

Allocution de

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

Assemblée annuelle extraordinaire de 2009 de  
TELUS

Le jeudi 7 mai 2009

---

Bonjour et bienvenue à l'assemblée générale annuelle des actionnaires de TELUS.

Votre société s'est bâti une présence reconnue au Canada central.

Aujourd'hui, TELUS :

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

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

Depuis 2000, TELUS a investi treize milliards de dollars en Ontario.

Aujourd'hui, 7 000 membres de l'équipe TELUS sont chez eux en Ontario. Des membres résolus à répondre aux besoins de nos clientss.

Dans ma **présentation**, j'expliquerai comment notre **stratégie gagnante**, une **équipe talentueuse** et la rigoureuse attention **accordée à l'activité principale** de TELUS ont permis, sur une **période de neuf ans**, de :

- *placer votre société à la fine pointe de l'innovation technologique*, par l'offre de services **axés** sur un futur simple;
- *placer votre société au premier rang* parmi nos concurrents mondiaux au chapitre de l'excellence de notre **stratégie** et de la **création de la valeur** pour les actionnaires;
- *placer votre société au cœur de nos collectivités*, **fidèles à** notre devise « nous donnons où nous vivons ».

Je conclurai ma **présentation** avec les **priorités d'entreprise** de TELUS pour 2009, qui visent **à assurer notre succès à long terme** dans un secteur concurrentiel et un contexte **économique stimulant**.

Le **progrès** de TELUS peut **être attribué à** l'attention sans relâche que notre **équipe** accorde aux six **impératifs stratégiques** qui guident notre organisation depuis neuf ans.

Depuis 2000, TELUS a presque **doublé** sa **clientèle**, a **augmenté** de plus de 60 pour cent nos produits d'exploitation, notre **bénéfice d'exploitation**, de 54 pour cent, et la valeur de notre entreprise, de 72 pour cent.

Votre société a rempli ses promesses.

Le tableau devant vous permet de comparer le rendement de l'action de TELUS avec celui de nos concurrents du monde entier.

En passant en revue la dernière décennie, on constate que sous l'angle du rendement total, y compris la hausse du cours des actions et les dividendes, TELUS a **génééré** un rendement de 33 pour cent pour ses actionnaires.

Comme il est indiqué, TELUS a **créé** une valeur positive pour les actionnaires comparativement **à** nos concurrents mondiaux, preuve de la **vitalité** du rendement de l'action au fil des ans.

En bref, votre **société** a **réalisé** :

- une croissance des produits de plus de six pour cent, en hausse de 579 millions de dollars par rapport **à** l'exercice **précédent**;
- un **bénéfice** d'exploitation de 3,8 milliards de dollars;
- un **bénéfice** par action de 3 dollars et 37 cents;
- un vigoureux rendement des capitaux propres de 16 pour cent.

La vigueur du rendement de notre **société** s'est maintenue en 2008 **grâce à** notre forte **présence** pancanadienne dans les secteurs en croissance de la **téléphonie** mobile et de la transmission de **données**.

En 2008, les connexions clients de TELUS ont connu une croissance soutenue, comme le prouve :

- le nombre record de 588 000 nouveaux clients **à** notre secteur mobile, qui s'inscrit dans notre feuille de route exceptionnelle de 500 000 ajouts annuels depuis cinq ans;
- l'ajout de 76 000 nouveaux abonnés l'année dernière **à** Internet haute vitesse, pour atteindre 1,1 million d'abonnés aujourd'hui.

Comme il en ressort de ce tableau, depuis 2000, le total des connexions clients est en hausse de 5,7 millions, soit de 96 pour cent, les connexions Internet, TELUS TV et mobiles représentant maintenant 64 pour cent du total de notre clientèle.

La stratégie de TELUS a donné lieu à une réorientation nette de nos sources de produits d'exploitation, pour passer de nos activités de transmission de la voix, arrivées à maturité, à celles liées à la téléphonie mobile et à la transmission de données dont la croissance est plus forte.

Le sans-fil et la transmission de données qui ne constituaient que 28 pour cent de nos produits d'exploitation, représentent maintenant 70 pour cent.

De plus, en nous concentrant sur la transmission de données, tant dans le secteur filaire que mobile, nous avons triplé la croissance à 30 pour cent de la totalité de nos produits d'exploitation.

En 2008, les produits d'exploitation de TELUS tirés du secteur mobile ont affiché une vigoureuse croissance de près de neuf pour cent, et le bénéfice d'exploitation, une croissance de quatre pour cent.

