

# **Assemblée générale annuelle**

**de TELUS Corporation**

**Le 2 mai 2007**

**Montréal (Québec)**

**Darren Entwistle**

Président et chef de la direction

---

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

Votre société a un long passé et une base solide ici au Québec.

Aujourd'hui, TELUS :

- est un fournisseur de télécommunications de premier plan à l'échelle mondiale;
- est reconnue pour son innovation et son leadership éclairé;
- réalise d'excellents résultats financiers; et
- a toujours une avance considérable sur ses concurrents du monde entier.

Dans ma présentation d'aujourd'hui, j'expliquerai comment notre stratégie gagnante et la grande attention que nous prêtons à notre activité principale sur le marché canadien ont permis, au cours des sept dernières années, de :

- *placer votre société à la 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; et
- *placer votre société à l'avant-garde* au chapitre de notre engagement social traduisant notre objectif de devenir l'entreprise citoyenne numéro un du Canada.

Finalement, je conclurai ma présentation avec les priorités d'entreprise de TELUS pour 2007 et un survol des résultats du premier trimestre de l'exercice en cours, publiés ce matin.

Le rendement exceptionnel au profit de nos investisseurs peut être attribué à l'exécution par TELUS de notre stratégie de croissance nationale qui a fait ses preuves et à l'attention méticuleuse que notre équipe a prêtée aux six impératifs stratégiques qui ont guidé notre organisation depuis sa formation en 2000.

La croissance de l'équipe TELUS au Québec et en Ontario, qui est passée de 300 personnes en 2000 à 10 000 membres aujourd'hui, est une indication de notre succès à titre de société nationale.

Nous exploitons la puissance d'Internet pour fournir les meilleures solutions aux Canadiens à la maison, au travail ou sur la route.

De nouveau en 2006, le respect de cette stratégie, tout comme son exécution rigoureuse, a permis à notre société d'afficher une croissance exceptionnelle des bénéfices et des flux de trésorerie, ce qui a donné lieu à une hausse à deux chiffres du cours de notre action pour la quatrième année d'affilée.

Au cours des sept dernières années, les actionnaires qui ont investi dans TELUS ont bénéficié d'une hausse de 60 pour cent du cours de l'action.

Pendant la même période, les actions du secteur mondial des télécommunications en général ont perdu 40 pour cent de leur valeur, alors que celles d'une société ouverte cotée à la Bourse de Toronto, riche en ressources, a augmenté de 34 pour cent en général.

Autrement dit, votre société a surclassé ses concurrents mondiaux en télécommunication de 167 pour cent, et la Bourse de Toronto, de 76 pour cent.

La stratégie constante de TELUS a donné lieu à une croissance vigoureuse et soutenue du nombre total des connexions de clients depuis 2000, comme le prouve ce diagramme. En effet, le nombre total des connexions a augmenté de 3,6 millions ou de 50 pour cent au cours des sept dernières années.

Ainsi qu'il en ressort ici, en 2006 seulement, notre société a ajouté 500 000 nouvelles connexions de clients à nos services de transmission de la voix et des données filaires et sans fil.

En particulier, les pertes subies dans nos activités traditionnelles sont plus que compensées par cette croissance.

Il est encourageant de constater que la croissance d'Internet haute vitesse a également été solide, affichant une hausse de 20 pour cent au sein de notre clientèle qui s'est enrichie de 154 000 nouvelles connexions en 2006.

Il s'agit des meilleurs résultats de TELUS en quatre ans . . . les meilleurs résultats depuis quatre ans.

Parallèlement, notre clientèle acquise dans le secteur sans fil à croissance rapide a augmenté de 12 pour cent, ce qui correspond à 535 000 nouveaux abonnés au réseau l'année dernière.

Il s'agit de notre deuxième résultat le plus élevé des sept dernières années . . . notre deuxième résultat le plus élevé des sept dernières années.

Notre rendement record de 2006 confirme que notre stratégie est gagnante.

En bref, nous avons connu une solide croissance des produits de sept pour cent et notre bénéfice d'exploitation a affiché une forte hausse de neuf pour cent, pour passer à

3,6 milliards de dollars, ce qui est attribuable à nos activités dans le sans-fil et à la stabilité de notre marché filaire.

En outre, votre société a réalisé un bénéfice net record de 1,1 milliard de dollars, en hausse de 422 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent.

Finalement, les flux de trésorerie disponibles ont connu une hausse marquée de neuf pour cent pour passer à 1,6 milliard de dollars.

La stratégie de TELUS a donné lieu à une réorientation nette de nos sources de produits qui constitue le reflet d'un meilleur équilibre entre nos activités de transmission de la voix, arrivées à maturité, et 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 sept ans, pour passer de 28 pour cent à 64 pour cent du total des produits d'exploitation de TELUS aujourd'hui.

