TELUS Corporation est autorisée à émettre un milliard d'actions ordinaires avec droit de vote, un milliard d'actions sans droit de vote, un milliard d'actions privilégiées de premier rang et un milliard d'actions privilégiées de deuxième rang. Au 31 décembre 2001, aucune action privilégiée de premier rang et de deuxième rang n'avait été émise.

c) *Variation des actions ordinaires avec droit de vote et des actions sans droit de vote*

	2001	2001	2000	2000
	Nombre d'actions	Montant (en millions)	Nombre d'actions	Montant (en millions)
Actions ordinaires avec droit de vote				
Au début de l'exercice	178 016 680	2 091,2 \$	177 521 890	2 080,0 \$
Exercice d'options d'achat d'actions d)	125 012	2,9	494 848	11,2
Exercice de droits préférentiels de souscription e)	597 023	18,6	—	—
Achat d'actions par les employés f)	2 391 569	66,8	—	—
Réinvestissement de dividendes en actions	256 026	6,9	—	—
Autres	—	—	(58)	—
À la fin de l'exercice	181 386 310	2 186,4 \$	178 016 680	2 091,2 \$
Actions sans droit de vote				
Au début de l'exercice	109 052 713	2 537,1 \$	59 156 447	693,1 \$
Exercice d'options d'achat d'actions d)	304 268	10,8	178 525	4,5
Exercice de droits préférentiels de souscription e)	26 378	0,8	—	—
Exercice de bons de souscription g)	124 168	4,6	—	—
Réinvestissement de dividendes en actions h)	3 830 515	84,4	—	—
Actions émises lors de l'acquisition de Clearnet	989 451	36,6	49 717 741	1 839,5
Autres acquisitions et autres	6 512 898	187,1	—	—
À la fin de l'exercice	120 840 391	2 861,4 \$	109 052 713	2 537,1 \$

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

Le tableau qui suit résume les opérations relatives aux régimes d'options d'achat d'actions de la société pour les exercices terminés les 31 décembre 2001 et 2000.

	En circulation au 31 déc.			Confis- quées	Expirées	En circulation au 31 déc.			Confis- quées	Expirées	En circulation au 31 déc.	
	1999	Octroyées	Exercées			2000	Octroyées	Exercées			2001	
Régime d'options d'achat d'actions et d'intéressement de TELUS Corporation	Nombre d'actions	655 358	3 086 631	64 814	215 178	280	3 461 717	—	28 930	46 494	32 017	3 354 276
	Prix moyen pondéré par option	35,72 \$	35,29	26,85	37,14	35,90	35,36	—	20,75	39,58	37,44	35,32
Régime d'options d'achat d'actions de TELUS à l'intention des détenteurs des anciennes options de Clearnet	Nombre d'actions	—	2 162 740	35 231	—	—	2 127 509	—	272 245	60 287	—	1 794 977
	Prix moyen pondéré par option	—	16,03 \$	16,15	—	—	16,03	—	13,57	13,01	—	14,37
Régime d'options d'achat d'actions de BC TELECOM	Nombre d'actions	1 051 431	—	35 001	98 764	8 534	909 132	—	37 700	42 167	6 000	823 265
	Prix moyen pondéré par option	33,86 \$	—	26,59	32,50	46,75	34,23	—	27,31	43,04	31,05	34,11
Régime incitatif d'options d'achat d'actions à long terme de BC TELECOM	Nombre d'actions	347 817	—	81 706	3 752	—	262 359	—	45 567	5 200	—	211 592
	Prix moyen pondéré par option	22,78 \$	—	22,47	22,47	—	22,84	—	22,54	24,69	—	22,91
Régimes d'options d'achat d'actions de TELUS Holdings Inc.	Nombre d'actions	1 370 616	—	456 621	4 197	—	909 798	—	44 838	—	17 802	847 158
	Prix moyen pondéré par option	28,72 \$	—	22,18	42,33	—	31,92	—	22,53	—	42,33	32,28
Régime modifié d'options d'achat d'actions et d'intéressement de TELUS Corporation	Nombre d'actions	—	—	—	—	—	6 979 859	—	71 559	—	—	6 908 300
	Prix moyen pondéré par option	—	—	—	—	—	—	29,02 \$	—	34,63	—	28,96
Régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés de TELUS	Nombre d'actions	—	—	—	—	—	5 840 900	—	112 000	100	—	5 728 800
	Prix moyen pondéré par option	—	—	—	—	—	—	29,42 \$	—	34,01	34,88	29,33
Total de l'ensemble des régimes	Nombre d'actions	3 425 222	5 249 371	673 373	321 891	8 814	7 670 515	12 820 759	429 280	337 707	55 919	19 668 368

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

Fourchettes de prix des options	Options en circulation			Options pouvant être exercées	
	Nombre d'actions	Durée moyenne pondérée résiduelle	Prix moyen pondéré par option	Nombre d'actions	Prix moyen pondéré par option
12,31 \$ – 17,82 \$	59 422	1,3 an	16,62 \$	59 422	16,62 \$
19,22 \$ – 27,79 \$	516 630	7,5 ans	25,61	516 630	25,61
29,90 \$ – 41,61 \$	2 758 376	8,1 ans	37,47	994 114	35,73
44,47 \$	19 848	8,6 ans	44,47	12 504	44,47
	3 354 276			1 582 670	

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, de sorte qu'aucune charge de rémunération n'est constatée. Les options octroyées dans le cadre du régime peuvent être exercées au cours de périodes définies ne dépassant pas 10 ans à compter de la date de l'octroi. Le produit de l'exercice des options d'achat d'actions est porté au crédit du capital-actions.

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

Fourchettes de prix des options	Options en circulation			Options pouvant être exercées	
	Nombre d'actions	Durée moyenne pondérée résiduelle	Prix moyen pondéré par option	Nombre d'actions	Prix moyen pondéré par option
4,43 \$ – 5,95 \$	127 181	6,9 ans	5,89 \$	127 181	5,89 \$
6,81 \$ – 8,14 \$	271 714	3,2 ans	7,45	271 714	7,45
9,08 \$ – 11,99 \$	272 701	5,4 ans	10,30	272 701	10,30
13,54 \$ – 13,80 \$	791 920	7,7 ans	13,56	791 920	13,56
23,28 \$ – 32,83 \$	331 461	8,2 ans	28,23	331 461	28,23
	1 794 977			1 794 977	

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 exercées au cours d'une période définie ne dépassant pas 10 ans à compter de la date de l'octroi. Le produit de l'exercice des options d'achat d'actions est porté au crédit du capital-actions.

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

Fourchettes de prix des options	Options en circulation			Options pouvant être exercées	
	Nombre d'actions	Durée moyenne pondérée résiduelle	Prix moyen pondéré par option	Nombre d'actions	Prix moyen pondéré par option
23,13 \$ – 31,05 \$	558 932	4,6 ans	28,22 \$	558 932	28,22 \$
36,78 \$ – 46,75 \$	264 333	6,2 ans	46,57	260 633	46,71
	823 265			819 565	

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 d'exercice. 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 exercées au cours de périodes définies ne dépassant pas 10 ans à compter de la date de l'octroi. Les options octroyées avant 1999 peuvent être exercées selon un ratio de 75 % d'actions ordinaires avec droit de vote et de 25 % d'actions sans droit de vote de TELUS Corporation. Le produit de l'exercice des options d'achat d'actions est porté au crédit du capital-actions.