En outre, les produits d'exploitation à long terme de TELUS par client de 4 000 dollars ont contribué à la vigoureuse croissance de six pour cent des flux de trésorerie d'exploitation qui se chiffrent à 1,5 milliard de dollars.

En 2009, nos résultats du premier trimestre dans le sans-fil ont subi les contres-coups de la faiblesse de l'économie canadienne.

La croissance des produits d'exploitation a ralenti et n'a **été** que de trois pour cent et le **bénéfice** d'exploitation a baissé pour passer **à** trois pour cent.

Selon nous, il s'agit d'une phase transitoire qui devrait se redresser avec l'**économie** d'ici 2010.

Pour replacer le tout en contexte, TELUS demeure un chef de file parmi nos concurrents mondiaux pour ce qui est du **résultat** des flux de trésorerie en tant que pourcentage des produits d'exploitation, ce qui confirme la **santé économique** de votre **société à cet égard**.

TELUS est **également** un chef de file du secteur, ayant connu l'an dernier une croissance des produits d'exploitation **tirés** de la transmission des **données** mobile de 55 pour cent.

Malgré le ralentissement **économique** du premier trimestre, la croissance des produits d'exploitation **tirés** de la transmission des **données** mobiles est demeurée vigoureuse **à** 41 pour cent.

Cette performance a **été** possible **grâce à** une commercialisation efficace de **téléphones** intelligents, au lancement d'applications de transmission de **données** novatrices et aux consommateurs qui **téléchargent** de la musique de notre **musicothèque** bien fournie.

Oui, TELUS est le fournisseur de musique mobile **numéro un** au Canada.

Le lancement fructueux de Koodo, l'**année dernière**, **accroît** la **capacité** de votre **société** d'offrir ses services **à** des clients qui ne veulent que parler et **échanger** par messagerie texte. Ce service gagnant sur le **marché** permet d'**étendre** notre distribution mobile, d'**accroître** notre **clientèle** et de **compléter** notre marque TELUS **à** service **intégré**.

Notons que Koodo a **été classé** premier selon l'**étude** de J.D. Power and Associates sur la satisfaction des clients des fournisseurs de services mobiles postpayés au Canada en 2008.

TELUS n'**éprouve** aucune crainte sur son positionnement enviable au sein du secteur canadien de la **téléphonie** mobile, compte tenu de l'important potentiel de croissance **à long terme**.

Au cours des cinq prochaines **années**, notre secteur s'enrichira de quelque sept millions de nouveaux clients et votre **société** est bien placée pour se mesurer aux autres concurrents sur ce **marché** en pleine expansion de la **téléphonie** mobile.

L'**année** dernière, votre **société** s'est lancée dans un important investissement **stratégique** pour le secteur de la **téléphonie** mobile, avec la conception d'un **réseau** HSPA d'**accès** haute vitesse par paquets, dont le lancement devrait avoir lieu au **début** de 2010.

Le **réseau** HSPA de TELUS renforcera considérablement notre position concurrentielle

Les Canadiens disposeront du plus vaste choix de services mobiles, ce qui les aidera **à demeurer branchés**, **à améliorer** leur **qualité** de vie et **à accroître** la **capacité** concurrentielle de leurs entreprises.

Mais surtout, il permettra aussi :

- **à** TELUS de tirer de nouveaux produits d'exploitation des services d'**itinérance**;
- de **réduire** nos **coûts** liés **à** la transmission de **données**;
- d'**offrir** **à** nos clients un choix **irrésistible** d'appareils **téléphoniques** mondialement compatibles.

Passons maintenant **à** nos **activités** filaires.

TELUS investit pour améliorer l'infrastructure de nos réseaux large bande filaires pour promouvoir des solutions large bande novatrices pour nos clients.

Ces solutions alimenteront notre croissance et amélioreront notre position concurrentielle, nous donneront une place de choix par rapport aux câblodistributeurs pour ce qui est d'Internet haute vitesse et favoriseront le déploiement continu de nouveaux services attrayants, comme le service numérique TELUS TV.

TELUS TV offre aux clients le choix et la flexibilité de :

- 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;
- enregistrer des programmes avec l'enregistreur numérique personnel.

J'ai donc le plaisir de vous informer que nous avons branché maintenant plus de 100 000 clients.

Nous sommes également heureux de vous annoncer aujourd'hui l'ajout d'un nouveau service plus tard cette année, TELUS Satellite TV.

