

**ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS DE
L'EXPLOITATION – RAPPORT ANNUEL 2003 – QUEBECOR INC.**

Quebecor inc. (« Quebecor » ou « la Compagnie ») est une société de communication présente en Amérique du Nord, en Europe, en Amérique latine et en Inde. Elle exploite ses activités par l'entremise de deux filiales :

- Quebecor World Inc. (« Quebecor World »), l'une des plus importantes entreprises d'imprimerie commerciale du monde ;
- Quebecor Média inc. (« Quebecor Média »), l'un des plus importants conglomérats de médias du Canada qui exerce ses activités dans les principaux secteurs suivants : Câblodistribution, Journaux, Télédiffusion, Loisir et divertissement, Télécommunications d'affaires, Intégration Web – Technologie et Internet – Portails.

SURVOL DE 2003

En 2003, la baisse du bénéfice d'exploitation de Quebecor World, attribuable à plusieurs facteurs dont la sévérité des conditions du marché dans le secteur des médias imprimés, a été en partie atténuée par la bonne performance de Quebecor Média, dont le bénéfice d'exploitation a augmenté de 9 %. La stratégie de développement à long terme de Quebecor, qui repose sur une saine diversification de ses actifs, a donc porté ses fruits lors du dernier exercice financier et devrait continuer de générer d'excellents résultats dans le futur.

L'année 2003 a été marquée par d'importantes réalisations chez Quebecor Média, notamment dans le secteur Câblodistribution, au chapitre de la croissance de la clientèle et des relations de travail. En effet, la filiale Vidéotron ltée (« Vidéotron ») a recruté, au cours du dernier exercice financier, 100 000 nouveaux clients à son service Internet par câble et 69 000 clients à la télévision numérique *illico*^{MC}, soit des hausses respectives de 33 % et 40 % par rapport à 2002. De plus, lors des six derniers mois de l'exercice 2003, Vidéotron a gagné pratiquement deux fois plus de clients à *illico*^{MC} qu'elle n'en a perdu à son service de télédistribution analogique, pour un gain net de 22 000 clients – le premier gain net depuis deux ans. Il faut souligner aussi en 2003 la fin du conflit de travail qui opposait Vidéotron à ses employés syndiqués des régions de Montréal et de Québec. À la suite de la signature de nouvelles conventions collectives, Vidéotron dispose maintenant d'une structure de coûts plus efficace et d'une flexibilité accrue dans la gestion de ses opérations.

Les refinancements de Vidéotron et de Corporation Sun Media (« Sun Media ») , réalisés à des conditions très avantageuses, constituent un autre fait saillant de l'exercice 2003. Ces deux opérations financières ont permis d'optimiser la structure de capital de Quebecor Média et de réduire les exigences à court terme de remboursement de dettes. Par suite de ces refinancements et sujet au maintien de certains ratios financiers, Vidéotron et Sun Media sont désormais en mesure de distribuer leurs liquidités excédentaires à Quebecor Média. De plus, les exigences combinées de remboursement de dettes bancaires des deux filiales ont été réduites à seulement 53,5 millions de dollars par année pour les quatre prochaines années. Dans la foulée de ces refinancements, les cotes de crédit corporatives accordées à Quebecor Média et à ses filiales Vidéotron et Sun Media ont été relevées d'un cran par l'agence Standard & Poor's pour s'établir toutes trois à BB-.

Enfin, le succès retentissant de *Star Académie*, une émission de variétés mettant en vedette de jeunes talents de la chanson, a permis à Groupe TVA inc. (« Groupe TVA ») de confirmer son avance sur le marché télévisuel québécois. L'émission a généré des cotes d'écoute supérieures à trois millions de téléspectateurs et des parts de marché qui ont atteint 83 % des heures d'écoute. Certains secteurs ont particulièrement bénéficié de ce phénomène médiatique : ventes records pour les hebdomadaires artistiques de Les Publications TVA Inc. (« Publications TVA »); revenus accrus pour Groupe Archambault inc. (« Groupe Archambault »), Musicor et Select qui ont été responsables de la production et de la distribution du CD de *Star Académie* ; croissance de la clientèle au service d'accès Internet haute vitesse de Vidéotron grâce à l'offre d'accès exclusif à des webcams sur le site de l'émission ; revenus additionnels pour le développement d'outils interactifs de vote et de vidéo pour Netgraphe inc. (« Netgraphe »). *Star Académie* a donc permis à Quebecor Média de mettre en valeur sa stratégie de convergence.

De son côté, Quebecor World a dû faire face à des conditions économiques très difficiles dans le secteur des médias imprimés. La faiblesse des dépenses de publicité et la surcapacité de production frappant ce secteur partout dans le monde ont entraîné une importante érosion des prix. Cet environnement défavorable a affecté les résultats de l'entreprise dans tous les domaines où elle exerce ses activités. Afin de composer avec les défis de l'industrie, la direction de Quebecor World a multiplié les initiatives pour maintenir et accroître ses volumes d'affaires, en plus d'accentuer ses mesures de réduction de coûts.

Dès le début de l'exercice et pendant toute l'année 2003, les nouvelles équipes de direction de Quebecor World ont adopté des mesures additionnelles de réduction de coûts, dont une compression générale des effectifs, la fermeture de quatre installations de moindre importance en Amérique du Nord, la consolidation de fonctions administratives, le réaménagement de certains bureaux de ventes à l'intérieur d'ateliers de production et la mise hors service d'actifs à rendement peu élevé. De plus, la filiale a tiré parti des taux d'intérêt moins élevés pour refinancer une partie de sa dette avec le produit d'une nouvelle émission de dette à long terme de

600,0 millions de dollars US. Ces mesures permettront à la filiale de réduire sa structure de coûts et de se positionner favorablement dès les premiers signes de raffermissement du marché de l'imprimé.

Il est à noter que la participation de Quebecor dans Quebecor World est passée de 33,14 à 33,65 % à la suite du rachat par cette dernière de 10 000 000 actions subalternes comportant droit de vote, en juin 2003.

Pour l'exercice 2003, Quebecor a généré des revenus de 11,22 milliards de dollars, comparativement à 12,06 milliards en 2002, en baisse de 7,0 %. Le bénéfice d'exploitation a atteint 1,58 milliard de dollars, en baisse de 394,5 millions. Le bénéfice net de Quebecor a totalisé 66,4 millions de dollars (1,03 \$ par action de base), comparativement à 83,2 millions de dollars (1,29 \$ par action de base) en 2002.

Les autres faits saillants de l'exercice 2003 de Quebecor et de ses filiales sont les suivants :

- Rachat des actions privilégiées détenues par Groupe Carlyle dans Vidéotron Télécom ltée (« Vidéotron Télécom ») pour une contrepartie représentant une valeur estimée à 125,0 millions de dollars à la clôture, ce qui a généré un gain de 153,7 millions, sans incidence fiscale.
- Remboursements totaux de dettes pour Quebecor Média de 549,0 millions de dollars en 2003 qui s'ajoutent aux remboursements de 215,0 millions effectués en 2002.
- Hausse de 39,8 millions de dollars (16,9 %) du bénéfice d'exploitation de Vidéotron qui a dégagé une marge bénéficiaire de 34,2 % en 2003, contre 30,2 % en 2002.
- Renforcement de la position de Sun Media dans ses marchés géographiques par des transactions d'achat et de vente d'entreprises.
- Parts de marché télévisuel de langue française de 32 % pour Groupe TVA selon les sondages BBM pour la saison d'automne 2003.
- Provisions pour rationalisation et dépréciation d'actifs au montant de 132,1 millions de dollars dans le secteur Imprimerie en 2003 : 1 769 postes ont été éliminés en 2003 et 503 autres postes seront abolis d'ici la fin du premier trimestre 2004 dans le cadre du programme adopté en 2003.

CHANGEMENTS DE CONVENTIONS COMPTABLES DANS LE SECTEUR CÂBLODISTRIBUTION

Au cours du quatrième trimestre de 2003, la Compagnie a modifié sa méthode de comptabilisation des ventes d'équipements aux abonnés et des coûts de rebranchement dans le secteur Câblodistribution. Jusqu'à la fin du troisième trimestre de 2003, les coûts des subventions accordées aux abonnés pour les équipements vendus étaient capitalisés puis amortis sur une période de trois ans selon la méthode de l'amortissement linéaire, tandis que les coûts de

rebranchement des abonnés étaient capitalisés par imputation aux immobilisations puis amortis sur une période de trois ou quatre ans selon la méthode de l'amortissement linéaire.

