



Sous réserve de modifications

Assemblée annuelle et extraordinaire

de TELUS Corporation

Le 8 mai 2008

Calgary (Alberta)

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

Bonjour et bienvenue à la 117^e assemblée annuelle des actionnaires de TELUS.

L'histoire de TELUS fait amplement état de son rôle de précurseur dans l'excellence en télécommunications, et nous sommes fiers de nos racines profondes dans la province de l'Alberta, là où notre société a vu le jour. Une société qui aujourd'hui :

- est un fournisseur de télécommunications de premier plan à l'échelle mondiale;
- est reconnue pour son leadership éclairé et sa conscience sociale;
- réalise d'excellents résultats financiers; et
- a toujours une longueur d'avance sur ses concurrents mondiaux.

Aujourd'hui, TELUS continue à souscrire à l'évolution technologique qui est caractéristique à notre secteur en plein essor, et l'Alberta demeure au cœur de nos nombreuses et essentielles initiatives axées sur le consommateur.

En effet, depuis 2000, TELUS a investi plus de 16 milliards de dollars dans cette province.

Aujourd'hui, 8 000 membres de l'équipe TELUS se retrouvent chez eux en Alberta. Des membres résolus à servir nos clients et à tracer notre avenir dans des secteurs comme l'énergie, les soins de santé et les modes de vie des consommateurs.

Grâce à un parcours remarquable, à une équipe talentueuse et à un portefeuille croissant de solutions novatrices, votre société est positionnée pour procurer à nos actionnaires, à nos clients, aux membres de notre équipe et à nos collectivités, une valeur sûre et durable... pour aujourd'hui et demain.

Dans ma présentation d'aujourd'hui, j'expliquerai comment notre stratégie gagnante et la rigoureuse attention accordée à l'activité principale de TELUS ont permis, sur une période de huit ans, de :

- *placer votre société à la fine pointe* de l'innovation technologique, et à bâtir un avenir meilleur pour nos clients;
- *placer votre société au premier plan* par rapport à nos concurrents mondiaux au chapitre de l'excellence de notre stratégie, du rendement financier et de la hausse soutenue de la valeur pour l'actionnaire;
- *placer votre société à l'avant-garde* des collectivités que nous servons et dans lesquelles nous vivons et travaillons, fidèles à notre devise « nous donnons où nous vivons ».

Je conclurai ma présentation avec les priorités d'entreprise de TELUS pour 2008, qui visent à maintenir notre prospérité.

Le progrès de TELUS peut être attribué à l'exécution de notre stratégie de croissance nationale qui a fait ses preuves et à l'attention sans relâche que notre équipe accorde aux six impératifs stratégiques qui ont guidé notre organisation depuis sa formation en 2000.

Depuis lors, TELUS a augmenté de plus de 50 pour cent nos produits et notre bénéfice et de 100 pour cent la valeur d'entreprise de votre organisation.

Votre société s'est dotée d'un palmarès enviable de réalisations.

Comme vous pouvez le constater, le tableau devant vous permet de comparer le rendement de l'action de TELUS avec celui d'un indice composé de 49 de nos concurrents mondiaux, et fait clairement état que chez TELUS, l'excellence est un mode de vie.

Depuis 2000, les actionnaires de TELUS ont bénéficié d'une augmentation de 19 pour cent du cours de l'action et d'une remise totale de 80 pour cent, si vous tenez compte des dividendes.

Par voie de comparaison, les actions du secteur mondial des télécommunications ont perdu en moyenne plus de 40 pour cent de leur valeur.

Autrement dit, votre société a surclassé ses concurrents mondiaux en télécommunications par un facteur de deux à un.

Grâce à huit ans d'excellence au chapitre de l'exploitation, TELUS occupe la deuxième place parmi les sociétés de télécommunications titulaires mondiales.

J'aimerais souligner à nos actionnaires que notre rendement constant a été obtenu au cours d'une période particulièrement éprouvante pour les sociétés des télécommunications à l'échelle mondiale.

Cet exploit est entièrement attribuable aux membres de notre équipe, par leur foi en notre stratégie et par leur engagement envers nos clients.