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

Fourchettes de prix des options	Options en circulation			Options pouvant être exercées	
	Nombre d'actions	Durée moyenne pondérée résiduelle	Prix moyen pondéré par option	Nombre d'actions	Prix moyen pondéré par option
19,25 \$ – 25,25 \$	211 592	2,3 ans	22,91 \$	211 592	22,91 \$

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, de sorte qu'aucune charge de rémunération n'est constatée. Les options octroyées dans le cadre des régimes peuvent être exercées au cours de périodes définies ne dépassant pas 10 ans à compter de la date de l'octroi. Ces options peuvent être exercées selon un ratio de 75 % d'actions ordinaires avec droit de vote et de 25 % d'actions sans droit de vote de TELUS Corporation. Le produit de l'exercice des options d'achat d'actions est porté au crédit du capital-actions.

Régimes d'options d'achat d'actions de TELUS Holdings Inc.

Fourchettes de prix des options	Options en circulation			Options pouvant être exercées	
	Nombre d'actions	Durée moyenne pondérée résiduelle	Prix moyen pondéré par option	Nombre d'actions	Prix moyen pondéré par option
21,23 \$ – 25,73 \$	458 406	1,6 an	23,70 \$	458 406	23,70 \$
35,89 \$ – 47,79 \$	388 752	3,1 ans	42,39	388 752	42,39
	847 158			847 158	

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 avec droit de vote, à un prix correspondant à la juste valeur marchande des actions à la date de l'octroi, de sorte qu'aucune charge de rémunération n'est constatée. Les options octroyées dans le cadre des régimes peuvent être exercées au cours de périodes définies ne dépassant pas 7 ans à compter de la date de l'octroi. Ces options peuvent être exercées selon un ratio de 75 % d'actions ordinaires avec droit de vote et de 25 % d'actions sans droit de vote de TELUS Corporation. Le produit de l'exercice des options d'achat d'actions est porté au crédit du capital-actions.

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

Fourchettes de prix des options	Options en circulation			Options pouvant être exercées	
	Nombre d'actions	Durée moyenne pondérée résiduelle	Prix moyen pondéré par option	Nombre d'actions	Prix moyen pondéré par option
19,48 \$ – 26,16 \$	3 716 062	9,9 ans	23,97 \$	20 800	24,00 \$
31,06 \$ – 34,88 \$	3 192 238	9,2 ans	34,77	32 000	34,60
	6 908 300			52 800	

TELUS Corporation a établi un régime d'options d'achat d'actions en vertu duquel les employés reçoivent des options d'achat d'actions sans droit de vote, à un prix correspondant à la juste valeur marchande des actions à la date de l'octroi, de sorte qu'aucune charge de rémunération n'est constatée. Les options octroyées dans le cadre du régime peuvent être exercées au cours de périodes définies ne dépassant pas 10 ans à compter de la date de l'octroi. Le produit de l'exercice des options d'achat d'actions est porté au crédit du capital-actions.

Régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés de TELUS

Fourchettes de prix des options	Options en circulation			Options pouvant être exercées	
	Nombre d'actions	Durée moyenne pondérée résiduelle	Prix moyen pondéré par option	Nombre d'actions	Prix moyen pondéré par option
19,92 \$ – 24,00 \$	2 917 600	9,9 ans	23,98 \$	—	—
34,88 \$	2 811 200	9,2 ans	34,88	28 600	34,88 \$
	5 728 800			28 600	

TELUS Corporation a établi un régime d'options d'achat d'actions en vertu duquel les employés reçoivent des options d'achat d'actions sans droit de vote, à un prix correspondant à la juste valeur marchande des actions à la date de l'octroi, de sorte qu'aucune charge de rémunération

n'est constatée. Les options octroyées dans le cadre du régime peuvent être exercées au cours de périodes définies ne dépassant pas 10 ans à compter de la date de l'octroi. Le produit de l'exercice des options d'achat d'actions est porté au crédit du capital-actions.

Au 31 décembre 2001, 26 571 268 actions étaient réservées afin d'être émises en vertu des régimes d'options (9 143 984 en 2000).

e) Droits préférentiels de souscription

Verizon Communications Inc., un actionnaire important, a le droit d'acquérir sa part proportionnelle de toute nouvelle émission d'actions ordinaires avec droit de vote et d'actions sans droit de vote de la société, sauf par voie d'octroi d'options d'achat d'actions.

f) 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 avec droit de vote 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 2001, la société a contribué 22,2 millions de dollars (19,9 millions de dollars en 2000) à ce régime. En vertu de ce régime, la société a le choix d'offrir de nouvelles actions ou de demander au fiduciaire d'en acquérir sur le marché boursier. Avant février 2001, moment où l'émission de nouvelles actions a débuté, toutes les actions ordinaires avec droit de vote émises à l'intention des employés en vertu de ce régime durant l'exercice en cours et l'exercice précédent ont été achetées en bourse aux cours du marché.

g) Bons de souscription

En vertu de la convention d'acquisition de Clearnet, le 17 janvier 2001, TELUS Corporation a échangé les bons de souscription détenus par les anciens détenteurs de bons de souscription de Clearnet. Chaque bon de souscription donne droit au détenteur d'acheter une action sans droit de vote au prix de 10,00 \$ US l'action jusqu'au 15 septembre 2005. Le produit de l'exercice des bons de souscription est porté au crédit du capital-actions. Au 31 décembre 2001, il restait 779 434 bons de souscription en circulation.

h) 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 sans droit de vote au moyen du réinvestissement des dividendes et de paiements facultatifs en espèces. Le régime peut, au gré de la société, offrir les actions sans droit de vote à un escompte pouvant aller jusqu'à 5 % du cours moyen, à l'exception des actions sans droit de vote achetées au moyen de paiements facultatifs en espèces. Les actions acquises au moyen des paiements facultatifs en espèces sont assujetties à un investissement minimum de 100 dollars et 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 boursier. Avant le 1^{er} juillet 2001, moment où l'émission de nouvelles actions a débuté, toutes les actions sans droit de vote ont été achetées en bourse aux cours du marché.

i) Débentures convertibles

Les débentures convertibles 6,75 % sont des obligations non garanties de rang inférieur de la société, échéant le 15 juin 2010 et convertibles au gré des détenteurs en actions sans droit de vote de la société à un taux correspondant à un cours de l'action de 39,73 \$. Les débentures convertibles ne peuvent être rachetées avant le 15 juin 2003. Le rachat au cours de la période allant du 15 juin 2003 au 15 juin 2005 n'est possible que si le cours moyen des actions sans droit de vote durant une période définie est supérieur à 125 % du prix de conversion.

L'option de conversion des détenteurs est évaluée selon la méthode de la valeur résiduelle. La société étant autorisée sans condition à régler le paiement des intérêts, du capital et du rachat par l'émission d'actions sans droit de vote, les débentures convertibles ont été classées dans les capitaux propres. En conséquence, le capital est classé dans les capitaux propres aux bilans consolidés, tandis que les paiements d'intérêts, après impôts sur les bénéfices, ont été inscrits à titre de dividendes et imputés directement aux bénéfices non répartis.

17. ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

- a) La société évalue que ses dépenses pour l'achat d'immobilisations totaliseront 2 200 millions de dollars en 2002. Au 31 décembre 2001, des engagements d'achats importants ont été contractés à cet effet.
- b) La société a conclu une convention avec Verizon Communications Inc. pour l'acquisition de certains droits d'utilisation de logiciels, de technologie, de services et autres avantages de Verizon, convention qui remplace et modifie une convention antérieure intervenue entre la société et GTE Corporation. La convention est renouvelable annuellement à l'entière discrétion de la société jusqu'au 31 décembre 2008 et elle a été renouvelée pour 2002. Dans l'hypothèse où la convention est renouvelée jusqu'en 2008, l'engagement total en vertu de la convention s'élève à 377 millions de dollars américains pour la période de 2001 à 2008, et l'obligation contractuelle à court terme pour 2002 se chiffre à 100 millions de dollars américains (se reporter à la note 22). Tous les éléments de l'obligation contractuelle pour 2002 relativement aux engagements d'achat envers Verizon qui constituent des immobilisations ont été inclus dans le montant énoncé au paragraphe a) ci-dessus.
- c) La société occupe des locaux loués dans diverses agglomérations et exploite 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 (y compris les coûts d'occupation applicables) s'établissent comme suit au 31 décembre 2001 :

<i>(En millions de dollars)</i>	Location- acquisition	Location- exploitation
2002	16,1 \$	164,3 \$
2003	8,0	144,0
2004	2,0	133,4
2005	0,0	113,7
2006	—	103,9
Total des paiements minimums futurs en vertu des contrats de location	26,1	
Moins : Intérêts imputés	1,3	
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition	24,8 \$	

- d) La société fait l'objet de diverses réclamations et poursuites visant des dommages et intérêts et d'autres compensations d'un montant non précisé. 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.