La Compagnie a changé ses conventions comptables de façon à ce que les coûts liés aux subventions accordées aux abonnés et les coûts de rebranchement soient passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Ces modifications, décrites plus en détail dans la section « Changements aux conventions comptables », ont été appliquées de façon rétroactive. L'incidence de ces changements sur les exercices terminés les 31 décembre 2003, 2002 et 2001 se résumant comme suit :

- Les revenus se sont accrus respectivement de 19,4, de 25,4 et de 10,9 millions de dollars.
- Le bénéfice d'exploitation a diminué de 42,2, de 37,7 et de 11,3 millions de dollars, respectivement.
- Le bénéfice net de 2003 et de 2002 a diminué respectivement de 7,9 et de 8,7 millions de dollars, et la perte nette de 2001 a augmenté de 2,9 millions.

La Compagnie a choisi d'effectuer ces changements de convention comptable au quatrième trimestre de 2003 conformément aux dispositions du chapitre 1506 du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés* (« ICCA ») intitulé « Modifications comptables ». Ce chapitre exige qu'une modification de convention comptable soit appliquée rétroactivement, sauf lorsque s'appliquent certaines conditions. Si la Compagnie n'avait pas effectué cette modification comptable en 2003, elle aurait dû la faire le 1^{er} janvier 2004 à la suite de l'adoption, à cette date, du nouveau chapitre 1100 du *Manuel de l'ICCA* intitulé « Principes comptables généralement reconnus ». Selon les dispositions du chapitre 1100, l'application de cette modification aurait été prospective, restreignant la comparabilité des résultats d'exploitation entre les exercices pour lesquels des conventions comptables différentes auraient été utilisées.

MODIFICATIONS À LA STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

Le 3 novembre 2003, la filiale du secteur Journaux, Sun Media, a conclu l'acquisition des actifs de presse de la société Annex Publishing & Printing Inc. pour une contrepartie en espèces de 34,2 millions de dollars. Cette entreprise, dont les activités sont concentrées dans le sud de l'Ontario, ajoute aux actifs de Sun Media deux quotidiens, neuf publications et une installation d'impression commerciale.

Au troisième trimestre 2003, les opérations de Le SuperClub Vidéotron ltée (« SuperClub Vidéotron »), qui étaient auparavant regroupées dans le secteur Loisir et divertissement, ont été transférées dans le secteur Câblodistribution. Afin de refléter ces changements, la Compagnie a réagencé les données des périodes antérieures de 2003, ainsi que les données correspondantes des exercices 2002 et 2001.

Le 24 juillet 2003, la Compagnie a augmenté sa participation de 50 à 100 % dans Les Éditions CEC inc. du secteur Loisir et divertissement, pour une contrepartie en espèces de 15,0 millions de dollars.

Au mois de mai 2003, Sun Media a conclu la vente de ses intérêts dans les entreprises qu'elle exploitait en Floride, aux États-Unis, et en Colombie-Britannique, pour une contrepartie en espèces de 22,4 millions de dollars. Ces transactions visaient à recentrer les activités de la filiale dans les marchés géographiques canadiens où elle est déjà solidement implantée.

Le 14 mars 2003, Nurun inc. (« Nurun ») a cédé sa participation dans Nurun Technologie S.A pour une contrepartie en espèces de 0,3 million de dollars.

Conformément aux nouvelles recommandations du chapitre 3475 « Sortie d'actifs à long terme et abandon d'activités » du *Manuel de l'ICCA*, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie des secteurs Journaux et Intégration Web – Technologie, pour les périodes antérieures à 2003 et les données correspondantes des exercices 2002 et 2001, ont été réagencés. Ce réagencement fait en sorte de présenter aux états des résultats et des flux de trésorerie, sous un poste distinct lié aux activités abandonnées, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie des entreprises vendues.

En mars et en mai 2003, Quebecor World a acquis respectivement des participations minoritaires en Espagne et en Amérique du Nord pour des contreparties en espèces de 7,5 millions de dollars US.

Au mois de mai 2002, à la suite de la vente de Publicor par Quebecor Média à Groupe TVA, tous les magazines du groupe ont été rassemblés sous Publications TVA. Cette initiative a permis à Publications TVA de consolider son leadership au premier rang des groupes de presse magazine du Québec.

En mars 2002, Quebecor World a acquis la totalité des actions émises et en circulation de European Graphic Group S.A., filiale de Hachette Filipacchi Médias, en France, pour une contrepartie en espèces de 3,3 millions de dollars US.

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2002, Quebecor World a aussi acquis des participations minoritaires en Amérique du Nord et en Europe, pour une contrepartie en espèces de 4,5 millions de dollars US.

La part des résultats de certaines filiales revenant à Quebecor a varié au cours des trois dernières années. La part des résultats de Quebecor World revenant à Quebecor qui se chiffrait à 38,46 % au 1^{er} janvier 2001 n'a pas varié de façon significative en 2001 puisqu'elle représentait 38,32 %

au 31 décembre 2001. En 2002, le niveau de participation dans Quebecor World a été réduit par suite de la vente de 6,8 millions d'actions subalternes, pour s'établir à 33,24 % au 31 décembre 2002. À la fin de 2003, la participation de Quebecor dans Quebecor World s'établissait à 35,55 %, reflétant principalement l'impact du rachat par Quebecor World, en juin 2003, de 10 000 000 actions subalternes pour fins d'annulation.

En octobre 2000, Quebecor cédait une participation de 45,28 % de Quebecor Média à Capital Communications CDP et conservait donc une participation de 54,72 %, qui est demeurée stable jusqu'au 31 décembre 2003. La participation de Quebecor aux résultats de Nurun, qui s'établissait à 31,45 % au 1^{er} janvier 2001, n'a pas varié de façon significative puisqu'elle se situait à 32,15 % au 31 décembre 2003. La participation aux résultats par Quebecor dans Sun Media, qui était de 38,30 % en janvier 2001, avait augmenté à 54,72 % au 31 décembre 2001 par suite du rachat des actionnaires minoritaires de cette filiale, pour demeurer à ce niveau jusqu'au 31 décembre 2003. La part de Quebecor dans les résultats de Netgraphe, qui est passée de 21,75 % à 41,20 % le 6 mars 2001 à la suite de la vente des actifs de CANOE en échange d'actions de cette filiale, s'établissait à 41,29 % au 31 décembre 2003.

Quebecor possède des positions de contrôle directes et indirectes dans cinq sociétés ouvertes. Au 31 décembre 2003, la part que Quebecor contrôlait directement ou indirectement dans les droits de vote de Quebecor World Inc., Nurun inc., Groupe TVA inc., Netgraphe inc. et Solutions Mindready inc. (« Solutions Mindready ») s'établissait respectivement à 84,55 %, 57,26 %, 99,91 %, 97,75 % et 80,95 %.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Dans son analyse des résultats d'exploitation, la Compagnie définit le bénéfice ou la perte d'exploitation comme étant le bénéfice ou la perte avant l'amortissement (y compris l'amortissement des incitatifs à la clientèle reportés), les frais financiers, les provisions pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres frais, les charges de rémunération non monétaire, les radiations de l'écart d'acquisition, les gains ou pertes sur vente d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'un placement de portefeuille, le gain sur dilution par suite d'émission de capital-actions par des filiales, le gain net sur refinancement de dettes et sur rachat d'actions privilégiées d'une filiale, et les impôts sur le bénéfice. Sont également exclus du calcul du bénéfice ou de la perte d'exploitation la participation aux résultats de filiales non consolidées, les dividendes sur actions privilégiées de filiales, la part des actionnaires sans contrôle et les résultats liés aux activités abandonnées. À compter du troisième trimestre 2003, la charge d'amortissement des vidéocassettes de la filiale SuperClub Vidéotron, qui était auparavant inscrite dans les charges d'amortissement, a été reclassée dans le coût des ventes. Le bénéfice d'exploitation pour les périodes antérieures de 2003 et pour les données correspondantes des exercices 2002 et 2001 a été reclassé afin de refléter ce changement.