À l'image de notre palmarès de succès, 2007 a été une année de réalisations, de changement et de défis.

Tout au long de l'année, TELUS a maintenu le cap sur l'avancement de notre stratégie et l'obtention de bons résultats d'exploitation.

En bref, votre société a réalisé :

- une croissance des produits de 4,5 pour cent, franchissant pour la première fois de notre histoire le seuil des 9 milliards de dollars
- une croissance du bénéfice d'exploitation de quatre pour cent, pour passer au chiffre inégalé à ce jour de 3,8 milliards de dollars
- un bénéfice net record de 1,3 milliard de dollars, soit une hausse de 113 millions de dollars par rapport à l'année dernière
- le rendement des capitaux propres le plus élevé de tous les temps qui se chiffre à 18 pour cent.

De plus, en 2007 et au cours du premier trimestre de 2008, les connexions clients de TELUS ont connu une croissance soutenue attestée par :

- la forte croissance d'Internet haute vitesse, ajoutant 124 000 nouveaux clients, ce qui a permis à TELUS de dépasser le seuil du million d'abonnés
- l'ajout annuel de plus de 500 000 clients au sans-fil sur quatre ans, dont un nombre record en termes bruts en 2007.

Comme il en ressort de ce tableau, depuis 2000, le total des connexions clients est en hausse de 5,2 millions, soit de 88 pour cent, les connexions Internet et sans fil représentant maintenant 61 pour cent du total de nos connexions clients.

La stratégie de TELUS a donné lieu à une réorientation nette de nos sources de produits, pour passer de nos activités de transmission de la voix, arrivées à maturité, à celles liées au sans-fil et à la transmission de données dont la croissance est plus forte.

Tel qu'il en ressort ici, les produits tirés du sans-fil et de la transmission de données ont plus que doublé en huit ans, pour passer de 28 pour cent à 67 pour cent du total des produits de TELUS.

De plus, le sans-fil représente maintenant plus de 50 pour cent du bénéfice d'exploitation global de TELUS, alors qu'en 2000, il ne représentait que 17 pour cent.

Cela prouve que l'investissement considérable de TELUS dans le sans-fil, conjugué à un objectif clairement axé sur la croissance rentable du nombre de clients porte fruit.

En 2007, TELUS a affiché une forte croissance des produits tirés du sans-fil de 10,5 pour cent et du bénéfice d'exploitation de 10 pour cent.

En effet, le revenu à vie par client le plus élevé du secteur de 4 400 \$ généré par TELUS a contribué à de vigoureux flux de trésorerie de 1,4 milliard de dollars et à un rendement des flux de trésorerie de 32 cents pour chaque dollar de produits généré.

Tel qu'il en ressort, TELUS est un chef de file parmi nos concurrents mondiaux, confirmant ainsi la constance de la santé économique de votre société.

TELUS n'éprouve aucune crainte à l'égard de son positionnement enviable au sein du vigoureux secteur du sans-fil, compte tenu de l'important potentiel de croissance soutenue, comme le démontre le gain de 4,9 points en 2007.

Autrement dit, la saine croissance du marché canadien se poursuit.

Au cours des quatre prochaines années, notre secteur devrait s'enrichir de quelque six millions de nouveaux clients et votre société est bien placée pour s'emparer d'une part raisonnable de ce marché en pleine expansion.

Pour illustrer mes propos, TELUS a créé le service sans fil le plus rapide au pays.

Mettant à profit les services mobiles d'information, de messagerie et de divertissement de pointe de TELUS, nous offrons une série de solutions différenciées et à valeur ajoutée aux Albertains qui souhaitent *faire plus* avec leurs appareils mobiles.

Comme :

- échanger des messages multimédias et accéder aux applications de réseautage social, tel Facebook;
- télécharger la musique numérique, d'ailleurs TELUS se classe au premier rang dans le domaine du téléchargement musical mobile;
- jouer à des jeux vidéo interactifs et regarder 31 chaînes de télévision sur votre appareil mobile;
- dans une optique de sécurité publique, permettre aux policiers d'avoir accès directement dans leurs voitures de patrouille aux casiers judiciaires, aux photos et aux alertes.