18. VARIATION NETTE DES ÉLÉMENTS HORS CAISSE DU FONDS DE ROULEMENT

a) Activités poursuivies

<i>(En millions de dollars)</i>	2001	2000
Débiteurs	(85,9) \$	(209,0) \$
Impôts à recevoir	(0,9)	112,6
Stocks	33,1	(50,3)
Frais payés d'avance et autres	14,5	(58,4)
Créditeurs et charges à payer	91,9	31,4
Facturation par anticipation et dépôts de clients	45,7	23,0
Reclassement des coûts de restructuration	(77,8)	—
Autres	11,3	—
	31,9 \$	(150,7) \$

b) Activités abandonnées

<i>(En millions de dollars)</i>	2001	2000
Marge brute d'autofinancement	(129,7) \$	99,5 \$
Débiteurs	122,4	2,0
Impôts à recevoir	(3,2)	—
Frais payés d'avance et autres	(1,7)	(3,8)
Créditeurs et charges à payer	(22,7)	—
	(34,9) \$	97,7 \$

19. VENTE DE PROPRIÉTÉS ET DE PLACEMENTS

En 2001, la société a cédé à une entreprise une partie d'une installation transcanadienne de fibre optique dont TELUS avait récemment terminé la construction et que celle-ci détenait en vue de la céder; TELUS a simultanément acheté de la même entreprise des installations de fibre optique devant s'adjoindre à l'infrastructure de réseau de la société aux États-Unis et dans l'est du Canada. La juste valeur marchande des éléments d'actif en question était de 73,5 millions de dollars, donnant ainsi lieu à un gain sur cession de 24,5 millions de dollars porté au poste « Autres revenus » de l'état consolidé des résultats.

En 2001 et en 2000, la société a vendu certains placements et biens non stratégiques choisis, notamment des immeubles à bureaux situés à Vancouver, à Edmonton et à Calgary en vertu d'opérations de cession-bail. Le gain avant impôts de 76,9 millions de dollars (50,8 millions de dollars en 2000), sur un produit total de 228,4 millions de dollars (96,9 millions de dollars en 2000), a été reporté et sera amorti sur la durée des baux.

20. AVANTAGES SOCIAUX

La société compte divers régimes à prestations déterminées 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'est élevée à 51,8 millions de dollars (61,0 millions de dollars en 2000).

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

(En millions de dollars)	Régimes de retraite		Autres régimes	
	2001	2000	2001	2000
Obligation au titre des prestations constituées :				
Solde au début de l'exercice	4 057,9 \$	3 772,4 \$	55,0 \$	59,1 \$
Coût des prestations au titre des services rendus au cours de l'exercice	105,0	100,6	7,7	18,1
Intérêts débiteurs	281,8	262,5	4,4	4,9
Prestations versées	(194,2)	(176,5)	(8,5)	(5,8)
Perte actuarielle (gain actuariel)	143,7	96,8	1,4	(21,3)
Modifications des régimes	6,3	2,1	—	—
Solde à la fin de l'exercice	4 400,5	4 057,9	60,0	55,0
Actif des régimes :				
Juste valeur au début de l'exercice	4 834,3	4 325,2	42,8	34,2
Rendement annuel de l'actif des régimes	12,4	604,7	3,2	5,7
Cotisations de l'employeur	44,5	42,1	4,5	8,7
Cotisations des employés	42,0	38,8	—	—
Prestations versées	(194,2)	(176,5)	(8,5)	(5,8)
Juste valeur à la fin de l'exercice	4 739,0	4 834,3	42,0	42,8
Situation de capitalisation – excédent (déficit)	338,5	776,4	(18,0)	(12,2)
Perte actuarielle nette non amortie (gain)	343,1	(174,2)	(20,6)	(24,0)
Coût non amorti des services passés	6,3	0,2	—	—
Obligation transitoire non amortie (actif)	(457,2)	(496,7)	6,4	7,2
Actif (passif) au titre des prestations constituées	230,7	105,7	(32,2)	(29,0)
Provision pour moins-value	(50,8)	(24,7)	—	—
Actif (passif) au titre des prestations constituées, déduction faite de la provision pour moins-value	179,9 \$	81,0 \$	(32,2) \$	(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 :

(En millions de dollars)	Régimes de retraite		Autres régimes	
	2001	2000	2001	2000
Obligation au titre des prestations constituées	137,1 \$	121,4 \$	20,0 \$	18,3 \$

Certains des régimes de retraite non capitalisés sont garantis par une lettre de crédit de soutien.

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		Autres régimes	
	2001	2000	2001	2000
Taux d'actualisation	6,75 %	6,98 %	6,75 %	7,00 %
Taux de rendement prévu des actifs des régimes à long terme	7,94 %	7,94 %	8,00 %	8,00 %
Taux de croissance de la rémunération	4,25 %	4,25 %	4,25 %	4,25 %

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

(En millions de dollars)	Régimes de retraite		Autres régimes	
	2001	2000	2001	2000
Coût des prestations au titre des services rendus au cours de l'exercice	63,0 \$	61,8 \$	7,7 \$	18,1 \$
Intérêts débiteurs	281,8	262,5	4,4	4,9
Rendement prévu de l'actif des régimes	(379,7)	(339,1)	(3,2)	(2,9)
Amortissement du coût des services passés	0,2	1,9	—	—
Amortissement de l'obligation (actif) transitoire	(44,7)	(44,7)	0,8	0,8
Amortissement du gain actuariel	(1,0)	—	(2,1)	—
Provision pour moins-value de l'actif au titre des prestations constituées	26,1	24,7	—	—
	(54,3) \$	(32,9) \$	7,6 \$	20,9 \$

21. INFORMATION SECTORIELLE

Les secteurs isolables de la société, utilisés pour les besoins de la gestion de la société, sont les suivants :

- Communications – services de transmission de la voix locaux et interurbains, de transmission de données et autres services de télécommunications, sauf les services sans fil; et
- Mobilité – services cellulaires et de téléavertissement.

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 appliquées en vue d'établir l'information sectorielle sont les mêmes que celles définies dans l'énoncé des principales conventions comptables, à la note 2.