Le bénéfice ou la perte d'exploitation, tel que décrit ci-dessus, n'est pas une mesure des résultats définie conformément aux principes comptables généralement reconnus. Ce n'est pas non plus une mesure destinée à remplacer d'autres outils d'évaluation de la performance financière ou l'état des flux de trésorerie comme indicateur de liquidité. Cette mesure ne représente pas les fonds disponibles pour le service de la dette, le paiement de dividendes, le réinvestissement ou d'autres utilisations discrétionnaires, et ne devrait pas être considérée isolément ou comme substitut aux autres mesures de performance calculées selon les principes comptables généralement reconnus. Le bénéfice ou la perte d'exploitation est utilisé par la Compagnie parce que la direction estime qu'il s'agit d'un instrument utile d'évaluation de la performance. Le bénéfice ou la perte d'exploitation est un outil fréquemment utilisé par les membres de la communauté financière pour analyser et comparer la performance d'entreprises dans les secteurs où la Compagnie est active. Signalons que la définition du bénéfice ou de la perte d'exploitation adoptée par la Compagnie peut différer de celle d'autres entreprises.

La Compagnie mesure sa performance au plan des liquidités en utilisant le calcul des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation, qui représentent les fonds disponibles pour les acquisitions d'entreprises, les dividendes sur actions privilégiées et les remboursements de titres d'emprunts à long terme. Ce calcul n'est pas une mesure des résultats définie conformément aux principes comptables généralement reconnus. Ce n'est pas non plus une mesure destinée à remplacer d'autres outils d'évaluation de la performance financière ou l'état des flux de trésorerie comme indicateur de liquidité. Précisons enfin que la définition des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation adoptée par la Compagnie peut différer de celle d'autres entreprises.

COMPARAISON DES EXERCICES FINANCIERS 2003 ET 2002

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2003, Quebecor a enregistré des revenus de 11,22 milliards de dollars, comparativement à 12,06 milliards en 2002, soit une baisse de 7,0 %. Cette diminution est entièrement attribuable à l'impact défavorable de la conversion en dollars canadiens des revenus de la filiale Quebecor World.

Les revenus de Quebecor World ont affiché une hausse de 119,8 millions de dollars US en 2003, incluant l'impact favorable dû à la conversion en dollars US des autres devises pour un montant total de 260,8 millions US et l'effet de l'acquisition des éléments d'actif d'entreprises pour un montant de 24,1 millions US. En excluant ces facteurs favorables, les revenus du secteur Imprimerie ont diminué en 2003, et ce, en dépit de l'accroissement général des volumes, reflétant ainsi les pressions à la baisse sur les prix.

En 2003, les revenus de Quebecor Média ont enregistré une hausse de 41,7 millions de dollars, qui s'explique principalement par la croissance des revenus des secteurs Câblodistribution (24,0 millions), Télédiffusion (17,5 millions) et Journaux (14,3 millions). Ces hausses ont été contrebalancées en partie par les diminutions de revenus dans les secteurs Télécommunications d'affaires et Intégration Web – Technologie.

Pour l'exercice 2003, le bénéfice d'exploitation de Quebecor s'est élevé à 1,58 milliard de dollars, contre 1,98 milliard lors de l'exercice précédent, soit une baisse de 394,5 millions.

En 2003, le bénéfice d'exploitation de la filiale Quebecor World a diminué de 208,6 millions de dollars US (440,1 millions de dollars CA en tenant compte de l'impact de la conversion) pour s'établir à 689,8 millions US (970,3 millions de dollars CA). Les pressions à la baisse sur les prix, la diminution de l'utilisation de la capacité de production et les charges spécifiques totalisant 78,8 millions de dollars US ont contribué à la réduction du bénéfice d'exploitation.

Par ailleurs, Quebecor Média a affiché une progression de 9,0 % (50,7 millions de dollars) de son bénéfice d'exploitation qui s'est établi à 611,7 millions. La performance de Quebecor Média résulte surtout de la hausse de 39,8 millions de dollars (16,9 %) du bénéfice d'exploitation du secteur Câblodistribution, ainsi que de l'amélioration des résultats des secteurs Intégration Web – Technologie, Journaux, Internet – Portails et Télédiffusion. Ces écarts favorables ont été partiellement compensés par la baisse du bénéfice d'exploitation du secteur Télécommunications d'affaires.

En 2003, le bénéfice net de Quebecor a atteint 66,4 millions de dollars (1,03 \$ par action de base), contre un bénéfice net de 83,2 millions de dollars (1,29 \$ par action de base) en 2002.

Quebecor World a enregistré une perte nette de 31,4 millions de dollars US en 2003, comparativement à un bénéfice net de 279,3 millions US en 2002, soit un écart défavorable de 310,7 millions US. Exprimé en dollars canadiens, cet écart sur le bénéfice net de la filiale représente un montant défavorable de 473,7 millions de dollars, ou 180,1 millions après la part des actionnaires sans contrôle. La diminution du bénéfice net de la filiale s'explique par la baisse du bénéfice d'exploitation, par l'inscription d'une charge au titre de dépréciation d'actifs, dépenses de réorganisation et autres frais de 98,3 millions de dollars US (comparativement à 19,6 millions US en 2002), par des ajustements totalisant 53,0 millions US qui ont eu pour effet d'augmenter la charge d'impôts sur le revenu et par une charge sur refinancement de dette de 30,2 millions US réalisé en 2003.

Le bénéfice net de Quebecor Média a augmenté de 433,7 millions de dollars en 2003, ou 237,3 millions après la part des actionnaires sans contrôle. La hausse s'explique principalement par la progression du bénéfice d'exploitation, par l'inscription d'un gain net au montant de

144,1 millions de dollars sur règlement de dette et rachat des actions privilégiées d'une filiale, ainsi que par la baisse des frais financiers, des provisions pour rationalisation et charges spéciales et des impôts sur le revenu. De plus, cette filiale avait comptabilisé une radiation de l'écart d'acquisition de 187,0 millions en 2002.

Quebecor avait réalisé en 2002 des gains sur vente d'entreprises, d'actions de filiales et d'un placement de portefeuille de 91,2 millions de dollars, dont 67,4 millions pour la vente d'actions subalternes de Quebecor World et 20,0 millions pour la vente de sa participation dans TQS inc.

Les charges d'amortissement consolidées ont été réduites de 753,5 à 731,9 millions de dollars entre 2002 et 2003. La hausse de la charge d'amortissement de Quebecor World, attribuable à de nouvelles dépenses d'immobilisation, y compris l'acquisition de presses faisant auparavant l'objet de contrats de location-exploitation, a été plus que compensée par l'effet de la conversion des devises.

Les frais financiers consolidés ont diminué de 19,9 millions de dollars en 2003, passant de 624,9 à 605,0 millions. Cette réduction provient de la baisse du niveau de l'endettement de Quebecor Média. La hausse des frais financiers de Quebecor World a été compensée par l'impact favorable de la conversion des devises en dollars canadiens.

Parmi les éléments ayant affecté le bénéfice net consolidé, mentionnons aussi les provisions pour rationalisation d'activités d'exploitation, dépréciation d'actifs, autres frais et charges spéciales qui ont totalisé 133,7 millions de dollars en 2003, dont la provision de 132,1 millions (98,3 millions US) dans le secteur Imprimerie. En 2002, la Compagnie avait inscrit des provisions pour rationalisation d'un montant total de 40,4 millions de dollars dans les secteurs Imprimerie (29,2 millions ou 19,6 millions US), Journaux (2,2 millions), Télédiffusion (3,0 millions), Télécommunications d'affaires (1,4 million) et Intégration Web – Technologie (4,6 millions). Elle avait aussi effectué des dévaluations de placements temporaires et d'autres éléments d'actif au montant total de 22,3 millions de dollars. De plus, le secteur Intégration Web – Technologie de Quebecor Média avait comptabilisé une charge de rémunération non monétaire de 5,7 millions de dollars relative aux actions sujettes à des ententes d'entiercement avec des actionnaires/vendeurs de certaines entreprises acquises.

La Compagnie avait adopté en 2002 les nouvelles recommandations du chapitre 3062 du *Manuel de l'ICCA* portant sur l'écart d'acquisition et inscrit aux résultats une charge de 187,0 millions de dollars découlant de la perte de valeur estimée de l'écart d'acquisition pour les secteurs Câblodistribution (68,0 millions), Télécommunications d'affaires (107,6 millions), Intégration Web – Technologie (8,9 millions) et Internet – Portails (2,5 millions).