Cela signifie que les produits tirés du sans-fil et de la transmission de données ont quadruplé au cours des six dernières années pour atteindre 5,6 milliards de dollars.

Les actionnaires qui ont investi depuis près de deux décennies une partie importante de leurs liquidités dans les débouchés prometteurs du sans-fil devraient se sentir soulagés de voir aujourd'hui le sain équilibre entre notre bénéfice d'exploitation tiré du sans-fil et celui du marché filaire.

Il y a sept ans, le sans-fil ne représentait que 17 pour cent de notre bénéfice d'exploitation consolidé. Aujourd'hui, le sans-fil représente 52 pour cent du bénéfice de TELUS.

Cela confirme la pertinence des investissements de TELUS dans l'expansion de nos activités nationales axée sur les services liés au sans-fil et aux réseaux de données.

De toute évidence, l'important investissement de TELUS dans le sans-fil, conjugué à un objectif clair axé sur la croissance rentable du nombre de clients porte fruit.

Il génère des bénéfices, des marges d'exploitation et des liquidités records, ainsi permet d'optimiser la valeur du placement des actionnaires.

En 2006, TELUS a affiché une forte croissance des produits de 17 pour cent et du bénéfice d'exploitation de 21 pour cent.

Qui plus est, l'augmentation des flux de trésorerie liés au sans-fil a été remarquable, en hausse de 27 pour cent pour passer à 1,3 milliard de dollars.

D'après ce diagramme, il est clair que, comparée aux autres sociétés de télécommunications nord-américaines, TELUS réussit à obtenir un taux de croissance de la clientèle rentable dans le sans fil.

Effectivement, notre société s'est classée en 2006 au premier rang en Amérique du Nord en ce qui a trait à la rentabilité avec une marge de 45 pour cent.

Au chapitre de la hausse de la valeur du placement des actionnaires, il est important de souligner que TELUS a enregistré une hausse des flux de trésorerie de 34 pour cent par rapport aux produits, ce qui place votre société une fois de plus au premier rang en Amérique du Nord.

En ce qui a trait au rendement de TELUS depuis 2000, votre société a généré en moyenne une croissance annuelle des produits de 16 pour cent et une croissance annuelle remarquable du bénéfice d'exploitation de 49 pour cent.

L'ardeur manifestée par TELUS vis-à-vis de ses clients a donné lieu à une fidélisation de la clientèle de premier ordre comme le démontre le faible taux de désabonnement mensuel de 1,3 pour cent en 2006.

En fait, votre société s'est toujours classée parmi les trois meilleures dans le monde au cours des 7 dernières années au chapitre de la fidélisation de la clientèle du sans-fil.

Cela reflète l'excellente performance de TELUS de satisfaction de la clientèle.

Les solides produits de TELUS par client et l'excellente fidélisation de la clientèle optimisent la valeur dont peuvent profiter les investisseurs.

La durée moyenne de la relation entre un client du sans-fil et TELUS a augmenté pour passer à 75 mois, donnant lieu à un revenu à vie par client de 4 850 \$, ce qui est un record dans le secteur.

En particulier, cette hausse dépasse de 19 pour cent celle de notre plus proche concurrent du secteur.

Si on associe ce résultat au niveau conservateur des dépenses en immobilisations, il en résultera un accroissement des flux de trésorerie pour les actionnaires.

Pour illustrer mes propos, la phase d'investissement liée à l'établissement de nos activités sans fil nationales a absorbé 1 milliard de dollars en espèces au cours de la période de trois ans s'échelonnant de 2000 à 2002.

Depuis 2003, les activités sans fil de TELUS se sont nettement orientées vers la phase de rentabilité.

De fait, vers la fin de 2006, le secteur du sans-fil de votre société a généré 3,6 milliards de dollars en flux de trésorerie.

Le secteur du sans-fil canadien est un vif succès caractérisé par l'innovation et la liberté de choix des consommateurs.

Depuis les débuts de ce secteur en 1985, les entreprises du sans-fil au Canada ont investi environ 20 milliards de dollars pour offrir de nouveaux services attrayants à 31 millions de Canadiens.

Manifestement, le fait de se fier le plus possible, dans ce secteur, aux forces du marché a produit l'un des modèles d'innovation et de croissance les plus réussis de l'économie canadienne au cours des 20 dernières années.

Effectivement, le secteur canadien du sans-fil offre un potentiel de croissance considérable.

Comme le marché du sans-fil canadien a commencé plusieurs années après celui des États-Unis, les observateurs du secteur prévoient que la pénétration du sans-fil continuera d'augmenter au Canada de 450 à 500 points de base chaque année, atteindre 70 pour cent d'ici 2009.