(En millions de dollars)	Communications		Mobilité		Éliminations		Consolidés	
	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000
Produits externes	5 272,0 \$	4 849,4 \$	1 930,6 \$	1 257,0 \$	— \$	— \$	7 202,6 \$	6 106,4 \$
Produits intersectoriels	87,5	69,9	17,4	16,1	(104,9)	(86,0)	—	—
Total des produits d'exploitation	5 359,5	4 919,3	1 948,0	1 273,1	(104,9)	(86,0)	7 202,6	6 106,4
Total des charges d'exploitation	3 185,7	2 912,4	1 592,2	965,7	(104,9)	(86,0)	4 673,0	3 792,1
BAIIA	2 173,8 \$	2 006,9 \$	355,8 \$	307,4 \$	— \$	— \$	2 529,6 \$	2 314,3 \$
Acquisitions d'immobilisations	1 605,8 \$	1 218,4 \$	643,6 \$	222,9 \$	— \$	— \$	2 249,4 \$	1 441,3 \$
Acquisition de spectre	—	—	355,9	—	—	—	355,9	—
	1 605,8 \$	1 218,4 \$	999,5 \$	222,9 \$	— \$	— \$	2 605,3 \$	1 441,3 \$

22. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

La société a conclu une convention avec Verizon Communications Inc., un actionnaire important, pour l'acquisition de certains droits d'utilisation de logiciels, de technologie, de services et autres avantages de Verizon, convention qui remplace et modifie une convention antérieure intervenue entre la société et GTE Corporation. La convention est renouvelable annuellement à l'entière discrétion de la société jusqu'au 31 décembre 2008 et elle a été renouvelée pour 2002. Au 31 décembre 2001, la société avait acquis des licences d'utilisation de logiciels désignés et de marques de commerce pour un montant de 199,3 millions de dollars constaté dans les immobilisations au prix de vente, lequel correspond à la juste valeur marchande établie par un expert indépendant. La société a également passé en charges au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2001 un montant de 68,5 millions de dollars pour le paiement de services continus et autres avantages. Dans l'hypothèse où la convention est renouvelée jusqu'en 2008, l'engagement total en vertu de la convention modifiée s'élève à 377 millions de dollars américains pour la période de 2001 à 2008 (se reporter à la note 17b)).

Les ventes à Verizon Communications Inc. se sont élevées à 15,3 millions de dollars (20,4 millions de dollars en 2000). Ces opérations ont été réalisées dans le cours normal des activités à des prix établis et convenus par les deux parties.

La société a acquis de Verizon Communications Inc. le Groupe QuébecTel en deux étapes, exposées plus en détail à la note 4. En 2001, la société a vendu à une filiale de Verizon Communications Inc. la quasi-totalité de ses activités de publication d'annuaires; pour de plus amples détails se reporter à la note 8.

23. DIFFÉRENCES ENTRE LES PRINCIPES COMPTABLES GÉNÉRALEMENT RECONNUS DU CANADA ET DES ÉTATS-UNIS

Les états financiers consolidés ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du 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 (la perte nette) déclaré(e) de la société :

<i>(En millions de dollars)</i>	2001	2000
Bénéfice net (perte nette) provenant des activités poursuivies selon les PCGR canadiens	(138,8) \$	386,3 \$
Retraitements :		
Diminution de l'amortissement (b)	35,8	35,8
Diminution des intérêts débiteurs (c)	37,4	42,2
Amortissement des éléments d'actif incorporel (d)	(119,6)	(119,6)
Amortissement de l'écart d'acquisition (e)	(20,2)	(20,2)
Moins-value de l'actif – diminution de l'amortissement (f)	72,1	72,1
Modification des avantages sociaux futurs (g)	(16,9)	(16,9)
Amortissement d'écart d'acquisition supplémentaire – acquisition de Clearnet (h)	(6,6)	(1,4)
Intérêts sur les débetures convertibles (i)	(7,0)	(1,5)
Comptabilisation des instruments dérivés (j)	(1,6)	—
Gain sur remboursement de dette à long terme (k)	(65,9)	—
Impôts sur les retraitements ci-dessus	8,8	(5,6)
Réévaluation des actifs et des passifs d'impôts reportés (l)	337,5	66,3
Bénéfice net avant élément extraordinaire	115,0	437,5
Élément extraordinaire (k)	51,1	—
Bénéfice net avant activités abandonnées	166,1	437,5
Activités abandonnées	592,3	74,7
Bénéfice net selon les PCGR américains	758,4	512,2
Autres éléments du résultat global	(19,9)	—
Résultat global selon les PCGR américains	738,5 \$	512,2 \$
Bénéfice par action en vertu des PCGR américains (de base et dilué) :		
Avant éléments extraordinaires	0,38 \$	1,77 \$
Éléments extraordinaires	0,17	—
Activités abandonnées	2,02	0,30
Bénéfice net	2,57 \$	2,07 \$

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 de dollars)</i>	2001	2000
Actif à court terme	1 410,4 \$	1 748,8 \$
Immobilisations	16 236,5	15 019,4
Écart d'acquisition	3 739,5	3 702,5
Impôts sur les bénéfices reportés	1 072,1	1 212,7
Autres éléments d'actif	780,0	542,6
	23 238,5 \$	22 226,0 \$
Passif à court terme	1 827,9 \$	6 638,5 \$
Dette à long terme	8 829,7	3 239,0
Autres éléments de passif à long terme	422,6	377,9
Impôts sur les bénéfices reportés	2 614,3	3 212,6
Part des actionnaires sans contrôle	—	74,3
Capitaux propres	9 544,0	8 683,7
	23 238,5 \$	22 226,0 \$

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

<i>(En millions de dollars)</i>	2001	2000
Capitaux propres selon les PCGR canadiens	6 986,9 \$	6 418,4 \$
Retraitements :		
Méthode de l'acquisition contre méthode de la fusion d'intérêts communs (a) – (e)	2 685,7	2 330,7
Moins-value de l'actif (f)	(79,9)	(112,2)
Écart d'acquisition supplémentaire relatif à l'acquisition de Clearnet (h)	123,5	130,1
Reclassement des débetures convertibles des capitaux propres à la dette (i)	(149,6)	(149,6)
Comptabilisation des instruments dérivés (j)	(2,7)	—
Réévaluation des actifs et des passifs d'impôts reportés (l)	—	66,3
Autres éléments du résultat global	(19,9)	—
Capitaux propres selon les PCGR américains	9 544,0 \$	8 683,7 \$

a) Regroupement entre BC Telecom et TELUS

Le regroupement d'entreprises entre BC Telecom et TELUS Corporation (sous la dénomination de TELUS Holdings Inc., société liquidée le 1^{er} juin 2001) 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 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'acquisition. Le recours à cette méthode donne lieu à l'acquisition de TELUS (TELUS Holdings Inc.) par BC Telecom pour une somme de 4 662,4 millions de dollars (y compris des frais de fusion de l'ordre de 51,9 millions de dollars) 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 Communications Inc. ») et de 1,5 million d'options en remplacement des options en circulation de TELUS (TELUS Holdings Inc.).

b) Amortissement

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

c) Intérêts

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

d) Éléments d'actif incorporel

Étant donné que les éléments d'actif incorporel de TELUS au moment de l'acquisition ont été comptabilisés 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

Se reporter à la note 3a) et à la rubrique intitulée « Normes comptables récemment publiées non encore appliquées » à la fin de la présente note.

e) Écart d'acquisition

Selon la méthode de l'acquisition, 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 de 403,1 millions de dollars 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 utile estimative de 20 ans. Se reporter à la note 3a) et à la rubrique intitulée « Normes comptables récemment publiées non encore appliquées » à la fin de la présente note.

f) Moins-value de l'actif

L'évaluation de la moins-value des immobilisations ne prévoit pas l'actualisation des flux de trésorerie nets futurs estimatifs dans le calcul de la valeur recouvrable nette. Selon les PCGR canadiens, le montant de la perte de valeur constaté correspond à l'excédent de la valeur comptable sur la valeur recouvrable, tandis que suivant les PCGR américains, le montant de la perte de valeur constaté correspond à l'excédent de la valeur comptable sur les flux de trésorerie nets futurs estimatifs actualisés ayant servi à déterminer la valeur recouvrable nette. Selon les PCGR américains, le montant après impôts passé en charges en 1998 aurait été majoré de 232,2 millions de dollars et il n'aurait pas été considéré

comme un élément extraordinaire. Ainsi, la charge d'amortissement annuelle serait inférieure de quelque 72 millions de dollars par suite de la comptabilisation de la perte de valeur supérieure selon les PCGR américains.