Sur une base consolidée, le montant du gain net de 104,4 millions de dollars sur règlement de dettes et sur rachat des actions privilégiées d'une filiale, réalisés en 2003, comprends le gain net de 144,1 millions réalisé dans Quebecor Média, partiellement contrebalancé par la perte de 39,7 millions (30,2 millions US) dans Quebecor World. Le gain net dans Quebecor Média comprend un montant de 153,7 millions, sans incidence fiscale, inscrit à la suite du rachat des actions privilégiées qui étaient détenues par Groupe Carlyle dans Vidéotron Télécom, un gain de 7,5 millions obtenu lors du refinancement de Sun Media et une perte de 17,1 millions inscrite lors du refinancement de Vidéotron. La perte de 39,7 millions de dollars de Quebecor World a été inscrite par cette filiale dans le cadre du refinancement de ses dettes.

Pour analyser la charge d'impôts sur le revenu, le gain de 153,7 millions de dollars réalisé sans incidence fiscale à la suite du rachat des actions privilégiées qui étaient détenues par Groupe Carlyle doit être exclu du bénéfice avant impôts sur le bénéfice consolidé. De plus, la charge d'impôts sur le bénéfice consolidé inclut la charge de 69,7 millions de dollars (53,0 millions US) inscrite par Quebecor World et relative à des ajustement du taux moyen d'imposition qui s'applique aux écarts temporaires cumulatifs des différents États américains pour un montant de 28,0 millions US et par une charge additionnelle de 25,0 millions US résultant d'un changement dans les prévisions à l'égard du recouvrement des éléments d'actif et de passif d'impôts d'exercices antérieurs. Cette charge de Quebecor World a été compensée par l'impact de la reconnaissance d'avantages fiscaux relatifs à des pertes fiscales d'exploitation qui étaient auparavant non enregistrées, dont 45,4 millions de dollars de recouvrement comptabilisé dans Quebecor Média et 18,2 millions inscrit au niveau corporatif de Quebecor. Cette reconnaissance reflète un changement dans les prévisions à l'égard du recouvrement de ces avantages fiscaux.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

Imprimerie

Quebecor World Inc. est l'une des plus importantes sociétés de services médias imprimés commerciaux du monde. L'entreprise est un chef de file dans la plupart de ses créneaux d'expertise et marchés géographiques grâce à ses acquisitions stratégiques, à ses investissements dans des technologies d'avant-garde et à son engagement visant à établir des partenariats à long terme avec sa clientèle. La filiale possède des installations dans 17 pays.

Les résultats de Quebecor World pour l'exercice 2003 ont été affectés par les conditions économiques très difficiles dans le secteur des médias imprimés. La faiblesse des dépenses publicitaires et la capacité excédentaire à l'échelle mondiale ont entraîné une importante érosion des prix dans l'ensemble des secteurs d'activité de la filiale.

Pour relever les défis posés par ce contexte, la direction a adopté une stratégie visant à maintenir et à accroître les volumes existants, ainsi qu'à tout mettre en œuvre pour contrôler les coûts. Quebecor World a donc choisi d'aborder avec audace les marchés, stratégie qui s'est traduit par une augmentation des volumes grâce à des renouvellements de contrats et à l'obtention de contrats auprès de nouveaux clients à des prix concurrentiels. Afin d'atténuer la diminution des prix, la filiale a continué à miser sur la réduction et le contrôle de tous ses éléments de coûts.

Au début de 2003 et durant tout l'exercice, les nouvelles équipes de direction de Quebecor World ont procédé à un examen exhaustif des activités de la filiale. À l'issue de son examen, la direction a établi des mesures de réorganisation supplémentaires afin de composer avec l'environnement concurrentiel. Ces mesures visaient une compression générale des effectifs à l'échelle de Quebecor World, la fermeture de quatre installations de moindre envergure en Amérique du Nord et la mise hors service d'éléments d'actif à rendement peu élevé.

En outre, des progrès ont été réalisés au chapitre de la rationalisation des effectifs et de la réduction des frais généraux grâce au regroupement des fonctions administratives et du réaménagement de certains bureaux de vente dans les ateliers de production. Afin de réduire davantage ses coûts, Quebecor World a tiré parti des taux d'intérêt moins élevés pour refinancer une partie de sa dette avec le produit d'une nouvelle émission de dette à long terme de 600,0 millions de dollars US.

L'application de ces mesures se traduira par une réduction de la base de coûts de Quebecor World, ce qui aura un effet bénéfique lorsque les marchés se redresseront.

Pour l'exercice 2003, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 6,39 milliards de dollars US, en hausse de 119,8 millions US (1,9 %) par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique essentiellement par l'effet favorable des fluctuations des devises et par l'acquisition des éléments d'actif d'imprimerie de Hachette Filipacchi Médias. En excluant ces facteurs, les revenus ont enregistré une baisse, et ce, malgré l'accroissement des volumes, reflétant ainsi la pression exercée sur les prix dans l'ensemble des groupes d'exploitation.

Le bénéfice d'exploitation de Quebecor World a atteint 689,8 millions de dollars US en 2003, par rapport à 898,4 millions US en 2002, une diminution de 208,6 millions US. Cette baisse témoigne de la diminution de l'utilisation de la capacité de production, des pressions exercées sur les prix, des contrecoups de la hausse des charges de retraite ainsi que des frais liés aux services publics et aux soins de santé. Le bénéfice d'exploitation de la filiale a également été réduit par des charges spécifiques de 78,8 millions de dollars US, dont 58,4 millions US en Amérique du Nord. Ce dernier montant inclut un ajustement (15 millions de dollars US) dû à la croissance rapide et aux problèmes liés aux systèmes survenus dans le groupe Logistique en Amérique du Nord, une provision pour créances douteuses (16,0 millions US) et une provision

au titre de contrats de location (9,3 millions US). Les charges spécifiques ont atteint respectivement 8,0 et 6,1 millions de dollars US en Amérique latine et en Europe.

Les frais de vente, frais généraux et administratifs ont augmenté de 29,4 millions de dollars US pour s'établir à 536,4 millions US. En excluant les charges spécifiques et l'effet des fluctuations des devises totalisant 60,9 millions de dollars US, les frais de vente, frais généraux et administratifs ont été réduits de 31,5 millions US (6,2 %). Cette amélioration est attribuable à la compression des effectifs et à d'autres mesures de réduction de coûts, et ce, malgré l'augmentation des charges liées aux avantages sociaux.

Quebecor World a inscrit en 2003 une charge au titre de la dépréciation d'actif, dépenses de réorganisation et autres frais de 98,3 millions de dollars US, qui comprend des charges hors caisse de 60,4 millions de dollars US et des charges au comptant de 37,9 millions US. Les charges hors caisse comprennent principalement un montant de 54,4 millions US pour la dépréciation d'actifs moins performants rendue nécessaire par les capacités excédentaires et la décision de ne pas réaffecter ces actifs. Les charges au comptant consistent surtout en des frais de réorganisation en vertu des initiatives adoptées en 2003 pour l'élimination de 1 769 emplois au cours du dernier exercice et de 503 emplois additionnels au cours du premier trimestre 2004. Depuis 2001, l'ensemble des initiatives de réduction de main-d'œuvre a signifié la suppression de 5 730 emplois chez Quebecor World.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World se sont établis à 8,96 milliards de dollars en 2003, en baisse de 883,3 millions. Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 970,3 millions de dollars, soit une réduction de 440,1 millions par rapport à l'exercice 2002. L'impact défavorable du taux de change a amplifié la baisse des revenus et du bénéfice d'exploitation.

En Amérique du Nord, l'érosion des prix a été le principal facteur responsable de la baisse des revenus, du bénéfice d'exploitation et des marges bénéficiaires en 2003.

Des diminutions de 3,0 % des revenus ont été enregistrées dans le groupe des magazines et des catalogues, en raison de l'érosion des prix et de la baisse des volumes causée par la faiblesse du secteur des magazines. Ce groupe, le plus important de la filiale en termes de revenus, est parvenu à négocier des prolongations ou à conclure de nouveaux contrats avec plusieurs clients importants dont Viacom, Denis Publishing, Bauer, Vicking, Office Depot, Avon, Williams-Sonoma et Ethan Allen.

Le groupe des livres et des annuaires, qui ont combiné leurs activités en 2003 afin de maximiser leur efficacité, a subi une baisse de revenus de 8,2 %, causée par une forte concurrence sur les prix. Dans le marché des annuaires, la filiale a réalisé des hausses de volumes d'affaires en recrutant de nouveaux éditeurs indépendants.