Ces applications de données branchées, conjuguées à la meilleure sélection d'appareils intelligents au Canada, soutiennent la future croissance de votre société sur le marché du sans-fil.

Passons maintenant à nos activités filaires, votre société investit pour aujourd'hui et demain.

Comptant 26 000 clients en 2000, notre clientèle d'Internet haute vitesse en pleine expansion a dépassé le seuil du million, aujourd'hui.

En outre, TELUS investit des centaines de millions de dollars chaque année pour étendre et améliorer nos réseaux large bande dans nos marchés de consommateurs en Alberta, en Colombie-Britannique et dans l'Est du Québec.

Cet investissement alimente notre croissance et favorise des services attrayants, comme le service entièrement numérique TELUS TV.

Votre société poursuit à Calgary et à Edmonton le déploiement du service TELUS TV qui comporte également la haute définition.

TELUS TV offre aux Albertains un choix et une flexibilité inégalés pour :

- créer et personnaliser leur propre choix de divertissement;
- regarder des films d'exclusivité avec la fonction Vidéo sur demande avec laquelle ils peuvent arrêter le film, le voir en lecture rapide ou le faire revenir en arrière, à leur gré;
- programmer en différé leurs émissions préférées afin de ne jamais les rater;

Diapositive – TELUS TV - Afficheur

- voir qui les appelle grâce à l'afficheur à l'écran, pendant qu'ils regardent leur émission préférée.

Le secteur de la télévision représente un marché de 1,8 milliard de dollars dans l'Ouest du Canada et affiche une croissance supérieure à 10 pour cent chaque année. TELUS est bien positionnée pour tirer profit de cette occasion.

Sur le plan des affaires, TELUS démontre également un leadership éclairé qui décuple notre capacité d'obtenir d'importants contrats à l'échelle nationale, attestée par

- un contrat important avec le gouvernement du Canada, qui représente la plus grande transaction conclue par TELUS dans le secteur du sans-fil à ce jour;
- un contrat historique de 200 millions de dollars avec le ministère de la Défense nationale en vue de lui fournir un réseau de télécommunications sécurisé au Canada et à l'étranger;
- un contrat révolutionnaire de 100 millions de dollars pour offrir des services gérés de transmission des données et de la voix à la Ville de Montréal.

TELUS démontre également un leadership éclairé dans quatre segments verticaux clés, à savoir le secteur public, les services financiers, l'énergie et surtout les soins de santé au Canada.

Effectivement, notre investissement dans ces quatre segments nous permet de réaliser une croissance qui est deux à quatre fois supérieure au reste du marché affaires.

Laissez-moi illustrer comment notre leadership éclairé a élevé TELUS à la position de tête dans le secteur de l'énergie.

Depuis longtemps déjà, TELUS appuie la phénoménale croissance et la prospérité économique du secteur de l'énergie en Alberta.

Lorsque nous demandons aux dirigeants du secteur pétrolier et gazier ce qui les empêche de dormir la nuit, à part le désir de faire fructifier leurs affaires, ils nous soumettent trois priorités axées sur les composantes humaines de leurs activités, il s'agit :

- d'assurer la sécurité des travailleurs au chantier;
- d'améliorer la qualité de vie des travailleurs dans les régions éloignées;
- de résoudre les importantes pénuries de main d'œuvre dans la province.

Chez TELUS, nous démontrons un leadership éclairé dans le secteur de l'énergie en développant des solutions qui sont directement destinées à apaiser ces craintes.

D'abord, les solutions TELUS comme Safety Net protègent les travailleurs qui sont seuls dans des régions éloignées.

En se branchant à nos réseaux sans fil et satellite, les travailleurs peuvent demander de l'aide en appuyant simplement sur une touche. Ils seront immédiatement localisés en cas d'urgence.

Ensuite, TELUS améliore la qualité de vie des travailleurs du secteur pétrolier en régions éloignées avec notre solution Camp in a Box qui transmet directement dans

leurs chambres des services de divertissement, des services éducatifs et de transmission de la voix.