Ce service ajoutera au succès que connaît actuellement notre produit TV-IP en nous permettant d'accélérer notre présence dans le divertissement partout en Colombie-Britannique et en Alberta en rejoignant plus de 90 pour cent des ménages.

La croissance rentable que recherche TELUS par l'expansion nationale en Ontario et au Québec vise à atténuer les pressions exercées sur nos activités titulaires au chapitre des produits et de la marge bénéficiaire.

Depuis 2000, votre société s'est concentrée sur les services des réseaux de transmission de données gérés au Canada central.

TELUS a acquis de l'envergure dans ses activités filaires en Ontario et au Québec, réalisant des produits d'exploitation de 1,2 milliard de dollars et un bénéfice d'exploitation de 260 millions de dollars.

Nous avons également subi des modestes flux de trésorerie négatifs de 50 millions de dollars, en raison de la mise en place de réseaux de données gérés à long terme pour nos clients.

Nous avons fait du chemin depuis 2000 et l'équipe de TELUS tire une grande fierté de nos succès dans ce secteur.

TELUS connaît un tel succès grâce à ses investissements et à son leadership éclairé dans quatre secteurs verticaux clés de l'industrie au Canada : le secteur public, la santé, les services financiers et l'énergie.

Votre société a établi son leadership dans les solutions de réseaux IP à la fine pointe de la technologie et a fait ses preuves dans les déploiements fructueux de grande envergure.

À la fin de 2008, le gouvernement du Québec nous a accordé un nouveau contrat de dix ans pour la gestion du réseau de transmission de données de prochaine génération de la province.

Cette infrastructure assurera des chaînes de données à 350 établissements de santé partout dans la province, concrétisant ainsi notre stratégie de contribuer à la transformation des soins de santé au Canada.

Effectivement, nous avons gagné la confiance de nos clients, au point où elle a élevé TELUS à la position de tête dans le secteur public partout au Canada, comme le démontre la part de marché que nous détenons à cet égard. TELUS est le fournisseur

de prédilection des gouvernements de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, de l'Ontario et du Québec.

Sans compter les nombreux contrats de télécommunications que nous avons obtenus de ministères du gouvernement fédéral.

Les organismes du secteur public ont trois priorités cruciales :

- D'abord, assurer la sécurité des citoyens;
- Ensuite, répondre aux attentes de plus en plus exigeantes des citoyens au chapitre d'un service de qualité malgré une main-d'œuvre vieillissante et décroissante;
- Finalement, moderniser l'appareil étatique par le déploiement de solutions technologiques de pointe.

Chez TELUS, nous développons des solutions qui visent justement la réalisation de ces objectifs.

Ainsi, sécurNet de TELUS procure aux équipes de secours d'urgence des communications sûres, fiables et coordonnées.

Grâce à ces ressources, les équipes de secours peuvent échanger de l'information vitale en temps réel, aviser les collectivités et réagir rapidement et efficacement durant une crise ou en cas de contagion.

TELUS procure également aux gouvernements les assises qui leur permettent d'offrir plus facilement des services automatisés.

Ainsi, le service Première ligne de TELUS, qui est un produit Web libre-service permet aux organismes du secteur public de répondre aux nombreuses questions du citoyen avec moins de ressources.

Finalement, l'ensemble des gouvernements adopte de nouvelles méthodes de travail dans le cadre d'un renouvellement global du secteur public.

Par la livraison de ses Solutions de collaboration, comme le télétravail, ainsi que les cyberconférences et vidéoconférences, TELUS aide les gouvernements à demeurer branchés, à réduire les frais de déplacement et à réaliser des activités plus écologiques.

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

Malgré des investissements massifs, notre secteur des soins de santé fait face à un défi aux proportions historiques qui touche chaque Canadien.

Ce défi influence la façon dont nous prenons soin de nos enfants, de nous-mêmes et de nos parents.

Selon moi, nous ne pourrions obtenir des soins de santé abordables et efficaces que par l'innovation et l'investissement dans l'information, les communications et la technologie.

TELUS s'est engagée à faire sa marque dans le secteur canadien des soins de santé par un programme de transformation bien défini qui 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.

L'équipe de TELUS est déterminée à respecter son engagement.

TELUS compte investir sur trois ans 100 millions de dollars en technologie de la santé,

notamment :

- en mettant en marché des applications de télésurveillance des patients révolutionnaires;
- en favorisant l'adoption généralisée de dossiers médicaux et d'ordonnances électroniques
- en offrant un stockage sécuritaire des données sur les patients
- en automatisant le système de soins de santé à l'aide de solutions technologiques axées sur les patients qui permettent à ceux-ci de collaborer à pied d'égalité dans la gestion de leur santé.