Pendant cette période, les analystes s'attendent à ce que le secteur du sans-fil canadien investisse 5 milliards de dollars de plus pour lancer une nouvelle technologie et offrir des services novateurs sur le marché.

Au Canada, le marché du sans-fil pourrait passer à plus de 5 millions de nouveaux clients au cours des 3 prochaines années.

Votre société est bien placée pour accaparer une part intéressante de ce marché en expansion grâce à nos solutions novatrices dans le sans-fil.

Pour illustrer mes propos, le réseau des données sans fil haute vitesse de prochaine génération de TELUS couvre maintenant plus de 50 régions partout au pays, rejoignant les deux tiers de la population canadienne.

[Cette initiative nationale comprend un investissement de 150 millions de dollars.]

Ici au Québec, en deux mille six, TELUS a investi dix millions de dollars pour étendre son réseau sans fil numérique dans plusieurs régions.

Je suis heureux d'annoncer que nous allons investir vingt-trois millions de dollars supplémentaires pour que trente nouvelles communautés bénéficient de notre réseau sans fil.

Mettant à profit le remarquable portefeuille SPARK de services mobiles de divertissement et de messagerie de TELUS, connu ici au Québec sous EUPHORIK, notre réseau sans fil haute vitesse offre une série de solutions vraiment différentes à valeur ajoutée pour les clients qui souhaitent *faire plus* avec leurs appareils cellulaires notamment :

- télécharger la musique numérique;
- jouer à des jeux vidéos interactifs en couleur;
- échanger des messages multimédias; et
- regarder 24 chaînes de télévision mobile.

Nous avons également lancé Repère-enfant, un nouveau service de repérage GPS, qui procure une plus grande sécurité et la tranquillité d'esprit aux parents.

Parmi la liste des nouvelles solutions sans fil, TELUS offrira cet été le Blackberry World Edition.

Ce nouvel appareil intègre les grandes capacités de transmission de données de TELUS et la couverture ARMC supérieure en Amérique du Nord auxquelles sont ajoutées les fonctionnalités GSM internationales afin de permettre à nos clients de demeurer branchés peu importe où ils se trouvent, que ce soit à la maison ou à l'étranger.

Le Blackberry World Edition offre une puissante combinaison d'outils de productivité et de capacités multimédias dans un appareil de conception nouvelle aux lignes pures.

De plus, TELUS a récemment lancé les services Amp'd Mobile qui constitue le 16<sup>e</sup> produit sans fil de marque sur la liste des Canadiens.

Amp'd vise le marché des jeunes adultes en offrant un contenu fait sur mesure et une interface unique qui permet aux consommateurs de personnaliser leurs préférences en matière de divertissement.

Amp'd est vraiment très différent, il s'agit de notre solution optimale. Ce produit s'avère un complément à la position de TELUS sur le marché; c'est notre nouvelle marque qui permettra de hausser les produits par client.

Des solutions novatrices comme celles-ci s'avèrent un catalyseur en faveur de la croissance continue du sans-fil, puisque le téléphone cellulaire devient de plus en plus le seul appareil sans lequel nous ne quittons jamais la maison.

J'ai le plaisir d'annoncer que le sans-fil poursuit son essor en 2007.

La croissance du secteur se poursuit en deux mille sept.

Nos résultats du premier trimestre publiés aujourd'hui démontrent de nouveau une croissance à deux chiffres des produits, du bénéfice d'exploitation et du nombre de clients.

Au cours du premier trimestre, TELUS a connu une croissance des produits de 13 pour cent, fondée sur une croissance de 12 pour cent du nombre de clients dans le sans-fil, ainsi qu'une augmentation de trois pour cent dans les produits moyens par client ou PMAA.

Il s'agit notamment du 17<sup>e</sup> trimestre consécutif affichant une croissance des PMAA. Ce résultat découle entièrement de la vigueur de nos nouvelles applications de transmission de données.

TELUS a aussi généré une augmentation de 17 pour cent du bénéfice d'exploitation dans le sans-fil et une hausse de cinq pour cent des flux de trésorerie, qui sont passés à 353 millions de dollars.

Nous continuons à investir dans ce marché à forte croissance et prévoyons accroître les dépenses en immobilisations dans le sans-fil au cours de l'exercice de 29 pour cent par rapport à l'exercice précédent.

De toute évidence, voici un autre trimestre affichant un rendement vigoureux du sans-fil chez TELUS.

Passons maintenant aux activités filaires.