Par ailleurs, des augmentations de revenus ont été enregistrées dans les groupes des services logistiques (+31 %), des encarts publicitaires (+3 %) et des produits commerciaux et du publipostage (+2 %). Malgré une concurrence féroce, le groupe des encarts publicitaires a augmenté son volume d'affaires auprès de clients prestigieux tels que Staples, Office Depot, Home Depot et JC Penney.

Toutes les composantes de Quebecor World en Amérique du Nord ont concentré leurs efforts en 2003 sur le contrôle et la réduction des coûts, et les effectifs ont été réduits dans la majorité des groupes.

En Europe, les revenus ont augmenté de 14,8 % en raison surtout de l'effet favorable des fluctuations des devises et de l'impact de l'acquisition des éléments d'actif d'impression de Hachette Filipacchi Médias. L'effet des réductions de prix a été plus que compensé par ces écarts favorables. Les opérations européennes de Quebecor World ont affiché une bonne performance, particulièrement les ateliers situés en Grande-Bretagne, en Belgique et en Autriche. En excluant l'effet des fluctuations des devises, les revenus des activités françaises ont diminué de 1,2 %. L'entreprise a poursuivi ses efforts de réduction des dépenses administratives dans ce pays.

En Amérique latine, les revenus ont diminué de 3,8 % en 2003. Les prix ont été affectés par les surcapacités de production, les pressions économiques et la dévaluation des devises locales. Les volumes de production ont toutefois augmenté de 13 % et ont connu des hausses dans tous les pays, à l'exception des installations de Recife, au Brésil. Afin de s'adapter aux conditions sévères de ces marchés, Quebecor World a réduit de 18 % ses effectifs dans cette région du globe.

En 2003, Quebecor World a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 183,3 millions de dollars US, comparativement à 319,8 millions US en 2002 et 287,2 millions en 2001 (*voir le tableau 1*). La baisse de 2003 par rapport à 2002 s'explique principalement par la diminution du bénéfice net et par des dépenses en immobilisations plus élevées en 2003, compensées par l'écart favorable de la variation des actifs et des passifs d'exploitation lorsque 2003 est comparée à 2002. La hausse des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 2001 à 2002 est attribuable à l'amélioration du bénéfice net, à la baisse des dépenses en immobilisation, compensée par l'effet de la variation négative en 2002 des éléments d'actif et de passif d'exploitation.

Tableau 1
Imprimerie
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation
(en millions de dollars US)

	2003	2002	2001
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit :	449,7	679,4	531,9
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	11,6	(166,0)	44,6
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	461,3	513,4	576,5
Dividendes sur les actions privilégiées	(37,7)	(36,2)	(20,5)
Acquisition d'immobilisations	(243,1)	(184,5)	(278,3)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	2,8	27,1	9,5
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	183,3	319,8	287,2

Câblodistribution

Vidéotron ltée, une filiale à part entière de Quebecor Média, est le plus important câblodistributeur du Québec et le troisième du Canada. Son réseau à la fine pointe de la technologie, qui rejoint 2,3 millions de résidences, lui permet de desservir approximativement 1,4 million de clients, dont 240 000 à son service de télévision numérique *illico*^{MC}. En outre, l'entreprise est active dans le domaine du développement multimédia interactif et des services d'accès Internet, où elle compte 406 000 clients à l'accès haute vitesse par modem câble et 29 000 à l'accès téléphonique. De plus, elle est présente dans la location et la vente au détail de DVD, de jeux vidéo et de vidéocassettes sous sa bannière Le SuperClub Vidéotron.

En 2003, Vidéotron a enregistré des revenus de 805,0 millions de dollars, contre 781,0 millions lors de l'exercice précédent, pour une croissance de 24,0 millions (3,1 %). Au cours de l'exercice, les services d'accès Internet et de télédistribution numérique *illico*^{MC} ont généré des hausses importantes de revenus, soit de 47,8 et 26,7 millions de dollars respectivement, ou des taux de croissance de 35 % et 51 %. Ces augmentations ont plus que compensé la baisse des revenus provenant de la télédistribution analogique et des autres services, dont les revenus de location et d'installation. De son côté, SuperClub Vidéotron a vu ses revenus croître de 5,5 % pour totaliser 40,4 millions de dollars, particulièrement en raison de la hausse des ventes au détail en magasin et de l'augmentation des revenus des boutiques de jeux.

Au sein de Vidéotron, la progression des revenus des services Internet et de télédistribution numérique *illico*^{MC} s'explique surtout par une augmentation de la clientèle, résultat du succès des nouvelles stratégies de mise en marché de produits à valeur ajoutée, combinée à une majoration des tarifs. En 2003, le nombre de clients au service Internet par câble s'est accru de 33 %, passant de 306 000 à 406 000, soit une hausse de 100 000. Cette performance est supérieure à la hausse de 77 000 clients réalisée en 2002. Au 31 décembre 2003, *illico*^{MC} desservait 240 000 clients, contre 171 000 à la même date en 2002, pour une progression de 40 %, ou 69 000 clients. Ce chiffre marque aussi une amélioration par rapport à l'année 2002 où 57 000 nouveaux clients avaient été recrutés.

Tandis que Vidéotron recrutait 69 000 nouveaux clients à *illico*^{MC} en 2003, elle en perdait 76 000 à son service de télédistribution analogique, pour une diminution nette de 7 000 clients, soit une nette amélioration par rapport à la perte nette de 79 000 clients subie en 2002. La performance de Vidéotron au cours des deux derniers trimestres de 2003 mérite également d'être soulignée. En effet, lors des troisième et quatrième trimestres de 2003, Vidéotron a enregistré une croissance nette de sa clientèle à ses services de télédistribution et il s'agissait des premiers gains nets de clientèle à ces services depuis le troisième trimestre de l'exercice 2001, soit depuis deux ans. En fait, pour les six derniers mois de l'exercice 2003, Vidéotron a gagné presque deux fois plus de clients à *illico*^{MC} (46 000) qu'elle en a perdu à son service de télédistribution analogique (24 000), pour un gain net de 22 000 clients.

Au cours de l'exercice, Vidéotron a déployé avec succès son service de vidéo sur demande, désormais accessible à plus de 90 % des clients du territoire desservi par l'entreprise, mettant ainsi pleinement à profit les capacités bidirectionnelles de son réseau. Ce service interactif, que Vidéotron a été la première à lancer à grande échelle au Québec en 2003, procure à la clientèle un accès à plusieurs centaines de films et d'événements spéciaux. Ce produit novateur devrait stimuler le développement du service *illico*^{MC} en le différenciant des services offerts par la concurrence.

Le revenu mensuel net moyen par client de Vidéotron a marqué une croissance de 7,3 % pour se fixer à 43,40 \$ au 31 décembre 2003, contre 40,45 \$ un an plus tôt.

Le secteur Câblodistribution a enregistré un bénéfice d'exploitation totalisant 275,3 millions de dollars en 2003, en hausse de 39,8 millions (16,9 %) sur les 235,5 millions en 2002. Cette hausse s'explique surtout par la croissance de la clientèle au service d'accès Internet haute vitesse et à *illico*^{MC}, par l'augmentation des tarifs des services Internet et par l'impact favorable sur la marge brute de la renégociation de l'entente de services avec Vidéotron Télécom. Elle provient aussi de la comptabilisation, en 2002, de coûts de 18,5 millions de dollars relatifs au conflit de travail, qui avaient toutefois été partiellement compensés par l'encaissement d'un remboursement de 8,3 millions de la taxe foncière sur les réseaux. Enfin, cette hausse est aussi attribuable au

règlement favorable de litiges sur les redevances et à la réduction des autres frais d'exploitation. Toutes ces bonnes performances enregistrées en 2003 ont été en partie contrebalancées par l'effet sur le bénéfice d'exploitation de la baisse des revenus des services de télédistribution analogique, des revenus de location et d'installation, ainsi que par l'impact défavorable du changement de politique de capitalisation.

Pour sa part, le bénéfice d'exploitation de SuperClub Vidéotron a progressé de 4,5 %. La rentabilité accrue des activités de location et des ventes en magasin, d'une part, et la hausse des revenus de redevances et des rabais, d'autre part, ont donc plus que compensé l'effet défavorable de la réduction de la période d'amortissement des vidéocassettes détenues par SuperClub Vidéotron.