C'est grâce à de tels investissements que nous transformons la façon dont les renseignements de santé circulent dans la séquence des soins.

Il est évident que la situation est des plus favorables pour l'adoption des dossiers médicaux électroniques.

Un sondage d'Ipsos Reid et de TELUS, effectué en 2008, révèle que 55 pour cent des Canadiens conservent leurs antécédents médicaux sur papier, mais surtout qu'un Canadien sur quatre compte sur sa mémoire, ou n'en tient pas compte.

Par contre, 93 pour cent des Canadiens croient que les erreurs médicales peuvent être évitées si les dossiers médicaux peuvent être suivis par voie électronique.

Il est encourageant de voir qu'Inforoute Santé du Canada s'est fixée comme objectif de doter 50 pour cent des Canadiens de dossiers médicaux électroniques d'ici 2010, en se servant des 500 millions de dollars qui ont été mis à sa disposition dans le dernier budget.

Nous sommes enchantés de voir qu'il s'agit d'une priorité stratégique pour notre pays.

C'est à nous de saisir l'occasion d'améliorer plus rapidement la façon de gérer et de dispenser les soins de santé.

Votre société a également conclu une entente exclusive et révolutionnaire avec Microsoft visant à offrir la première plate-forme Web de santé grand public au Canada, TELUS Espace Santé.

Optimisée par Microsoft, cette solution procurera aux Canadiens le pouvoir de stocker, de gérer et de protéger leurs données personnelles sur la santé sous forme électronique et de les mettre à la disposition des fournisseurs de soins de santé.

TELUS Espace Santé offre également des applications de santé et de mieux-être, de gestion des maladies chroniques et de soins pédiatriques.

Les Canadiens pourront accéder à ce produit révolutionnaire et à leurs renseignements médicaux, du moment qu'ils ont une connexion à large bande, filaire ou mobile.

Grâce à l'action et au leadership éclairé des membres de notre équipe, TELUS a été nommée en 2008 entreprise santé de l'année par l'Association canadienne de la technologie de l'information

De plus, pour la deuxième année consécutive, TELUS a été nommée 1<sup>re</sup> entreprise de solutions en soins de santé au Canada par Branham300.

Permettez-moi de conclure notre stratégie visant les marchés verticaux en commentant les aspects économiques.

En 2000, nous avons établi une priorité stratégique axée sur la recherche de nouveaux débouchés au Canada central.

Il nous était clair que la migration généralisée vers IP dans le secteur d'affaires signifiait que chaque client d'affaires devrait envisager de changer de fournisseur pour ses services liés aux réseaux de transmission de données.

Effectivement, cette attente du marché s'est concrétisée par l'obtention de nombreux contrats importants à l'échelle nationale.

Notons que l'obtention de ces contrats représente des investissements qui produisent habituellement un rendement à mi-contrat.

Ces investissements sont également liés au succès; nous n'investissons que si nous obtenons le contrat.

Les secteurs verticaux et les réseaux de transmission de données que nous gérons se caractérisent par une excellente rétention et fidélisation de la clientèle, compte tenu de la complexité de la solution et des liens étroits entre TELUS et le client.

En outre, notre infrastructure pancanadienne à coût fixe qui assure nos services filaires et mobiles, profite régulièrement de l'apport de ces secteurs, par des économies de gamme et d'échelle et des contrats supplémentaires.

Les flux de trésorerie cumulatifs que nous avons tirés de la mise en place des grands réseaux s'élèvent à 175 millions de dollars par rapport à des produits d'environ 830 millions de dollars..

Pour ce qui est des contrats récemment obtenus, ceux conclus avec le gouvernement de l'Ontario, la Ville de Montréal, le ministère de la Défense nationale et le gouvernement du Québec sont à diverses étapes de la mise en œuvre.

Une fois ces nouveaux réseaux terminés, nous prévoyons qu'ils auront les mêmes aspects économiques que les contrats mentionnés précédemment.

De toute **évidence**, ces investissements fournissent collectivement une bonne valeur **économique** et de la diversification pour TELUS

La meilleure mesure pour **évaluer** une **stratégie** et son **exécution** est le montant de **liquidités** investies, produites et remises aux investisseurs au cours d'une **période** donnée.

Nos vigoureux flux de **trésorerie** et notre bilan de premier ordre permettent **à** votre **société**, **même** durant une conjoncture **économique** comme celle-ci, de faire des investissements judicieux dans nos **activités** principales.