g) 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 la rapprocher davantage de la comptabilisation selon les PCGR américains, avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2000. Les PCGR canadiens prévoient que les soldes transitoires peuvent être comptabilisés prospectivement. Par conséquent, afin d'être conforme aux PCGR américains, l'amortissement du solde transitoire doit être retranché de la charge au titre des avantages sociaux futurs.

h) 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. Or, 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. Se reporter à la note 3a) et à la rubrique intitulée « Normes comptables récemment publiées non encore appliquées » à la fin de la présente note.

i) Débentures convertibles

Selon les PCGR canadiens, les instruments financiers tels que les débentures convertibles 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 convertibles ont été classées comme des capitaux propres et la charge d'intérêts correspondante ainsi que l'amortissement des frais d'émission sont imputés aux bénéficiaires non répartis plutôt qu'aux résultats consolidés. En vertu des PCGR américains, les débentures convertibles 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 consolidés.

j) Comptabilisation des instruments dérivés

Le 1^{er} janvier 2001, la société a adopté les recommandations du SFAS 133, intitulé « Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities ». Cette norme exige que tous les instruments dérivés soient comptabilisés comme éléments d'actif ou de passif et évalués à leur juste valeur. Les PCGR canadiens prévoient un traitement comptable différent pour les instruments financiers. Selon les PCGR américains, les instruments dérivés qui constituent des couvertures de juste valeur, y compris les instruments financiers couverts, sont évalués à la valeur marchande et les ajustements sont reflétés dans les résultats. Les instruments dérivés qui constituent des couvertures de flux de trésorerie sont évalués à la valeur marchande et les ajustements sont reflétés dans le résultat global. La société a constaté, par suite de l'adoption de cette norme, une charge découlant de l'incidence cumulative de la modification de convention comptable.

k) Gain sur remboursement de dette à long terme

Selon les PCGR canadiens, les gains réalisés lors de remboursements de la dette à long terme avant l'échéance sont comptabilisés comme élément du bénéfice provenant des activités poursuivies, tandis que selon les PCGR américains, ils sont considérés comme des éléments extraordinaires.

l) Réévaluation des actifs et des passifs d'impôts reportés

Les PCGR canadiens exigent la constatation de l'incidence d'une modification des lois fiscales ou des taux d'imposition lorsque la modification est « pratiquement en vigueur ». Ainsi, 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 la loi fiscale est édictée.

Informations obligatoires supplémentaires selon les PCGR américains

Rémunération à base d'actions

Selon les PCGR américains, une société qui n'adopte pas la méthode de comptabilisation à la juste valeur énoncée dans le SFAS 123 doit présenter le coût des attributions en vertu des régimes de rémunération à base d'actions, à leur juste valeur, à la date d'octroi des attributions. La juste valeur des options de la société octroyées en 2001 et en 2000 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 29 % (21 % en 2000), les taux d'intérêt, de 5,9 % (6,0 % en 2000) et le taux de rendement des actions, de 2,8 % (3,3 % en 2000). Si la charge de rémunération afférente au régime d'options d'achat d'actions à l'intention 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 37,8 millions de dollars et de 9,6 millions de dollars, soit de 0,13 \$ et de 0,04 \$ par action, pour les exercices terminés les 31 décembre 2001 et 2000, 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.

Normes comptables récemment publiées 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.

À compter de l'exercice financier de 2002, les principes comptables généralement reconnus qui s'appliqueront aux actifs incorporels d'une durée de vie utile indéfinie et à l'écart d'acquisition seront les mêmes au Canada et aux États-Unis. Se reporter à la note 3a). Suivant les PCGR américains, la société a constaté un montant de 201,6 millions de dollars à titre d'amortissement de l'écart d'acquisition pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001.

Le SFAS 143, intitulé « *Accounting for Asset Retirement Obligations* », et le SFAS 144, intitulé « *Accounting for the Impairment or Disposal of Long-lived Assets* », ont été publiés. Ces normes s'appliqueront aux exercices financiers de la société se terminant les 31 décembre 2003 et 2002, respectivement. La société n'est pas actuellement en mesure d'estimer l'incidence de ces normes.

24. CHIFFRES COMPARATIFS

Les montants de 2000 ont été reclassés, s'il y avait lieu, afin qu'ils soient conformes à la présentation de l'exercice de 2001.

équipe de direction

On peut trouver d'autres renseignements biographiques à l'adresse www.telus.com/bios

Nom	Poste	Lieu
Darren Entwistle	Président et chef de la direction, TELUS Corporation	Vancouver, BC
Barry Baptie	Vice-président directeur de Technologies et Exploitation	Burnaby, BC
John Chang	Vice-président directeur et président des Solutions clientèle	Toronto, ON
George Cope	Président et chef de la direction, TELUS Mobilité	Scarborough, ON
Dan Delaloye	Vice-président directeur et Président des Solutions consommateur	Edmonton, AB
Joseph Grech	Vice-président directeur et président de Marché global et Partenariats	Vancouver, BC
John Maduri	Vice-président directeur et président des Solutions d'affaires	Calgary, AB
Robert McFarlane	Vice-président directeur et chef des Finances	Vancouver, BC
Paul Mirabelle	Vice-président directeur et directeur de la Transformation d'entreprise	Vancouver, BC
Roy Osing	Vice-président directeur du Marketing d'entreprises et chef du Marketing	Vancouver, BC
Jim Peters	Vice-président directeur du Développement d'entreprises et chef du contentieux	Vancouver, BC
Mark Schnarr	Vice-président directeur d'Entreprises de risque TELUS	Burnaby, BC
Judy Shuttleworth	Vice-présidente directrice des Ressources humaines	Vancouver, BC
Hugues St-Pierre	Président et chef de la direction de TELUS Québec	Rimouski, PQ

conseil d'administration

On peut trouver d'autres renseignements biographiques dans la circulaire d'information pour l'assemblée générale annuelle 2002 à l'adresse www.telus.com/bios

Nom	Domicile	Occupation principale	Administrateur depuis
R. John Butler	Edmonton, AB	Conseiller juridique, Bryan & Company	1995
Brian A. Canfield	Point Roberts, WA	Président du conseil, TELUS Corporation	1993
Peter D. Charbonneau	Ottawa, ON	Associé, Skypoint Capital Co.	2001
Pierre Choquette	Vancouver, BC	Président et chef de la direction, Methanex Corporation	1997
G. N. (Mel) Cooper	Victoria, BC	Président et chef de la direction, Seacoast Communications Group Inc.	1993
Darren Entwistle	Vancouver, BC	Président et chef de la direction, TELUS Corporation	2000
Iain J. Harris	Vancouver, BC	Président du conseil et chef de la direction, Summit Holdings Ltd.	1997
John S. Lacey	Toronto, ON	Président du conseil, The Alderwoods Group	2000
Brian F. MacNeill	Calgary, AB	Président du conseil, Petro-Canada	2001
Michael T. Masin	Greenwich, CT	Vice-président du conseil et président, Verizon Communications Inc.	1995
Lawrence A. Pentland	Toronto, ON	Vice-président et directeur général des activités des Amériques et internationales, Dell Computer Corporation	2001
Fares F. Salloum	Dallas, TX	Président des activités internationales et des Amériques, Verizon Communications Inc.	1997
Geraldine B. Sinclair	Vancouver, BC	Présidente, conseil de la technologie du premier ministre de la Colombie-Britannique	1998
Ronald P. Triffo	Edmonton, AB	Président du conseil, Stantec Inc.	1995
Donald Woodley	Orangeville, ON	Président, The Fifth Line Enterprise	1998

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

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

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.

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 AMRC.

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.

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 réseau téléphonique public commuté 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 cablôdistribution au Canada.

