

Foire aux questions

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

R > Le volume quotidien moyen des opérations sur les actions sans droit de vote de TELUS a augmenté de façon importante principalement en raison de l'émission de 49,7 millions d'actions sans droit de vote de TELUS dans le cadre de l'acquisition de Clearnet, conclue le 20 octobre. Le volume quotidien moyen des opérations sur les actions sans droit de vote de TELUS pour le reste de l'exercice était d'environ 357 000 par rapport à environ 133 000 avant l'annonce en août de l'opération visant Clearnet. De plus, cette annonce a coïncidé avec l'inscription des actions sans droit de vote de TELUS à la New York Stock Exchange (« NYSE ») pour la première fois, ce qui a amélioré la visibilité des actions de TELUS aux États-Unis. L'écart moyen entre les actions avec droit de vote et les actions sans droit de vote pendant les neuf premiers mois de 2000 a été de 0,73 \$, soit 2 pour cent. Au cours du dernier trimestre de 2000 jusqu'à janvier 2001, l'écart moyen a augmenté, passant à 2,14 \$, soit 6 pour cent.

Trois facteurs principaux expliquent cette augmentation :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Voici certains exemples :

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

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

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

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

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

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

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

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

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