L'accent mis par TELUS sur la réalisation d'une croissance rentable à partir des services de transmission de données et de l'expansion nationale au Québec et en

Ontario vise à atténuer les pressions inhérentes à la mondialisation du secteur qui sont exercées sur nos activités titulaires au chapitre des produits et de la marge bénéficiaire.

Votre entreprise fait face à la dynamique exigeante du secteur de trois façons :

Premièrement, nous stimulons l'accès au réseau à large bande sur nos marchés des consommateurs de l'Est du Québec, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, et utilisons cette plateforme de technologie de prochaine génération pour lancer des solutions novatrices, comme TELUS TV.

Deuxièmement, TELUS a une longueur d'avance au chapitre de l'offre des meilleures solutions de données dans leur catégorie sur des marchés choisis du secteur des entreprises et du secteur public au Canada, réalisant de nouveaux produits et une croissance rentable.

Ainsi, les activités filaires de TELUS au Québec et en Ontario prennent une importance considérable réalisant des produits de 950 millions de dollars, un bénéfice d'exploitation de 200 millions de dollars et des flux de trésorerie de 25 millions de dollars, soit une hausse marquée.

Finalement, TELUS mise sur le succès de nos programmes d'efficacité opérationnelle antérieurs en continuant de trouver des moyens pour améliorer l'efficience à l'échelle de l'organisation.

Au niveau des consommateurs, notre vaste clientèle des services Internet haute vitesse en pleine croissance forme la plateforme visée par la stratégie Ma Maison TELUS.

Partant d'un nombre de 84 000 clients en 2000, la croissance de la clientèle de TELUS s'est multipliée par 11 pour atteindre plus de 950 000 clients des services Internet haute vitesse aujourd'hui.

Nous comptons investir 600 millions de dollars de plus au cours des trois prochaines années pour agrandir et améliorer notre infrastructure à large bande dans l'Est du Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique.

Nous offrons présentement le service Internet haute vitesse dans plus de cent régions du Québec.

Grâce à des programmes de marketing novateurs, TELUS augmente le nombre de personnes se branchant à Internet haute vitesse et, ce faisant, accroît les compétences techniques de nos communautés rurales au Québec.

Nous améliorons ainsi les connaissances techniques de nos communautés rurales partout au Québec.

Cette plateforme enrichie alimente également notre croissance et appuie des services TELUS attrayants, comme les solutions de divertissement diffusées à la télévision et sur Internet.

Votre société poursuit le lancement de TELUS TV afin d'offrir une télévision entièrement numérique aux communautés en Alberta et en Colombie-Britannique et, plus récemment, dans l'Est du Québec.

TELUS TV offre des produits vraiment différents grâce à des nouvelles fonctionnalités prometteuses, un bon choix et l'excellence du service qui tient compte des préférences de nos clients.

À cette fin, votre société adopte une approche méthodique et se dote d'un nouveau marché grâce à l'innovation plutôt que selon une méthode à courte vue comme la réduction des prix.

Le secteur de la télévision constitue pour TELUS l'occasion de stimuler la croissance du placement des actionnaires futurs.

TELUS offre également des services par Internet, nouveaux et branchés, qui nous différencient de nos concurrents.

Je suis heureux d'annoncer que TELUS et la Ligue de hockey junior majeure du Québec ont conclu un partenariat pour présenter les parties de hockey sur Internet.

Effectivement, pour la première fois dans une ligue sportive nord-américaine, TELUS diffusera en exclusivité les matchs des principales équipes de hockey junior majeur du Québec en direct par Internet. Cela comprend 630 matchs au cours de la prochaine saison de hockey.

TELUS est la seule entreprise à offrir ce service au Québec.

Cette entente confirme notre engagement envers le sport amateur et soutient les jeunes athlètes du Canada.

Passons maintenant au marché des entreprises où TELUS tire profit de la croissance des secteurs clés, notamment le secteur public, les soins de santé, les services financiers et l'énergie.

Nos clients du secteur public comptent sur nous pour apporter des améliorations dans la prestation des services de santé, d'éducation, de sécurité publique ainsi que dans une multitude d'autres services aux citoyens du Canada.

Voilà pourquoi TELUS a réussi à conclure un important contrat de 140 millions de dollars avec le gouvernement de l'Ontario à qui nous fournirons des services de réseau entièrement gérés et des solutions en matière de sécurité, ce qui renforcera considérablement notre présence en Ontario.

En outre, TELUS s'est également assurée environ 60 % du marché sans fil du gouvernement fédéral à la suite d'un processus de soumission.

Mentionnons que ce contrat met en évidence l'importance que notre société retire de la transférabilité des numéros sans fil.

Nos clients du marché des entreprises comptent sur notre technologie pour accroître leurs bénéfices, réduire leurs coûts, améliorer leur service à la clientèle et atténuer les risques conformément à leurs objectifs.