ESCL (entreprise de services locaux concurrentiels) : Société qui fait concurrence à une entreprise de téléphonie déjà établie en fournissant son propre réseau et sa propre commutation.

ESLT (entreprise de services locaux titulaire) : Société de télécommunications qui fournit le service local en région.

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

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.

FSI (fournisseur de service Internet) : Société qui vend le service d'accès Internet aux clients résidentiels et d'affaires.

Gbps (gigabits par seconde) : Milliards de bits par seconde, une mesure de largeur de bande sur un support de transmission numérique, tel que la fibre optique.

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 souvent 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.

hébergement : Service qui consiste à conserver, à distribuer et à entretenir des fichiers pour un ou plusieurs sites Web. L'utilisation de services d'hébergement permet à plusieurs sociétés de partager les frais d'une connexion Internet rapide pour distribuer des fichiers, de même que d'autres frais d'infrastructure et de gestion Internet. Ce service est également appelé « hébergement Web ».

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 (gigaHertz) est égal à un milliard de hertz.

iDEN (d'après l'anglais integrated digital enhanced network) : Technologie de réseau RMSA mise au point par Motorola pour utiliser les 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.

interconnexion : L'interconnexion est un arrangement visant l'échange du trafic entre les fournisseurs de services Internet (FSI). Les FSI de plus grande envergure disposant de leurs propres réseaux fédérateurs conviennent de permettre le trafic provenant d'autres FSI d'envergure en échange de trafic sur les réseaux fédérateurs de ces derniers. Ces FSI d'envergure échangent également du trafic avec des FSI de moindre importance, de façon à pouvoir atteindre des points terminaux régionaux.

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 (TIA) 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.

LNPA (ligne numérique à paires asymétriques) : Technologie qui permet le transport de la voix, des données et des images vidéo à de très hautes vitesses sur les lignes téléphoniques de cuivre existantes.

Mbps (mégabits par seconde) : Millions de bits par seconde, utilisés 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.

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 une capacité, une confidentialité et une clarté d'appel accrues ainsi que de meilleures caractéristiques.

PCGR : Principes comptables généralement reconnus.

points de présence : Point d'accès à Internet qui est doté d'une adresse de protocole Internet (IP) unique. Le nombre de points qu'un fournisseur de services Internet possède est quelquefois utilisé comme unité de mesure de son importance ou de sa croissance.

POP : Personne vivant dans une zone de population qui est, en totalité ou presque, comprise dans la zone de rayonnement d'un réseau.

portail Web : Passerelle Internet qui offre aux clients l'accès aux nouvelles et à l'information en ligne, 24 heures sur 24, 7 jours par semaine.

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.

RLE (réseau local d'entreprise) : 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.

RMPM (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 l'AMRT 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. Voir aussi iDEN.

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) : 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 : 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.

Tbps (térabits par seconde) : Un billion de bits par seconde, une unité de mesure de la vitesse de transmission de données utilisée pour mesurer la quantité de données qui est transférée en une seconde entre deux points de télécommunication ou entre des appareils se trouvant sur un réseau.

téléavertissement : Services de messagerie textuelle sans fil.

TI (technologie de l'information) : 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).

VoIP (voix sur IP) : Transmission en temps réel de signaux vocaux par Internet ou par 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 sans droit de vote de TELUS	T.A

New York Stock Exchange

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

Propriété au 31 décembre 2001

Total des actions en circulation 302 226 701

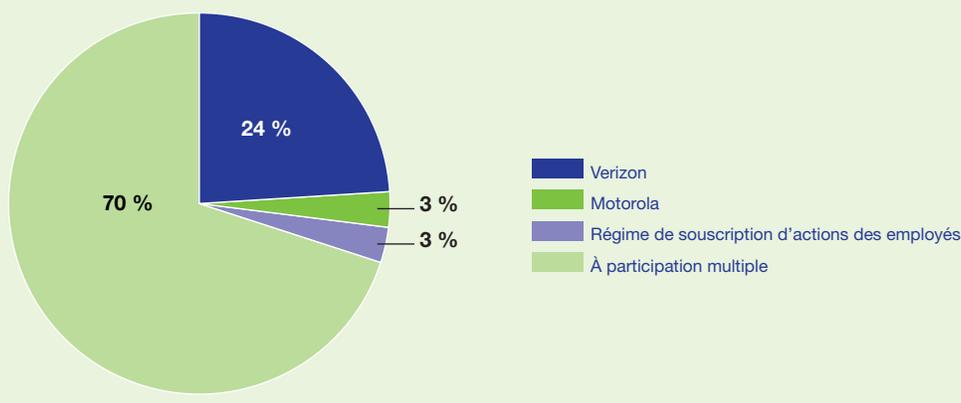
Propriété d'actions ordinaires avec droit de vote

		<u>% de la catégorie</u>	<u>% du total</u>
Verizon	47 954 979	26,4 %	15,9 %
À participation multiple	133 431 331	73,6 %	44,2 %
Total des actions en circulation	181 386 310	100,0 %	

Propriété des actions sans droit de vote

Verizon	23 683 480	19,6 %	7,8 %
Motorola	9 679 873	8,0 %	3,2 %
À participation multiple	87 477 038	72,4 %	28,9 %
Total des actions en circulation	120 840 391	100,0 %	100,0 %

PROPRIÉTÉ CONSOLIDÉE DES ACTIONS
(31 décembre 2001)



En vertu des lois fédérales en vigueur, le total de la propriété non canadienne des actions ordinaires avec droit de vote d'une société de télécommunication canadienne, y compris TELUS, est limité à 33 ⅓ %. 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 Canada, 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 sans droit de vote.

Cours et volumes des actions

BOURSE DE TORONTO

Actions ordinaires avec droit de vote (T)

(tous les montants en \$ CA, sauf les volumes)	2001					2000				
	T1	T2	T3	T4	Année 2001	T1	T2	T3	T4	Année 2000
Haut	43,15	36,45	34,20	26,60	43,15	45,50	44,50	46,40	42,00	46,40
Bas	32,60	30,50	17,70	18,30	17,70	33,75	34,25	35,80	36,45	33,75
Clôture	34,35	34,20	18,90	24,25	24,25	43,00	39,50	40,50	41,55	41,55
Volume (en millions)	39,8	26,7	31,6	35,6	133,7	26,4	19,5	29,7	20,1	95,8
Dividende versé (par action)	0,35	0,35	0,35	0,35	1,40	0,35	0,35	0,35	0,35	1,40

Actions sans droit de vote (T.A)

(tous les montants en \$ CA, sauf les volumes)	2001					2000				
	T1	T2	T3	T4	Année 2001	T1	T2	T3	T4	Année 2000
Haut	40,28	34,00	32,96	25,19	40,28	44,25	43,50	46,45	40,95	46,45
Bas	30,50	28,60	16,85	17,10	16,85	33,00	34,60	34,10	35,30	33,00
Clôture	31,20	32,96	17,95	23,25	23,25	43,00	39,45	39,10	39,25	39,25
Volume (en millions)	21,4	15,3	19,8	36,8	93,2	10,3	8,0	28,5	22,4	69,2
Dividende versé (par action)	0,35	0,35	0,35	0,35	1,40	0,35	0,35	0,35	0,35	1,40

NEW YORK STOCK EXCHANGE

Actions sans droit de vote (TU)

(tous les montants en \$ US, sauf les volumes)	2001					2000 ¹				
	T1	T2	T3	T4	Année 2001	T1	T2	T3	T4	Année 2000
Haut	26,80	21,95	21,79	16,46	26,80	—	—	—	26,81	26,81
Bas	19,44	18,79	10,65	11,00	10,65	—	—	—	23,25	23,25
Clôture	20,17	21,00	11,30	14,45	14,45	—	—	—	25,94	25,94
Volume (en millions)	1,6	1,3	1,6	2,2	6,7	—	—	—	8,1	8,1
Dividende versé (par action)	0,23	0,23	0,23	0,22	0,91	—	—	—	s.o.	s.o.