Cette solution rejoint maintenant 80 pour cent de l'ensemble des gisements de sables bitumineux, comme vous pouvez le voir sur la carte devant vous.

Finalement, les nombreuses solutions sans fil de TELUS destinées au secteur de l'énergie ont permis à des milliers de sociétés offrant leurs services aux secteurs gazier et pétrolier de stimuler leur productivité, d'économiser des millions de dollars et d'alléger les contraintes de main-d'œuvre.

Par exemple, la solution sans fil de saisie de données sur le terrain de TELUS permet de surveiller automatiquement les volumes de production et d'efficacité à chaque tête de puits, ce qui améliore l'exploitation et la logistique.

C'est pourquoi TELUS est reconnaissante d'avoir ces associations dans l'ensemble du secteur de l'énergie de l'Alberta.

Les soins de santé représentent un autre secteur d'importance stratégique pour TELUS.

Malgré des investissements massifs, le secteur des soins de santé du Canada fait face à un défi aux proportions historiques qui touche chaque personne dans cette salle.

Ce défi se répercute sur la façon dont vous prenez soin de vos enfants et sur la façon dont vous prenez soin de vos parents.

Nous ne résoudrons l'énigme des soins de santé abordables et de qualité que par l'innovation dans l'information, la communication et la technologie.

En misant sur la propriété intellectuelle de TELUS, ses réalisations au chapitre de la mise en œuvre et son personnel compétent, votre société a pour objectif de transformer le secteur des soins de santé.

Une étape importante à cet égard a été notre récente acquisition d'Emergis qui rehausse les capacités de premier plan de TELUS.

Notre programme de transformation des soins de santé comporte :

- la transmission des renseignements médicaux névralgiques au point de service;
- l'apport de l'expertise clinique aux collectivités rurales;
- la réorientation de l'enjeu pour le faire passer de la rémission vers la prévention.

Permettez-moi d'élaborer sur chacun de ces points.

Premièrement, TELUS a établi une plateforme électronique qui s'étend au Canada entier, en vue de donner aux fournisseurs de soins de santé l'accès instantané et en toute sécurité aux dossiers des patients et aux résultats de tests, pour leur permettre de prendre leurs responsabilités à l'égard de leurs semblables.

Notamment, TELUS :

- assure le suivi des données sur les patients pour plus de 150 grands hôpitaux et établissements médicaux au Canada;
- en tant que plus grand agent de traitement des réclamations de médicaments au Canada, assiste un Canadien sur quatre;

- gère les dossiers d'emploi et les transactions de 40 000 médecins, infirmiers et travailleurs de la santé en Alberta, en Colombie-Britannique et en Ontario, ce qui fait de TELUS le plus grand fournisseur de ces services.

Comme deuxième principe de transformation des soins de santé, nous utilisons nos services de collaboration multimédia et vidéo IP pour transmettre l'expertise clinique essentielle aux patients des localités rurales.

Grâce à notre partenariat avec le gouvernement de l'Alberta et les régions de Calgary et de Capital Health, les solutions de télésanté novatrices de TELUS permettent les soins post-opératoires, les soins pédiatriques, les soins de réadaptation et les soins gériatriques, le tout visant à améliorer le mode de vie des Albertains.

Avec plus de 500 sites en Alberta, TELUS soutient l'un des plus grands et des mieux intégrés réseaux de télésanté en Amérique du Nord, réduit les contraintes des ressources en soins de santé tout en améliorant la qualité de vie.

Pour illustrer mes propos, un omnipraticien à Wainwright se sert de la plateforme de télésanté de votre société pour que l'un de ses patients qui a fait un AVC puisse consulter un cardiologue d'Edmonton.

Le patient est traité sans courir les risques et engager les frais associés aux fréquents déplacements en voiture sur plusieurs centaines de kilomètres et sans être séparé de sa famille.

Notre troisième principe lié à la transformation des soins de santé consiste à réorienter l'enjeu de la rémission à la prévention.

Imaginez un appareil sans fil intégré dans un bracelet-montre ou un téléphone cellulaire qui peut mesurer la pression artérielle, le taux de glycémie ou d'autres signes vitaux.