Pour l'ensemble de ses activités, Vidéotron a dégagé une marge bénéficiaire en hausse, qui s'est située à 34,2 % en 2003, contre 30,2 % un an auparavant.

En 2003, Vidéotron a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 88,4 millions de dollars, comparativement à 136,6 millions en 2002 et à 50,8 millions en 2001. L'impact de la variation nette des actifs et passifs d'exploitation a réduit de 45,2 millions de dollars les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation en 2003, alors qu'il présentait un écart positif de 57,8 millions en 2002. En excluant l'effet des variations des actifs et passifs d'exploitation, la hausse des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation de 2002 à 2003 est principalement attribuable à l'amélioration des résultats. La baisse du bénéfice d'exploitation explique l'écart obtenu entre 2002 et 2001. La capacité de la filiale à générer des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation positifs, amorcée au début de 2001, s'est poursuivie au cours de 2003 comme l'illustre le tableau 2. Les principaux ratios financiers (dette:bénéfice d'exploitation; couverture des intérêts) ont continué de s'améliorer en 2003 et positionnent Vidéotron parmi les meilleurs de son industrie en Amérique du Nord.

Tableau 2
Câblodistribution
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation
(en millions de dollars)

	2003	2002 Redressé	2001 Redressé
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit :	220,4	168,8	190,1
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(45,2)	57,8	(4,6)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	175,2	226,6	185,5
Acquisition d'immobilisations et de frais reportés	(90,6)	(94,1)	(140,3)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actifs	3,8	4,1	5,6
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	88,4	136,6	50,8

Sur le plan des relations de travail, une nouvelle convention collective de travail a été signée entre Vidéotron et ses employés des régions de Montréal et de Québec le 29 avril 2003, mettant ainsi fin au conflit de travail qui avait débuté en mai 2002. Tout en permettant de réaliser des réductions de coûts et des gains de productivité, les nouvelles conventions collectives ont procuré à Vidéotron une flexibilité accrue dans la gestion de ses opérations. Le 12 mai 2003, Vidéotron et Alentron, une filiale de Entourage Solutions Technologiques, ont signé une entente concernant la résiliation du contrat de services conclu en mai 2002. L'entente prévoyait notamment le retour au sein de Vidéotron des employés cadres et syndiqués transférés à Alentron au moment de la vente d'entreprise réalisée concurremment à la signature du contrat de services.

Journaux

Le secteur Journaux, par l'entremise de Corporation Sun Media, est la première chaîne nationale de tabloïds et de journaux régionaux du Canada. Elle publie des quotidiens urbains dans 8 des 11 plus importants marchés au pays. Au total, Corporation Sun Media publie 19 quotidiens urbains et 187 hebdomadaires régionaux et publications spécialisées au Canada. L'entreprise est active dans le domaine de la distribution de journaux et de magazines. Elle offre aussi à d'autres éditeurs des services d'imprimerie commerciale et des services connexes par l'intermédiaire de son réseau national d'impression et de production. De plus, Corporation Sun Media détient une

participation dans CablePulse 24, une chaîne d'informations en continu active dans le sud de l'Ontario.

En 2003, les revenus du secteur Journaux ont totalisé 845,9 millions de dollars, comparativement à 831,6 millions en 2002, soit une augmentation de 14,3 millions (1,7 %). Les revenus publicitaires se sont accrus de 2,8 %, ce qui a plus que compensé la baisse de 1,7 % des revenus de tirage. Les revenus des quotidiens urbains ont augmenté de 1,2 % tandis que ceux des journaux régionaux enregistraient une progression de 4,6 %, incluant l'impact favorable des entreprises acquises en 2003. Dans le secteur des quotidiens urbains, les journaux du Groupe de l'Est, soit *Le Journal de Montréal*, *Le Journal de Québec* et *The Ottawa Sun*, ont généré des augmentations de revenus de l'ordre de 2,6 %.

Le bénéfice d'exploitation du secteur Journaux a atteint 224,8 millions de dollars en 2003, par rapport à 219,4 millions lors de l'exercice précédent, soit une hausse de 5,4 millions (2,5 %). La filiale a lancé deux nouveaux quotidiens gratuits, *24 heures* à Montréal et *24 Hours* à Toronto, destinés aux usagers du transport en commun dans ces deux métropoles. Les pertes d'exploitation de ces deux publications ont réduit le bénéfice d'exploitation consolidé du secteur en 2003. La hausse du bénéfice d'exploitation, excluant l'impact de ces deux nouvelles publications, s'explique par l'augmentation des revenus, la contribution des entreprises acquises, la baisse du prix du papier journal et la réduction des frais d'exploitation. Parmi les quotidiens urbains, mentionnons que *The Edmonton Sun* et *Le Journal de Québec* ont augmenté respectivement leur rentabilité de 6,6 % et 5,2 %.

Sun Media a également lancé en 2003 deux nouveaux hebdomadaires qui sont insérés dans l'édition du samedi du *Journal de Montréal* lequel est distribuée dans les marchés régionaux de Sherbrooke et de Trois-Rivières, deux agglomérations urbaines parmi les plus peuplées du Québec.

En 2003, la filiale a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 211,0 millions de dollars, par rapport à 194,9 millions en 2002 et 121,4 millions en 2001 (*voir le tableau 3*). Il est à noter que la variation des actifs et passifs d'exploitation a créé un écart favorable de 27,5 millions de dollars en 2003 par rapport à 2002. Par contre, la hausse du bénéfice d'exploitation de 2002 et les déboursés effectués en 2001 en vertu des programmes de rationalisation expliquent principalement l'écart favorable de 2002 par rapport à 2001. Sun Media continue d'afficher des marges bénéficiaires parmi les meilleures de son industrie au Canada.

Tableau 3
Journaux
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation
(en millions de dollars)

	2003	2002	2001
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit :	206,8	211,8	142,8
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	18,2	(9,3)	(3,2)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	225,0	202,5	139,6
Acquisition d'immobilisations et de frais reportés	(14,3)	(9,9)	(18,9)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actifs	0,3	2,3	0,7
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	211,0	194,9	121,4

En 2003, Sun Media a réalisé certaines transactions pour, d'une part, se départir d'actifs jugés non stratégiques et, d'autre part, renforcer sa présence régionale dans les marchés géographiques canadiens où elle était déjà solidement implantée.

Ainsi, en mai 2003, Sun Media a annoncé la vente de ses intérêts dans le groupe Florida Sun Publications à la firme américaine Independent Publications. Florida Publications regroupait sept publications hebdomadaires et un atelier d'impression commerciale. Au cours du même mois, Bowes Publishers Limited, filiale à part entière de Sun Media, a annoncé la vente de ses actifs de Colombie-Britannique à Black Press Ltd. Ces actifs comprenaient cinq publications hebdomadaires et une imprimerie. La vente de ces entreprises a été réalisée pour un montant en espèces de 22,4 millions de dollars et elle a généré un gain sur vente d'entreprises de 0,5 million, après la charge d'impôts de 2,8 millions.

Puis, en novembre 2003, Sun Media a complété l'acquisition des actifs de presse de la société Annex Publishing & Printing Inc. en contrepartie d'un montant en espèces de 34,2 millions de dollars. Ces actifs sont situés dans le sud de l'Ontario, au Canada, et comprennent deux quotidiens, une publication bihebdomadaire, six hebdomadaires et deux suppléments de journaux, ainsi qu'une installation d'impression commerciale sur presse rotative.

Sur le plan technologique, le secteur Journaux a complété tel que prévu son projet d'exposition directe des plaques avec l'ajout de ces équipements dans ses quotidiens urbains de Toronto, d'Edmonton et de Calgary. *Le Journal de Montréal* et *Le Journal de Québec* disposaient déjà de tels équipements à la fine pointe de la technologie.

Télédiffusion

Groupe TVA inc. est la plus importante entreprise privée de production et de diffusion d'émissions de divertissement, d'information et d'affaires publiques de langue française en Amérique du Nord. Elle est propriétaire à 100 % de six des dix stations qui forment le Réseau TVA et de la chaîne spécialisée analogique Le Canal Nouvelles (« LCN »). Elle détient des participations dans deux des stations affiliées du Réseau TVA, dans la chaîne spécialisée Canal Évasion, dans le service de télévision à la carte Indigo et dans les chaînes spécialisées numériques de langue anglaise mentv et Mystery. Groupe TVA est active dans le domaine du téléachat. Par l'intermédiaire de Publications TVA, l'entreprise œuvre dans le domaine de l'édition d'hebdomadaires et de mensuels d'intérêt général et de divertissement. Elle s'impose à ce titre comme le premier éditeur de magazines francophones au Québec. Enfin, Groupe TVA, grâce à TVA Films, est présente dans le secteur de la distribution de films et de produits télévisuels au Canada, tant dans les marchés anglophones que francophones.