1 – Inscrites à la NYSE le 17 octobre 2000

Cours de clôture mensuels de 2000 et de 2001 des T, T.A et TU



Actionnaires inscrits¹

	2001	2000
Actions ordinaires avec droit de vote de TELUS	43 531	45 042
Actions sans droit de vote de TELUS	41 947	43 705

1 – L'inscription est attestée par La Caisse canadienne de dépôt de valeurs Limitée (CDS), dépositaire de titres pour le compte de bon nombre d'institutions. À la fin de 2001, il y avait, selon les estimations, 90 000 actionnaires non inscrits de TELUS pour chacune des deux catégories d'actions.

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

Dates importantes de 2002 – Résultats et dividendes ¹

	Dates prévues de clôture des registres	Dates prévues de paiement des dividendes	Dates prévues de publication des résultats
Trimestre 1	11 mars ²	1 ^{er} avril ²	1 ^{er} mai
Trimestre 2	10 juin	1 ^{er} juillet	29 juillet
Trimestre 3	10 septembre	1 ^{er} octobre	31 octobre
Trimestre 4	11 décembre	1 ^{er} janvier 2003	Février 2003

1 – Le dividende du 1^{er} janvier a été déclaré le 25 octobre 2001 à un nouveau taux réduit de 0,15 \$ par action

2 – Le dividende du 1^{er} avril a été déclaré le 14 février à 0,15 \$ par action

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

- adhésion au régime de réinvestissement de dividendes et d'achats d'actions
- livraison électronique de documents destinés aux actionnaires
- paiement de dividendes ou virement automatique de dividendes dans votre compte bancaire canadien
- 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
- liquidation de successions
- échange des certificats d'actions de BC TELECOM ou de TELUS Corporation contre des certificats d'actions ordinaires et d'actions sans droit de vote de la nouvelle TELUS

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
- Courriel : telus@computershare.com
- Site Web : www.computershare.com

Société de fiducie Computershare du Canada

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.

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

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

Veillez communiquer avec le service des relations avec les investisseurs de TELUS

- 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
- Site Web : www.telus.com

* renseignements disponibles par télécopieur sans frais d'interurbain

Service des relations avec les investisseurs de TELUS

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

Siège social de TELUS

555 Robson Street
Vancouver (Colombie-Britannique) CANADA V6B 3K9
Tél. : (604) 432-2151
Télé. : (604) 432-2984

Renseignements généraux sur TELUS

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

Vérificateurs

Arthur Andersen s.r.l., Vancouver

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 ne sont plus 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 Computershare, 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 ordinaires de BC TELECOM seront échangées contre des actions ordinaires avec droit de vote de la nouvelle TELUS
- 25 % de vos actions ordinaires 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 ordinaires de TELUS avant la fusion seront échangées contre des actions ordinaires avec droit de vote de la nouvelle TELUS
- 25 % de vos actions ordinaires de TELUS avant la fusion 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 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 Computershare 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 \$.
- 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 Computershare. 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 \$.

Daedalian eSolutions

Si vous détenez toujours des certificats d'actions de Daedalian eSolutions, vous devez déposer vos actions auprès de Computershare afin de recevoir votre contrepartie. Pour calculer le nombre d'actions sans droit de vote de TELUS que vous recevriez, utilisez l'équation de change 0,005341; le paiement proportionnel est de 31,83 \$ et la juste valeur marchande des actions sans droit de vote de TELUS est de 30,35 \$ le 22 juin 2001 et de 31,60 \$ le 3 juillet 2001.

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

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

Les actionnaires qui souhaitent acquérir, sans frais, des actions sans 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 de trésorerie sans droit de vote additionnelles, actuellement à un escompte de 3 % par rapport au cours moyen.

Selon les modalités du régime d'achat d'actions, les actionnaires admissibles peuvent acheter chaque mois des actions sans 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 moyen du marché sans devoir verser des frais de courtage ou de service.

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

Livraison électronique des documents destinés aux actionnaires

Vous pouvez vous prévaloir de la livraison électronique des documents destinés aux actionnaires. Les avantages de ce mode de livraison sont les suivants :

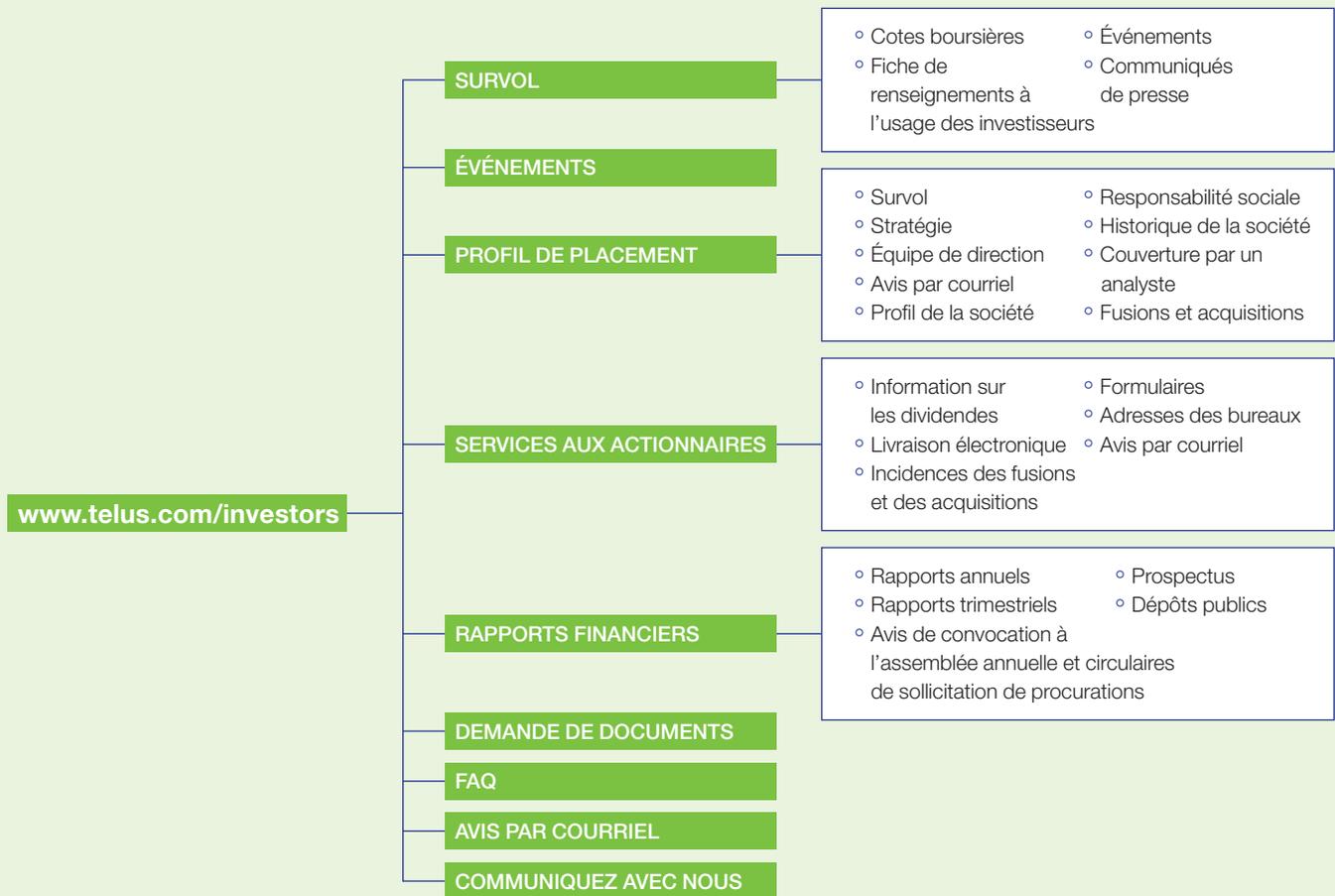
- accès commode et en temps opportun aux documents importants de la société
- écologique
- réduit les frais