**À** cette fin, TELUS investit avec prudence pour soutenir notre position concurrentielle **à** long terme et atteindre la **rentabilité** que nous **prévoyons** par l'instauration de la technologie de prochaine **génération**.

Le programme d'investissement de votre **société** de 2009 est centré sur nos investissements **stratégiques** dans la construction de nos **réseaux à** large bande

Cela **représente** la **moitié** de notre programme d'immobilisations de 2 milliards de dollars.

Au chapitre des **dépenses** en immobilisations, 2009 est une **année** de pointe pour les applications **à** large bande globalement et les applications mobiles en particulier, compte tenu de la mise en place de notre **réseau** HSPA cette **année**.

Depuis 2000, la **totalité** de nos **dépenses** en immobilisations a **été** consacrée **à** nos **activités** principales au Canada et nous n'avons jamais **dérogé** de ce principe.

Cela est mis en **évidence** dans le tableau devant vous.

Il indique comment nous avons continué **à** répartir nos **dépenses** en immobilisations dans les secteurs filaire et mobile, **où** les deux tiers vont **à** nos **régions** titulaires de la

Colombie-Britannique et l'Alberta, l'autre tiers étant concentré ici en Ontario et au Québec.

Parlons maintenant du rendement pour l'actionnaire.

En raison de nos vigoureux flux de trésorerie, TELUS a réalisé deux objectifs qui, dans de nombreuses sociétés, sont incompatibles.

Plus spécifiquement, nous investissons avec prudence dans la croissance future tout en remettant constamment aux actionnaires d'importantes sommes d'argent

TELUS a réussi à augmenter cinq années de suite le dividende qui vous a été versé, soit de 33, 38, 36 et 20 pour cent et, en 2009 de près de 6 pour cent pour atteindre un niveau record de 1 dollar et 90 cents.

Sans oublier que depuis 2004, TELUS a racheté près de 60 millions d'actions pour 2,8 milliards de dollars.

Dans l'ensemble, au cours d'une période de six ans, TELUS prévoit remettre 5,5 milliards de dollars aux actionnaires, soit plus de 15 \$ l'action.

TELUS croit que pour réussir en affaires, nous devons « faire le bien » dans nos collectivités, c'est pourquoi nous adhérons fermement à notre devise de donner à la collectivité.

Il s'agit d'une devise simple et engageante de « donner où nous vivons », qui nous tient à cœur.

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 neuf comités d'investissement communautaire au Canada, dont ceux d'Ottawa et de Toronto.

Ces comités garantissent que le soutien de TELUS atteint des organismes de bienfaisance locaux qui sont bien positionnés pour livrer des bienfaits distincts à nos collectivités.

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

Quelle belle démonstration de l'engagement de notre équipe à donner où nous vivons.

Je suis très fier de tout le travail que le comité d'investissement communautaire d'Ottawa accomplit auprès d'organismes de bienfaisance et d'organismes sans but lucratif locaux... des organisations comme Voyage de rêve, le Odyssey Theatre, l'organisme Christie Lake Kids et l'Orchestre des jeunes d'Ottawa.

J'aimerais rendre hommage aux membres du comité dont les photos s'affichent à l'écran.

Un bon nombre d'entre eux sont parmi nous aujourd'hui, j'aimerais leur rendre hommage pour le merveilleux travail désintéressé qu'ils accomplissent.

J'ai le grand plaisir de pouvoir souligner le remarquable rôle de leadership joué par le général Rick Hillier qui a réussi à former notre tout nouveau comité, le comité d'investissement communautaire de l'Atlantique de TELUS.

Il est né et a grandi à Terre-Neuve, sa passion pour le mieux-être des communautés et des citoyens du Canada Atlantique est absolument inspirante.

L'engagement de TELUS envers l'excellence en matière de responsabilité sociale a valu à votre société une reconnaissance internationale.

En 2008, pour la huitième année consécutive, votre société a été la seule société de télécom nord-américaine à figurer à l'indice mondial Dow Jones de durabilité, en

reconnaissance du leadership soutenu de TELUS sur les plans économique, environnemental et social.

Pour la première fois, nous sommes l'une de cinq sociétés canadiennes seulement dont le nom est inscrit dans le classement mondial des cent sociétés les plus viables de 2009, le Global 100 Most Sustainable Corporations.

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 quatrième journée annuelle de bénévolat de TELUS aura lieu le samedi 30 mai.