Les revenus du secteur Télédiffusion se sont élevés à 340,9 millions de dollars en 2003, en hausse de 17,5 millions (5,4 %) par rapport aux 323,4 millions de 2002. Cette progression s'explique surtout par la croissance de 12,3 millions de dollars (5,3 %) des revenus de diffusion provenant principalement de l'augmentation des revenus publicitaires, mais aussi de la comptabilisation depuis le mois de mai 2003 de la totalité des revenus de TVAchats inc. (auparavant détenue à 50 %) qui exploite la chaîne de téléachat Boutique TVA. Les revenus d'édition se sont accrus de 12,8 millions de dollars (19,8 %) surtout en raison de l'inclusion des résultats de Publicor par suite de la vente de Publicor par Quebecor Média à Publications TVA en mai 2002. L'augmentation provient aussi de la hausse des ventes de magazines dans la foulée du succès remporté par *Star Académie* et *Occupation Double*, deux populaires émissions diffusées sur les ondes du Réseau TVA en 2003. Ces résultats positifs des secteurs diffusion et édition ont plus que neutralisé la baisse des revenus de distribution, telle qu'anticipée en raison du repositionnement de Groupe TVA dans ce secteur.

Le bénéfice d'exploitation du secteur a atteint 81,5 millions de dollars, comparativement à 78,9 millions en 2002, en hausse de 3,3 %. Cette performance s'explique par l'amélioration de 13,9 % du bénéfice d'exploitation des activités d'édition, attribuable à l'ajout des résultats de Publicor de même qu'aux écarts favorables de rentabilité des magazines ayant couvert le phénomène *Star Académie*. Au sein des activités de diffusion, les hausses de revenus ont été en

bonne partie compensées par l'augmentation des dépenses d'exploitation, dont les coûts de programmation.

L'exercice 2003 de Groupe TVA a été marqué par le lancement de l'émission *Star Académie*, diffusée sur le Réseau TVA du 16 février au 20 avril 2003. À son apogée, *Star Académie* a rejoint tout près de la moitié de la population francophone du Québec et franchi la barre des trois millions de téléspectateurs lors d'un gala du dimanche soir, un record de tous les temps pour une production présentée au Réseau TVA. À l'automne 2003, TVA a de nouveau remporté un franc succès avec la diffusion de l'émission de télé-réalité *Occupation Double*.

Au début de 2004, la divulgation des résultats des sondages BBM Audimétrie pour la saison d'automne 2003 a confirmé une fois de plus le net avantage concurrentiel de TVA au Québec. Le Réseau TVA s'est classé numéro un dans l'écoute télévisuelle en télé-réalité, en information, en dramatique et humour, ainsi qu'en variétés. *Occupation Double* a été l'émission la plus écoutée de l'automne. Au palmarès des émissions les plus regardées par les téléspectateurs québécois, le Réseau TVA a obtenu 9 places sur 10, 15 sur 20 et 20 sur 30. La part de marché de TVA a atteint 32 %, une performance encore une fois supérieure à celle de ses deux principaux concurrents réunis, soit TQS (17 %) et Radio-Canada (13 %). TVA a occupé le premier rang des créneaux horaires du matin, du midi et du soir, sept jours sur sept.

Loisir et divertissement

Les activités de la Compagnie dans le secteur Loisir et divertissement comprennent principalement :

- la production de disques (Musicor, division de Groupe Archambault), la distribution de disques et de vidéos (Select, division de Groupe Archambault), la vente au détail de disques, de livres, de vidéos, d'instruments de musique et de magazines, par le biais du réseau de magasins Archambault et du site Web transactionnel archambault.ca, ainsi que la vente de musique en ligne par téléchargement grâce à archambaultzik.ca ;
- l'édition de livres par le biais de six éditeurs associés, et la distribution de livres par l'intermédiaire de Québec-Livres.

En 2003, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 205,0 millions de dollars, contre 206,3 millions en 2002. Les revenus de Groupe Archambault ont progressé de 10,4 %, dont une augmentation de 7,4 % du volume d'affaires des magasins de ventes au détail, en raison entre autres de l'ajout de nouveaux points de vente.

Les nouvelles activités de production de disques et la distribution, sous la conduite de Musicor et Select, ont pour leur part contribué à près de la moitié de la hausse des revenus de Groupe

Archambault. Cette bonne performance découle notamment du succès remporté par le CD *Star Académie*, le disque le plus vendu au Québec en 2003, certifié quintuple platine avec plus de 500 000 copies écoulées sur le marché, ainsi que par le CD du lauréat de la première saison de *Star Académie*, Wilfred LeBouthiller. Dans le cas de la distribution, la hausse s'explique aussi par le succès du CD de la comédie musicale *Don Juan*.

Les augmentations de revenus de Groupe Archambault ont été partiellement contrebalancées par la baisse des revenus de distribution du secteur Livres et par l'impact du transfert de Publicor à Publications TVA, par la vente de la maison d'édition juridique Wilson & Lafleur et par la fermeture de DM Diffusion Multimédia. Ces trois derniers événements ont été réalisés en 2002.

Le bénéfice d'exploitation du secteur Loisir et divertissement s'est établi à 14,7 millions de dollars en 2003, contre 14,5 millions en 2002. Le bénéfice d'exploitation de Groupe Archambault et du secteur Livres se sont accrus respectivement de 11,6 % et 18,3 %. L'augmentation du bénéfice d'exploitation de Groupe Archambault s'explique surtout par la contribution des nouvelles activités de production, par la rentabilité accrue de la distribution et par l'apport des nouveaux points de vente au détail. L'impact favorable de la réorganisation du groupe d'éditeurs constitue le principal facteur explicatif de la croissance du bénéfice d'exploitation du secteur Livres.

Le 15 octobre 2003, la Compagnie a annoncé qu'elle avait acquis la participation de 50 % détenue par Hachette Livre S.A au capital des Éditions CEC, pour une contrepartie en espèces de 15,0 millions de dollars. À la suite de cette transaction, Quebecor Média est devenue actionnaire unique des Éditions CEC, une référence dans le domaine de l'édition scolaire au Québec depuis près de 50 ans.

En janvier 2004, Groupe Archambault a mis en ligne un site de téléchargement de fichiers musicaux payables à la pièce. Le volet de téléchargement archambaultzik.ca., logé sur le site archambault.ca, sera en mesure d'offrir plus de 300 000 chansons, pièces musicales et albums de tous les genres. Conçu comme une solution au piratage de la musique, le service a été lancé avec la collaboration des principales maisons indépendantes de disques du Québec et les multinationales Universal, Sony, BMG, Warner et EMI.

Télécommunications d'affaires

Vidéotron Télécom ltée est active dans le secteur des télécommunications d'affaires et dispose d'un réseau de 10 000 km, qui rejoint plus de 80 % des entreprises dans les régions métropolitaines du Québec et la plupart des entreprises des régions métropolitaines les plus importantes de l'Ontario. Les ramifications du réseau de Vidéotron Télécom permettent une connectivité directe avec les réseaux de l'Ontario, de l'est du Québec, des provinces maritimes et

des États-Unis. Par l'intermédiaire de partenariats, l'entreprise peut desservir ses clients à travers le monde.

Les revenus de Vidéotron Télécom ont baissé de 14,2 millions de dollars en 2003 pour s'établir à 77,7 millions. Cette baisse s'explique pour l'essentiel par la chute des revenus liés à Internet, celle-ci résultant entre autres de la renégociation de l'entente de services avec Vidéotron. Elle est aussi attribuable à la baisse des revenus de point à point au Québec, par suite de la baisse de la demande, et à la diminution des revenus en téléphonie.

Le bénéfice d'exploitation a atteint 14,4 millions de dollars, contre 27,3 millions en 2002. Cette chute s'explique par la baisse des revenus, la réduction des marges brutes causée par la sévérité des conditions sur le marché, la diminution de la capitalisation et les coûts encourus en 2003 liés au règlement de litiges. Il est à noter que les résultats de 2002 avaient été affectés par l'impact des actes de vandalisme perpétrés lors du conflit de travail chez Vidéotron.