Ces technologies s'avèrent incontournables, quand on pense qu'en 2010, 10 pour cent des Canadiens souffriront du diabète, maladie chronique dont la détection précoce des symptômes empêche de mettre la vie du malade en danger.

Imaginez maintenant un dossier médical personnel pour chaque Canadien qui comprend vos antécédents médicaux, votre carte génétique, vos radiographies et vos tests de laboratoire, le tout sur votre BlackBerry.

Ces renseignements vitaux peuvent servir à la prévention ou à la détection précoce de la maladie grâce à l'échange facile de renseignements entre les personnes qui prennent soin de vous.

En définitive, tous les Canadiens doivent assumer un rôle de leadership pour transformer les soins de santé dans l'intérêt des générations actuelles et futures.

Ce défi ne sera pas relevé uniquement par le secteur public.

Fortuitement, la technologie permet à chacun d'entre nous de jouer un rôle plus important dans la gestion de notre propre santé et votre société s'occupe déjà de la conception et de la mise en œuvre de telles capacités.

Récemment, Branham 300, un des meilleurs classements des sociétés de technologie de l'information a placé TELUS au premier rang et Emergis au troisième rang des 10 meilleures sociétés au service des soins de santé.

Maintenant, en équipe unie, TELUS occupe une position de premier plan encore plus puissante dans le secteur de la santé au Canada.

La meilleure mesure d'une stratégie et de son exécution est le montant de liquidités investies, réalisées et remboursées sur une période déterminée.

Entre 2000 et 2002, TELUS a investi 1,1 milliard de dollars dans la technologie, l'expansion nationale et l'efficacité opérationnelle.

Depuis 2003, la composition d'actifs de qualité de TELUS a généré d'importants flux de trésorerie disponibles de 6,8 milliards de dollars.

En raison de ces vigoureux flux de trésorerie, TELUS a réalisé deux objectifs qui, dans de nombreuses sociétés, sont incompatibles. Plus spécifiquement, TELUS investit avec prudence dans la croissance future tout en remettant à ses actionnaires d'importantes sommes d'argent en progression constante.

Votre société a considérablement augmenté à quatre reprises consécutives votre dividende, dont une augmentation de 20 pour cent en 2008 qui a permis d'atteindre un sommet annualisé de tous les temps de 1,80 \$.

Ensuite, depuis décembre 2004, TELUS a racheté et annulé près de 56 millions d'actions pour 2,6 milliards de dollars.

Au cours des quatre dernières années, TELUS a remis 4,2 milliards de dollars aux actionnaires, soit plus de 12 \$ l'action.

TELUS exerce ses activités selon des pratiques axées sur la viabilité économique, environnementale et sociale.

Nous croyons que pour réussir en affaires, nous devons « faire le bien » dans les collectivités que nous servons et dans lesquelles nous vivons et travaillons.

C'est pourquoi, depuis 2000, TELUS et les membres de notre équipe sont passé de la parole aux actes en concrétisant cette devise par plus de 2,1 millions d'heures de bénévolat et plus de 113 millions de dollars en dons consacrés à des œuvres de bienfaisance partout au Canada.

Je vous invite maintenant à regarder la vidéo suivante qui souligne la force de notre engagement.

Quelle preuve remarquable de la ferveur avec laquelle notre équipe donne où nous vivons.

Ainsi, TELUS a contribué depuis 2000 par plus de 40 millions de dollars à diverses associations en Alberta, dont :

- les TELUS Worlds of Science de Calgary et d'Edmonton
- l'Alberta Children's Hospital Foundation
- le Mazankowski Alberta Heart Institute

En outre, TELUS joue un rôle de premier plan dans la lutte contre le cancer du sein.

En association avec Le rose pour la cause, nous encourageons d'importantes recherches médicales, recueillons des fonds et sensibilisons le public sur cette maladie.

Pour chaque achat de notre BlackBerry Pearl en rose exclusif, TELUS verse 25 \$ à la campagne Le rose pour la cause du cancer du sein.

Nous avons considérablement investi dans la Fondation canadienne du cancer du sein.