Plus de 150 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 Ottawa, les membres de l'équipe actuels et à la retraite, leurs familles et leurs amis prendront part à des activités comme :

- Aider la banque alimentaire d'Ottawa Food Bank à recueillir des aliments pour les personnes dans le besoin;
- Organiser des collectes de sang avec la Croix-Rouge canadienne;
- Nettoyer le parc des survivants du cancer Richard and Annette Bloch.

Votre société parraine aussi la Marche pour la guérison du diabète de TELUS qui aura lieu le 14 juin à Ottawa et à Toronto.

Je vous invite à vous joindre à nous et aux membres de notre équipe, pour favoriser un monde sans diabète juvénile.

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

Depuis 2001, TELUS, grâce aux membres de notre équipe, a atteint ou dépassé 83 pour cent des 40 objectifs consolidés que nous avons fixés publiquement avec les investisseurs.

Notre équipe représente fièrement le 5<sup>e</sup> actionnaire de TELUS en importance détenant collectivement quelque huit millions d'actions.

Nous avons aujourd'hui parmi nous 200 membres de l'équipe d'Ottawa.

J'aimerais les remercier pour leur contribution et leur engagement exceptionnels à l'égard de nos clients, de nos actionnaires et de nos collectivités.

Les priorités d'entreprise de TELUS pour 2009 visent à faire avancer notre stratégie gagnante et à garantir les succès ultérieurs de notre société

Nous prenons la même démarche rigoureuse pour mettre à exécution la stratégie large bande de TELUS, tirer parti de nos investissements pour nous hisser à la tête des réseaux filaires et mobiles et offrir des solutions novatrices à nos clients.

De plus, TELUS est résolue à distancer la concurrence et à s'attirer la faveur de notre clientèle par l'engagement de l'équipe de TELUS.

Finalement, nous continuerons d'accroître l'efficacité de notre exploitation pour améliorer la structure des coûts et le rendement économique de TELUS.

Pour notre entreprise, l'atteinte de l'efficacité interne constitue une responsabilité courante et une nécessité.

Au cours de la seconde moitié de 2008 et au début de 2009, TELUS a accéléré la bonification de notre programme de rationalisation par une série de mesures visant à réduire les coûts et à améliorer notre capacité concurrentielle, notamment :

- la rationalisation des dépenses liées aux fournisseurs externes;
- l'optimisation de nos processus et l'élimination des produits peu rentables;
- la compression des effectifs, le gel de la rémunération des cadres supérieurs et la limitation des coûts des avantages sociaux;
- le recours à l'impartition des processus d'affaires,
- la réduction de nos dépenses à l'échelle de l'entreprise.

En exécutant ces priorités, TELUS vise à contrer les impacts de la faiblesse de l'économie canadienne, à relever les défis et à saisir les occasions qui se présentent constamment dans notre secteur.

Cet objectif nous aidera également à concrétiser nos orientations de 2009, qui ont été actualisées aujourd'hui pour mieux reproduire la conjoncture économique courante. TELUS a la bonne stratégie et elle est déterminée à la faire avancer.

Cette stratégie a été éprouvée et fait ses preuves depuis 2000, autant pendant les années de vaches maigres que pendant les années de vaches grasses, et cette stratégie demeure d'actualité aujourd'hui comme demain.

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

Nous misons sur la vigueur de notre rendement financier et nos réalisations au cours des neuf dernières années pour effectuer des investissements stratégiques dans notre activité principale qui font avancer notre croissance et notre capacité concurrentielle.

Nous misons sur le dynamisme de notre talent et de notre leadership éclairé pour offrir des services novateurs qui remplissent leur promesse : le futur est simple dans le cœur et l'esprit de nos clients.

Nous misons sur le dynamisme de nos marchés verticaux pour offrir des solutions uniques qui contribuent à la prospérité de nos clients d'affaires et du secteur public.

Finalement, nous misons sur le dynamisme de nos efforts dans les communautés pour créer un monde meilleur grâce à un engagement social gagnant.

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

Laissez-moi céder ma place de nouveau à Brian.

Merci beaucoup.

---

END of Q&A

Merci Brian.

La stratégie nationale de TELUS, éprouvée et axée sur les principes de croissance clés visant les données et la téléphonie mobile, continue à garantir une place favorable à votre société.

Nous misons sur notre solidité financière et le dynamisme de notre équipe, afin de faire profiter à long terme nos clients, nos investisseurs et nos collectivités.

Merci d'avoir assisté à l'assemblée annuelle des actionnaires de TELUS.