Nous sommes fiers de nos réalisations au chapitre de la conception et de la mise en œuvre de solutions novatrices qui sont cruciales pour ces secteurs, ainsi que de l'aide que nous apportons à nos clients pour réaliser leurs objectifs.

Votre société a fait preuve *d'un leadership éclairé* qui a rapporté d'importantes économies de coûts et amélioré les services sociaux d'organisations du secteur public.

Par exemple, ici au Québec, votre société a mis en service des applications de libre-service pour les nouveaux parents qui ont recours au Régime québécois d'assurance-parental.

Grâce à la solution centre de contact géré par TELUS, les nouveaux parents peuvent avoir maintenant un accès à de l'aide financière facilement et en toute confidentialité.

De plus, notre association avec la Commission scolaire Marguerite-Bourgeois fait de votre société le fournisseur de services officiel de toutes les commissions scolaires de la grande région de Montréal et de Laval, offrant son soutien à plus de 650 écoles.

Grâce à notre réseau IP, les élèves peuvent utiliser des outils d'apprentissage en ligne et se brancher sur le monde.

De plus, TELUS a créé le *leadership éclairé* qui a apporté des solutions différenciées aux défis auxquels le secteur de la santé est confronté.

Grâce à la technologie et à l'envergure de TELUS, nous contribuons à la mise en œuvre d'efficacités dans les soins de santé régionalisés, à la réduction des coûts et à l'amélioration des soins offerts aux patients.

Par exemple, TELUS est la première au Canada à mettre sur le marché la Console intégrée au chevet du patient.

Cette technologie offre un accès sûr aux applications cliniques, ainsi qu'à des services de communication et de divertissement et des services Internet, au chevet même du patient.

Ici au Québec, TELUS offre des services uniques en collaboration avec la Régie de l'assurance maladie du Québec.

Cela permet d'harmoniser et de centraliser les renseignements sur les patients, d'assurer la sécurité des renseignements et de donner de meilleurs soins aux citoyens de la province.

TELUS a joué un rôle déterminant dans le soutien de l'établissement d'un réseau de soins de santé à l'échelle de la province depuis la première séance de télésanté qui a eu lieu il y a 15 ans entre Rimouski et la ville de Québec.

Aujourd'hui, grâce à la technologie IP de TELUS, votre société facilite les diagnostics et les soins des patients à distance partout au Québec.

TELUS permet aux patients des collectivités rurales et aux médecins des principaux centres urbains de se rejoindre sans engager de dépenses, sans perturbation et sans courir les risques associés au déplacement des malades.

TELUS a également démontré *un leadership éclairé* qui a permis d'établir nos solutions IP de pointe avec succès auprès de la Banque Laurentienne du Canada, d'Industrielle Alliance et des Services financiers Canadian Tire.

Ainsi, nous avons branché plus de 350 succursales et emplacements de l'Union canadienne partout au Canada grâce à notre réseau IP de pointe.

Nous offrons des solutions comme les services de vidéoconférence, de sécurité et de centre de contact, permettant à l'Union canadienne d'améliorer sa productivité et les services qu'elle offre à ses clients.

Chez Services financiers Canadian Tire, TELUS fournit une solution de TI totale qui comprend une application bancaire créative, un hébergement géré et un soutien 24 heures, sept jours sur sept aux utilisateurs.

Cela permet à TELUS et à Canadian Tire de répondre aux besoins des quatre millions de clients issus de cette relation.

Vraiment, nos solutions sont devenues le modèle à suivre en matière de communication pour le secteur des services financiers.

Notre réseau IP de pointe contribue également à la croissance de grandes entreprises établies au Québec.

Nous avons réussi à mettre en oeuvre nos solutions de réseau IP auprès de clients, comme Volvo Group North America, Dessau-Soprin et Rona.

Par exemple, nos solutions technologiques novatrices ont permis à Rona d'améliorer son efficacité et d'offrir un service à la clientèle de premier ordre dans ses 100 magasins partout au Canada.

D'ailleurs, cette année, TELUS a atteint un nouveau jalon avec la migration de plus de 250<sup>e</sup> entreprises clientes vers le réseau IP de pointe de TELUS.

À titre de comparaison, nos concurrents sont encore à leurs balbutiements au chapitre de la migration de leur clientèle vers leur technologie IP naissante.

Finalement, votre société a également fait preuve *d'un leadership éclairé* qui a propulsé TELUS au premier rang du secteur de l'énergie.

TELUS offre une infrastructure de communications clé en main aux camps de forage pétrolier éloignés ainsi que des applications cruciales à la mission pour entreprise, en axant des services innovateurs directement sur les besoins du secteur des ressources naturelles.