J'ai le plaisir d'annoncer aujourd'hui le lancement du TELUS Tour for the Cure en Alberta.

À l'heure actuelle, 60 pour cent des femmes ayant atteint la cinquantaine passent régulièrement une mammographie.

Si nous augmentons ce nombre à seulement 70 pour cent, nous pourrions réduire les décès liés au cancer de sein dans cette province de 30 pour cent.

En mettant à profit la technologie et en améliorant les communications et l'information, nous pouvons sauver nos mères, nos sœurs et nos filles.

Débutant le 21 mai, la tournée permettra de rejoindre de un million d'Albertains dans 16 régions de la province.

Au nom de toute l'équipe de TELUS, nous aimerions remercier Ravi Bakshi, président régional de la Fondation canadienne du cancer du sein, ainsi que la chef de la direction de la fondation, Trish Bronsch, de l'ardeur déployée à cette cause importante et les remercier de s'associer à TELUS à cet égard.

En se fondant sur le principe que le soutien à la collectivité nous appartient et doit être concrétisé à l'échelle locale, TELUS a formé huit comités d'investissement communautaire au Canada, dont deux à Calgary et à Edmonton.

Ces comités garantissent que le soutien de TELUS atteint des organismes de bienfaisance locaux qui n'ont pas nécessairement accès à d'importants fonds d'entreprises, afin de livrer des bienfaits distincts à la société.

Pour 2008, nos huit comités d'investissement communautaire donneront 5,3 millions de dollars, dont 1,4 million à l'Alberta, pour aider des organismes méritants.

Aujourd'hui, M. Bob Westbury, le président du comité d'investissement communautaire d'Edmonton nous fait l'honneur d'être avec nous.

Au cours des quatre dernières années, Bob a joué un rôle de premier plan dans la réalisation des initiatives communautaires de TELUS.

Merci Bob.

Ici à Calgary, nous avons le plaisir d'avoir Marilyn et Harold Milavsky, comme coprésidents du comité d'investissement communautaire de Calgary.

Reconnus pour leur conscience professionnelle, leur passion et leur intégrité exceptionnelles, Marilyn et Harold se consacrent à l'atteinte de l'excellence en leadership communautaire dans la région de Calgary.

Harold est bien connu pour ses activités commerciales au Canada et a été au service de notre société pendant 10 ans comme directeur chez TELUS.

Marilyn, qui est membre du conseil d'administration de l'opéra de Calgary, du conseil consultatif du Hotchkiss Brain Institute et de la campagne nationale du Banff Centre, se dévoue entièrement aux causes communautaires.

J'aimerais inviter Marilyn à venir nous adresser quelques mots.

Merci Marilyn, merci aussi à Harold et à tous les membres du comité d'investissement communautaire TELUS de Calgary qui donnent sans compter.

La détermination de TELUS à atteindre l'excellence en responsabilité sociale d'entreprise lui a permis de gagner une reconnaissance internationale.

En 2007, pour la septième année consécutive, votre société a été la seule entreprise de télécommunications nord-américaine à faire partie de l'indice mondial Dow Jones Sustainability, qui souligne le leadership économique, environnemental et social soutenu de TELUS.

De plus, depuis 2000, Corporate Knights, une organisation se spécialisant dans la responsabilité sociale d'entreprise a classé TELUS à deux reprises comme le meilleur citoyen environnemental du Canada.

En 2007, l'Institut Canadien des Comptables Agréés a également reconnu TELUS comme chef de file en ce qui a trait aux rapports sur le développement durable au Canada.

Je vous encourage à consulter un exemplaire de notre rapport sur la responsabilité sociale en ligne qui démontre notre engagement envers l'environnement.

La journée du bénévolat de TELUS met en relief notre principe de donner à la communauté.

Je tire une fierté particulière de l'impact considérable que l'équipe de TELUS a sur les vies des Canadiens en cette journée en particulier.

Cette année, la troisième journée annuelle de bénévolat de TELUS aura lieu le 31 mai.

175 activités de bénévolat sont prévues partout au pays. Elles seront axées sur le respect de l'environnement et le mieux-être de nos citoyens.