Pour vous inscrire, veuillez visiter notre site Web à l'adresse www.telus.com/electronicdelivery et suivre les instructions qui s'y trouvent.

site Web à l'intention des investisseurs

Conformément aux valeurs de TELUS, qui visent à vous offrir des solutions innovatrices, nous avons, pour mieux vous servir, amélioré la section des investisseurs de notre site Web. En 2001, pour vous donner des outils de communication d'avant-garde, nous avons ajouté les transcriptions des conférences téléphoniques trimestrielles, nous avons amélioré les fonctionnalités de diffusion sur le Web, nous avons créé une section consacrée aux activités liées aux fusions et aux acquisitions et lancé l'option permettant de recevoir électroniquement les documents destinés aux actionnaires. Surveillez notre site Web au cours de la prochaine année, car nous nous efforçons de vous offrir de l'information instructive, intéressante et à jour sur TELUS.

www.telus.com > [about TELUS](#) > [Investors](#)



assemblée générale annuelle des actionnaires

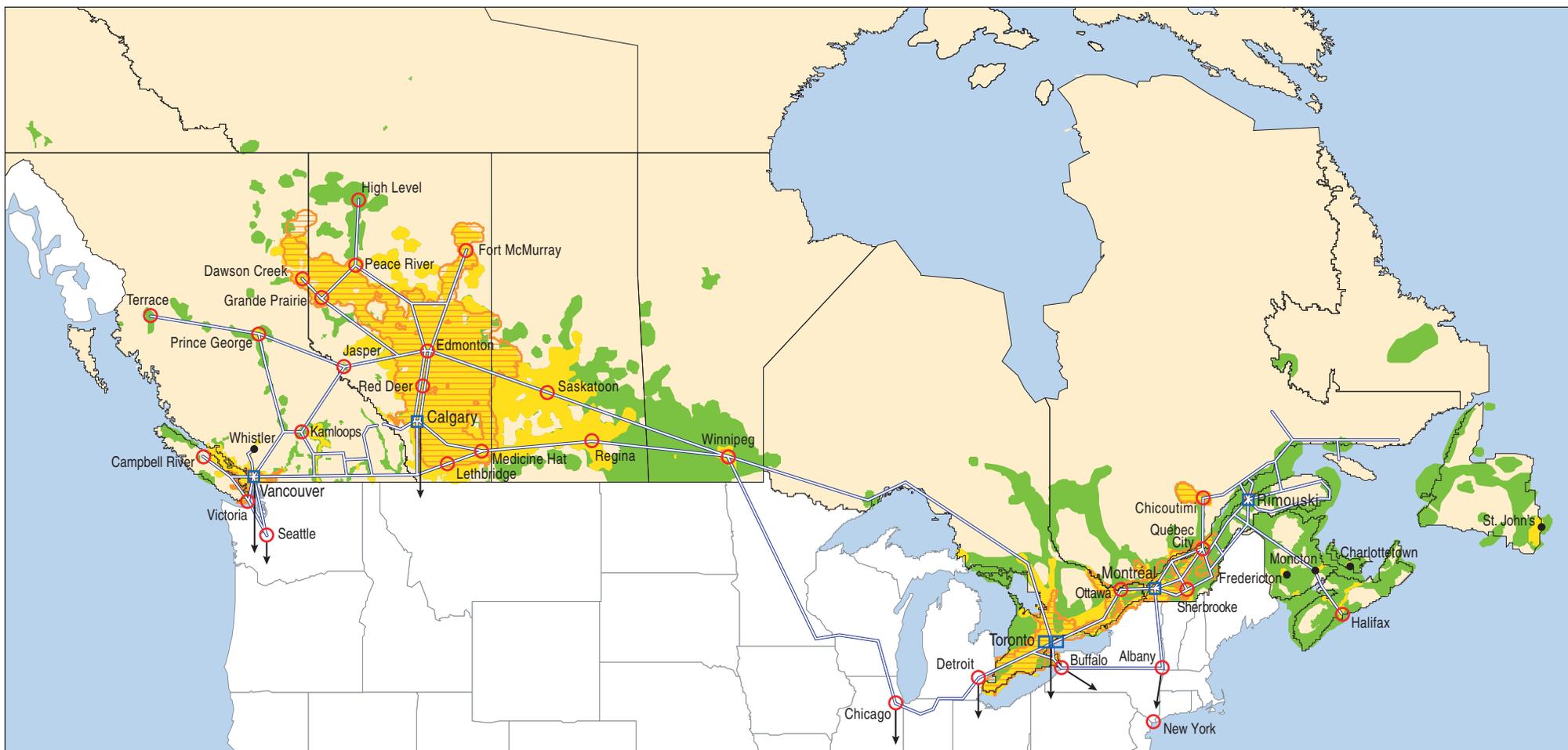
Le mercredi 1^{er} mai 2002, une assemblée aura lieu à 10 h (heure de l'Est) à un seul endroit, soit au Four Seasons Hotel, à Toronto, au 21 Avenue Road, Toronto (Ontario).

Les actionnaires, où qu'ils se trouvent au Canada ou ailleurs dans le monde, pourront suivre la diffusion vidéo et audio sur Internet. Les actionnaires qui ne sont pas en mesure d'assister à l'assemblée en personne peuvent voter au moyen d'Internet, du téléphone ou par la poste. Pour obtenir plus de détails, veuillez vous reporter à l'adresse www.telus.com/agm

PHOTO DE LA COUVERTURE ARRIÈRE : (de gauche à droite) Kathleen Kamiya, Kore Jana, Pamela Adamchuk, Chris Mallinson, Patricia Mackenzie et Steve Harding.

Infrastructure nationale de TELUS

ZONE DE DESSERTE DU SANS-FIL DE TELUS MOBILITÉ¹
 RÉSEAU FÉDÉRATEUR IP ET DE FIBRES OPTIQUES



- SCP numérique (y compris l'itinérance)
- Mike numérique
- Transmission analogique (y compris l'itinérance)
- Réseau fédérateur IP et de fibre
- Centres de données Internet intelligents/centres de données Internet/centres de commutation/points de présence du réseau fédérateur Internet et de fibre

○ Centres de commutation/points de présence du réseau fédérateur Internet et de fibre

↓ Interconnexion avec des entreprises mondiales, américaines et canadiennes, y compris Genuity, WorldCom, Sprint, AT&T et Cable & Wireless

¹ – Les zones de desserte sont approximatives au printemps 2002. Les zones réelles peuvent être différentes et varier et faire l'objet de modifications.

La clé des services intégrés qu'offre TELUS repose sur ses réseaux et sa zone de desserte du sans-fil. Le protocole Internet (IP) et le réseau de fibre de TELUS soutiennent le trafic de données et IP entre de grands centres urbains au Canada, ainsi qu'aux États-Unis. TELUS peut ainsi transmettre d'importants volumes de données, permettant aux clients et aux utilisateurs des réseaux de données de sociétés privés et Internet publics de bénéficier de technologies des communications de classe mondiale. TELUS offre maintenant une zone de desserte du sans-fil numérique d'Est en Ouest à plus de 24 millions de Canadiens, soit environ 78 % de la population canadienne. Nous prévoyons élargir notre zone de desserte du sans-fil numérique pour viser près de 90 % de la population canadienne cette année par la mise en œuvre de conventions de revente et de service d'itinérance améliorées et prolongées.



 **TELUS**^{MD}
le futur est simple^{MD}

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

www.telus.com