TELUS croit que l'innovation IP n'est pas réservée aux grandes entreprises.

Les petites entreprises clientes ont été mises au défi de se doter des avancées en technologie d'ordinaire dévolues aux grandes entreprises et TELUS répond en adaptant nos solutions IP aux besoins particuliers de ce marché.

La première solution en son genre au Canada, PrioritéPME de TELUS réunit tous les besoins en communications et en TI en un seul service facile à utiliser.

Cela comprend la messagerie courriel, la transmission mobile de la voix et des données, la sécurité, le bureau de secours et l'hébergement partagé, le tout en un simple forfait, une seule facture et un taux fixe par mois.

PrioritéPME est l'exemple parfait de notre promesse d'un future simple pour les petites entreprises au Canada.

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

Nous demeurons déterminés à produire une plus-value à long terme pour nos actionnaires et, de toute évidence, notre palmarès à cet égard est exemplaire.

Comme il est démontré ici, pour la période de trois ans allant de 2000 à 2002, TELUS a investi 1,1 milliard de dollars dans trois secteurs :

D'abord, dans la constitution de notre infrastructure de données haute vitesse dans l'Est du Québec et l'Ouest du Canada;

Ensuite, dans la constitution de nos plateformes nationales filaires et sans fil au Québec et en Ontario; et

Finalement, dans la constitution d'une structure de réduction des coûts pour l'avenir.

En 2006, la composition d'actifs de qualité de TELUS a généré d'importants flux de trésorerie de 1,6 milliard de dollars et, comme il est indiqué, de 5,2 milliards de dollars au total depuis 2003.

Ici au Québec, depuis deux mille, TELUS a investi presque quatre milliards de dollars.

Voici vraiment la preuve de notre engagement à investir au Québec et à nous positionner solidement dans le marché québécois.

TELUS continue à effectuer les placements nécessaires dans des secteurs clés qui favorisent l'évolution prometteuse de nos activités patrimoniales.

Contrairement à bon nombre de nos homologues, TELUS a augmenté nos dépenses en immobilisations pour 2007 d'un montant de 130 millions de dollars pour les faire passer à 1,75 milliard de dollars.

L'exposition importante et vraiment différente que nous tirons de nos flux de trésorerie provenant du sans-fil nous permet d'investir pour l'avenir autant dans nos activités sans fil que dans nos activités filaires, et permet ainsi à votre société de demeurer un modèle de croissance à long terme.

Soulignons que le volet filaire de nos activités, au cours du premier trimestre de 2007, a de nouveau démontré une forte stabilité dans un marché exigeant.

Effectivement, les produits et le bénéfice d'exploitation ont toujours connu une hausse, quoique légère, année après année.

Notons que les produits tirés de la transmission des données ont affiché une forte hausse de 11 pour cent, soutenue par la croissance d'Internet haute vitesse de 18 pour cent et nos services améliorés de transmission de données et d'hébergement.

Mais surtout, les flux de trésorerie se sont maintenus légèrement au-dessus des 200 millions de dollars.

Passons maintenant à un autre sujet important pour les investisseurs de TELUS.

Nous avons démontré depuis de nombreuses années notre engagement à établir un équilibre entre les intérêts de nos créanciers et ceux de nos actionnaires.

En ce qui concerne nos créanciers, TELUS est bien placée pour refinancer un endettement de 1,5 million de dollars venant à échéance le mois prochain, économisant ainsi à votre société 33 millions de dollars en frais d'intérêts annuels.

Votre société s'est engagée depuis fort longtemps et publiquement à remettre de l'argent comptant aux actionnaires et nous le faisons de deux façons :

D'abord en 2004, nous avons établi un modèle de croissance de dividendes par lequel les investisseurs peuvent clairement évaluer le potentiel des futures augmentations de dividendes.

TELUS a augmenté à trois reprises consécutives son dividende au cours des trois dernières années de 33, 38 et 36 pour cent respectivement.

Aujourd'hui, le conseil d'administration a de nouveau annoncé un dividende de trente-sept virgule cinq cents.

Ensuite, nous avons lancé trois offres publiques de rachat consécutives visant à racheter les actions de TELUS. De nombreuses sociétés annoncent ses programmes mais peu les exécutent.

Depuis 2004, TELUS a racheté près de 43 millions d'actions pour 2 milliards de dollars.

En fait, si nous poursuivons notre programme de rachat d'actions au même rythme que celui du premier trimestre, nous réduirons notre base d'actions de près de quatre pour cent d'ici la fin de 2007.

À titre de société de communication de pointe, TELUS souscrit au rôle de premier plan que nous jouons dans l'exécution de nos activités selon une responsabilité sociale.