Ici à Calgary, les membres de l'équipe, leurs familles et leurs amis prendront part à des activités comme la corvée de nettoyage des parcs avec la Friends of Fish Creek Provincial Park Society, la préparation de repas à The Mustard Seed et la collaboration avec la Calgary Humane Society.

Parallèlement à la Journée du bénévolat de TELUS, votre société parraine la marche annuelle de la Fondation de la recherche sur le diabète juvénile, qui attire 45 000 Canadiens et permet de réunir 7 millions de dollars chaque année.

En tant que principal commanditaire de la Marche pour la guérison du diabète TELUS, votre société sera là pour faire de cet événement le plus fructueux de son histoire.

La marche aura lieu le 1^{er} juin à Calgary et à Edmonton, et je vous invite à vous joindre à nous pour favoriser un monde sans diabète.

L'énergie et la passion par lesquelles les membres de notre équipe contribuent à leurs collectivités se manifestent également dans l'adoption de notre stratégie gagnante.

Depuis 2001, TELUS a atteint ou dépassé 86 pour cent des 36 objectifs consolidés que nous avons fixés publiquement avec les investisseurs.

Notre équipe représente fièrement le 8^e actionnaire de TELUS en importance détenant collectivement quelque sept millions d'actions.

Nous avons aujourd'hui parmi nous plus de 300 membres de l'équipe de Calgary

J'aimerais qu'ils se lèvent et qu'on les applaudisse pour leur contribution exceptionnelle et leur engagement indéfectible à l'égard de nos clients, de nos actionnaires et de nos collectivités.

Les priorités d'entreprise de TELUS pour 2008 visent à faire avancer notre stratégie gagnante et à garantir les succès ultérieurs de notre société.

Nous prenons la même démarche rigoureuse pour tirer une croissance rentable de nos services de transmission de données filaires et sans fil à l'échelle nationale.

Nous continuerons à prendre de l'envergure sur les marchés verticaux et à faire avancer notre position de premier plan dans la technologie des soins de santé.

Mais avant tout, il sera encore une fois essentiel en 2008 de rehausser l'expérience client, d'accroître la fidélisation et de générer des gains de productivité.

Finalement, TELUS continuera à faire avancer nos initiatives de technologie, notamment améliorer l'accès large bande pour nos clients des secteurs sans-fil et filaire.

Par la mise en œuvre de ces priorités, TELUS vise à atteindre les cibles de croissance pour 2008 en mettant à profit nos réalisations à cet égard.

En conclusion, TELUS a la bonne stratégie, celle qui a été éprouvée et qui a fait ses preuves depuis 2000, et cette stratégie demeure d'actualité encore aujourd'hui.

Votre société a subi une transformation spectaculaire, comme vous pouvez le constater par les mesures clés illustrées dans ce tableau.

Nous avons réussi d'importantes réalisations malgré des circonstances éprouvantes, telles que des décisions réglementaires punitives, des marchés financiers défavorables et une concurrence accrue.

Nos réalisations au fil des huit dernières années peuvent nous inspirer confiance et nous insuffler de la force dans notre progression selon notre stratégie de croissance pour les années à venir.

J'aimerais conclure en remerciant nos clients, nos actionnaires, les membres de notre équipe et nos communautés pour leur soutien indéfectible.

Laissez-moi céder ma place de nouveau à Brian.

Merci Brian.

Permettez-moi de conclure en récapitulant les messages que TELUS aimerait vous adresser.

Tout d'abord, la stratégie nationale de TELUS, éprouvée et axée sur les principes de croissance clés visant les données et le sans-fil, a placé votre société dans une position favorable pour garantir un futur prospère et durable, pour aujourd'hui et demain.

Ensuite, nous exécutons nos priorités d'entreprise de 2008 en vue de saisir les occasions et de relever les défis inhérents à notre secteur.

Finalement, nous aspirons à atteindre nos objectifs financiers dans le but d'augmenter le cours futur de l'action et de continuer à rembourser en espèces les actionnaires, afin que vous profitiez directement de nos succès.

Merci d'avoir assisté à la 117^e 'assemblée annuelle des actionnaires de TELUS.