Notre engagement inébranlable à être l'entreprise citoyenne numéro 1 du Canada se manifeste dans notre démarche visant à atteindre une croissance durable à long terme.

TELUS et les membres de notre équipe s'efforcent de mener les activités selon une démarche axée sur les pratiques en matière d'économie, d'environnement et de présence sociale durable.

Nous croyons également que pour réussir en affaire, nous devons « faire le bien dans les communautés où nous vivons et travaillons et que nous desservons ».

Depuis 2000, TELUS et les membres de notre équipe ont démontré nos valeurs d'entreprise en donnant bénévolement 1,7 million d'heures et en contribuant 91 millions de dollars aux organismes caritatifs partout au Canada. Cette apport comprend un montant de quinze millions de dollars ici au Québec.

En ce qui a trait à notre leadership environnemental, à compter de juin et en association avec la Fondation canadienne de l'arbre, TELUS plantera un arbre pour chaque téléphone cellulaire retourné dans le cadre de notre programme de recyclage.

Cette initiative apportera un changement positif dans les diverses communautés partout au Canada en réduisant les déchets et en contribuant à la création d'un futur simple et propre.

La vidéo suivante souligne notre engagement à devenir la société citoyenne numéro 1 du Canada

Regardons ensemble comment nous donnons où nous vivons.

Quelle preuve remarquable de la compassion et de l'engagement de TELUS... nous donnons où nous vivons.

Karen Radford joue un rôle de leadership clé dans la réalisation des initiatives d'investissement communautaire de TELUS.

Karen est membre de l'équipe TELUS au Québec et du comité d'investissement communautaire à Montréal mis sur pied par TELUS.

L'année dernière, Karen a été nommée membre de la liste « Top 40 under 40 » du Canada (les quarante Canadiens de moins de quarante ans les plus prometteurs) et pendant les trois dernières années, l'une des 100 femmes les plus puissantes au Canada.

Récemment, elle a été nommée femme de l'année par l'Association canadienne des femmes en communication.

Karen est un modèle à suivre pour notre TELUS, nos collectivités et les onze mille femmes de notre équipe, notamment les 2 000 femmes ici au Québec.

Je vais demander maintenant à Karen de nous décrire nos investissements communautaires ici au Québec.

Merci, Karen.

Nous vous remercions de l'excellent travail que vous accomplissez.

Je suis heureux que les efforts de TELUS nous aient mérité de gagner le respect de la communauté internationale.

En 2006, pour la sixième année consécutive, votre société a été la seule entreprise de télécommunication nord-américaine à faire partie de l'indice mondial Dow Jones Sustainability, qui souligne notre leadership économique, environnemental et social.

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

Je vous encourage à consulter un exemplaire du rapport sur la responsabilité sociale d'entreprise de TELUS en ligne.

Soulignons également que ce rapport a été classé au premier rang en Amérique du Nord par PRNews, journal de relations publiques de premier plan.

De plus, SustainAbility, une société en recherche du Royaume-Uni a classé le rapport de TELUS parmi l'un des 50 meilleurs au monde.

De plus, les membres, anciens et nouveaux, de notre équipe ont joué un rôle essentiel dans le succès de notre première journée nationale annuelle du bénévolat de TELUS, qui a eu lieu le 30 septembre 2006.

Ce jour-là, plus de 5 000 membres de l'équipe, de la parenté et des amis ont donné de leur temps et de leur énergie dans plus de 1 400 activités différentes de bénévolat partout au Canada, témoignant ainsi de notre engagement collectif visant à changer la vie de ceux qui sont moins fortunés.

Moi-même, j'ai eu le privilège de me joindre à Karen et à l'équipe de Montréal à la Mission Bon Accueil et à l'hôpital Sainte-Justine.

Cette expérience a été pour nous tous une leçon d'humilité.

Je suis extrêmement fier de la passion, de la participation de l'équipe de TELUS et de l'impact considérable qu'elle a sur les vies des Canadiens en ce jour en particulier qui fait maintenant partie de notre programme communautaire.

Cette année, la journée nationale du bénévolat de TELUS aura lieu le 29 septembre.

De toute évidence, les membres de notre équipe ont adopté sans hésiter la stratégie gagnante de TELUS axée sur une croissance durable et notre esprit communautaire. Il est à noter qu'ils représentent le douzième actionnaire de TELUS en importance détenant 6,6 millions d'actions.

Nous souhaitons la bienvenue aux membres de l'équipe du Québec.

J'aimerais qu'ils se lèvent et qu'on les applaudisse pour leur contribution exceptionnelle.

Merci.

Nous croyons qu'il est important de réduire l'incertitude de nos investisseurs en fixant des objectifs clairs et mesurables ou comme nous le disons chez TELUS « ce qui est mesuré est fait ».

Votre société a établi un palmarès enviable dans l'atteinte de nos objectifs financiers et d'exploitation.

Effectivement, au cours des six dernières années, TELUS a atteint ou dépassé 88 pour cent des 32 objectifs que nous nous étions fixés publiquement.

J'ai aussi le plaisir de vous annoncer que notre processus interne lié à l'information financière est totalement conforme aux strictes exigences de l'article 404 de la loi américaine intitulée *Sarbanes Oxley Act*.

Des parties indépendantes nous ont dit qu'il s'agit de la meilleure attestation dans sa catégorie, inspirant confiance aux parties concernées en ce qui a trait à l'intégrité de nos états financiers.

Passons maintenant aux priorités d'entreprise de TELUS pour 2007 qui ont été conçues pour garantir les succès ultérieurs de notre société.

Nos priorités sont les suivantes :

Premièrement, améliorer notre position de chef de file dans nos marchés des consommateurs, des entreprises et de gros;

Deuxièmement, favoriser l'amélioration de la productivité et de l'excellence du service;

Troisièmement, cultiver l'esprit d'équipe de TELUS et notre marque et exploiter les plus grands talents de l'industrie mondiale des communications.

Chez TELUS, nous mettons de l'avant une culture d'appartenance à l'entreprise en favorisant une approche centrée sur notre entreprise, notre clientèle, notre équipe et MA responsabilité.

Comme vous pouvez le voir, nous nous sommes fixés des objectifs de croissance audacieux pour 2007.

Les perspectives financières pour 2007 sont encore une fois nettement positives, affichant une hausse élevée à un chiffre des produits et du bénéfice d'exploitation et des prévisions de croissance à double chiffre du bénéfice par action.

Si nous nous fondons sur notre rendement antérieur et les comparaisons mondiales en notre faveur, nous sommes convaincus que TELUS est bien placée pour tirer profit de

l'essor que nous connaissons pour continuer à produire une plus-value en faveur des investisseurs au cours des années à venir.

Pendant que nous tentons d'atteindre nos cibles de l'exercice, cette diapositive démontre que nous avons commencé 2007 avec un excellent rendement financier au cours du premier trimestre.

Sous forme d'états consolidés, TELUS a affiché une forte croissance des produits de six pour cent, le bénéfice d'exploitation ayant augmenté de neuf pour cent pour passer à 938 millions de dollars.

Cela a été généré par une augmentation de 17 et de 11 pour cent dans les produits tirés du sans-fil et de la transmission de données, respectivement.

Le bénéfice par action a affiché une hausse remarquable de 50 %, pour passer à 90 cents l'action.

Laissez moi conclure par des observations comparant le rendement de notre société.

Le milieu exigeant des télécommunications dans lequel nous travaillons a nuit à de nombreuses sociétés de télécommunications titulaires partout dans le monde. Ces préjudices se sont répercutés sur leur croissance et leur valeur.

En revanche, comme il en ressort, au cours des quatre dernières années, TELUS a atteint un rendement se plaçant dans le quartile supérieur à l'échelle mondiale en ce qui a trait à la croissance des produits, du bénéfice d'exploitation et du BPA.

Alors que de nombreuses sociétés peuvent afficher de bons résultats au cours d'une année en particulier, il s'agit d'une toute autre question lorsqu'il faut conserver l'excellence du rendement pendant une longue période.

Votre société réussit justement à faire cela et a connu le meilleur rendement boursier parmi les 20 principales sociétés de télécommunications titulaires mondiales au cours des sept dernières années.

En bref, grâce à un leadership éclairé et à une exécution excellente en 2007 et au-delà, les investisseurs peuvent s'attendre à ce que TELUS vise à devenir le chef de file parmi ses homologues mondiaux. . . . à ce que TELUS demeure un chef de file mondial.

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

Grâce à son leadership et à ses réalisations exceptionnelles, l'équipe TELUS est prête pour les défis de deux mille sept et au-delà.

Laissez-moi céder ma place de nouveau à Brian.

-----

Merci Brian.

Permettez-moi de conclure avec un résumé des messages d'aujourd'hui adressés à nos investisseurs TELUS.

Notre engagement est simple et comporte trois volets.

D'abord, je vous promets de suivre notre stratégie gagnante en vue d'atteindre une croissance nationale dans les secteurs de la transmission de données et du sans-fil.

Deuxièmement, nous visons à exécuter nos priorités d'entreprise qui relèvent les défis et saisissent les occasions faisant partie de 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 verser des espèces aux actionnaires.

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