En 2003, Vidéotron Télécom a remporté une des batailles juridiques qui l'opposait à des gestionnaires immobiliers de la province de l'Ontario. Vidéotron Télécom avait en effet déposé, en février 2003, une poursuite contre deux gestionnaires immobiliers de la région de Toronto, dont OPGI Management Limited Partnership (« Oxford »), qui exigeaient de Vidéotron Télécom des frais d'accès jugés arbitraires, discriminatoires et déraisonnables. Le 6 juin 2003, la Cour supérieure de l'Ontario a émis une injonction obligeant Oxford à donner accès à ses immeubles à Vidéotron Télécom afin de lui permettre d'offrir des services de télécommunications d'affaires à sa clientèle.

Le 19 décembre 2003, Vidéotron Télécom a procédé à la vente de sa filiale Mensys pour une contrepartie en espèces de 2,0 millions de dollars. Cette filiale, spécialisée dans les logiciels destinés au secteur municipal, ne cadrerait pas avec les opérations de la Compagnie.

Enfin, le 22 décembre 2003, Quebecor Média a conclu une entente visant l'acquisition des actions privilégiées détenues par Groupe Carlyle dans 3662527 Canada inc. (la compagnie mère de Vidéotron Télécom) pour une contrepartie représentant une valeur estimée à 125 millions de dollars à la clôture. La transaction contribuera à l'alignement des objectifs d'affaires de Vidéotron Télécom avec ceux de l'ensemble de Quebecor Média. Elle élimine l'incertitude entourant l'offre de services de télécommunications d'affaires et résidentielles par Vidéotron Télécom et devrait créer des sources additionnelles de synergies avec les autres actifs de la Compagnie. Enfin, elle permettra l'intégration des stratégies d'affaires dans le domaine des télécommunications ainsi que l'accélération du développement des services de téléphonie, d'accès Internet et de transmission de données.

Intégration Web – Technologie

Le secteur Intégration Web – Technologie regroupe deux entreprises. D'une part, la filiale Nurun inc. déploie des activités de développement de sites Internet, d'intranets et d'extranets, de création de sites de commerce électronique de détail, de stratégies de cybermarketing et de gestion des relations-clients, de concepts et d'opérations liées à la télévision interactive. D'autre part, sa filiale Solutions Mindready inc. exerce ses activités dans les domaines de l'ingénierie d'essai et des solutions de communication en temps réel.

En 2003, les revenus du secteur Intégration Web – Technologie se sont chiffrés à 66,3 millions de dollars, contre 74,8 millions en 2002. La baisse est attribuable à la faiblesse de la demande dans les domaines des technologies de l'information et de la publicité sur Internet, en particulier dans les marchés de Toronto (Canada) et de Milan (Italie), combinée à la diminution des revenus de Solutions Mindready. Au sein de cette filiale, la baisse des revenus des systèmes de test a été en partie compensée par une augmentation de ceux des systèmes embarqués.

Le fait saillant de l'exercice 2003 dans le secteur Intégration Web – Technologie réside certes dans le revirement accompli sur le plan de la rentabilité. Le secteur a en effet dégagé le premier bénéfice d'exploitation annuel de son histoire au sein de Quebecor Média, au montant de 1,0 million de dollars, en regard d'une perte de 9,9 millions en 2002.

Ce revirement découle principalement de l'amélioration des résultats de Solutions Mindready, dont la perte d'exploitation est passée de 11,4 millions de dollars en 2002 à 0,1 million en 2003. Un tel renversement s'explique par la hausse des marges brutes, qui sont passées de 27 % en 2002 à 35 % en 2003, de même que par la baisse des dépenses administratives, de ventes, et de recherche et développement. Les résultats de Solutions Mindready avaient également été affectés en 2002 par une radiation d'actifs à court terme et une charge relative à des locaux inoccupés.

Étant donné les facteurs défavorables sur le marché et dans le but de réduire ses coûts et de rationaliser ses activités, le secteur Intégration Web – Technologie a procédé en 2003 à la vente de Nurun Technologies S.A., à Paris, ainsi qu'à la fermeture du bureau de Solutions Mindready à Paignton, en Grande-Bretagne.

Le secteur des affaires électroniques de Nurun a pour sa part dégagé un bénéfice d'exploitation de 1,1 million en 2003, par rapport à 1,4 million en 2002. La hausse du bénéfice d'exploitation des bureaux de Nurun à Montréal, à New York, à Paris et à Milan, jumelée à la réduction des dépenses corporatives, n'ont pas permis de compenser entièrement les impacts de la vente de Flow System Corporation en 2002 et les renversements de provisions inscrites durant la même année. Ces renversements avaient été rendus nécessaires à la suite de la réévaluation en 2002 des facteurs de risque identifiés au 31 décembre 2001. Malgré un environnement difficile et

restrictif, le secteur des affaires électroniques de Nurun a réussi à enregistrer un bénéfice d'exploitation lors des sept derniers trimestres.

Internet – Portails

Netgraphe inc. est une société intégrée offrant des services de commerce électronique, d'information, de communication et de conseils en technologies de l'information. Netgraphe, qui exploite le réseau CANOE, propose ses services à plus de 6,2 millions d'utilisateurs en ligne par mois par l'intermédiaire des sites Canoe.ca, Canoe.qc.ca, La Toile du Québec (Toile.com), Webfin.com et Megagiciel.com. Netgraphe offre également des services de commerce électronique dans plusieurs secteurs, dont l'emploi (Jobboom.com), l'automobile (Autonet.ca), la rencontre (ReseauContact.com et MatchContact.com), ainsi que les petites annonces (ClasseesExtra.ca et ClassifiedExtra.ca).

De plus, Netgraphe exploite les sites Tva.canoe.com, Lcn.canoe.com, ainsi que les sites Occupationdouble.com et Staracademie.ca dérivés des populaires émissions de Groupe TVA. Par l'entremise de sa filiale Progisia Informatique, Netgraphe offre des services-conseils en technologies de l'information, notamment dans les secteurs du commerce électronique, de l'impartition, de l'intégration et de la sécurité informatique.

Les revenus de Netgraphe ont totalisé 28,2 millions de dollars en 2003, contre 26,8 millions en 2002, soit une hausse de 5,2 %. Les revenus des portails spécialisés ont augmenté de 18,1 % en 2003, tandis que ceux des portails généralistes se sont accrus de 14,8 %. Fait à noter, le portail spécialisé ReseauContact.com a poursuivi sa croissance avec une augmentation de 64 % de ses revenus. Pour leur part, les portails généralistes de Netgraphe à Montréal ont augmenté leurs revenus dans une proportion de 25,2 %. Ces facteurs ont plus que compensé la baisse des revenus de la filiale de services-conseils Progisia Informatique, causée par une vive concurrence sur ce marché, de même que l'impact de la vente en 2002 du portail Micanoa.com, en Espagne, qui ne cadrerait plus avec le positionnement stratégique à long terme de Netgraphe.

Le bénéfice d'exploitation a atteint 3,1 millions de dollars, par rapport à une perte de 2,6 millions en 2002, soit un écart favorable de 5,7 millions. Cette excellente performance est principalement le résultat de la hausse des revenus, du succès des mesures de restructuration adoptées depuis le second trimestre de 2001, et du contrôle serré des coûts qui s'ensuivit. La marge brute des sites spécialisés est passée de 29,5 % en 2002 à 36,8 % en 2003.

Netgraphe a réalisé un bénéfice net lors des trois derniers trimestres de l'exercice 2003. De plus, la filiale a généré un bénéfice net pour l'ensemble de l'exercice, une première dans l'histoire de cette société fondée en 1999.

Frais financiers

Les frais financiers ont été réduits de 19,9 millions de dollars entre 2002 et 2003, passant de 624,9 à 605,0 millions. Cette diminution s'explique surtout par la baisse du niveau de l'endettement de Quebecor Média provenant notamment du remboursement du prêt à terme de 429,0 millions de dollars qui venait à échéance en avril 2003.

L'augmentation des frais financiers de Quebecor World est essentiellement attribuable au changement dans la répartition des devises dans le portefeuille de titres d'emprunt, à l'augmentation de la proportion de la dette à taux fixe libellés en dollars US et aux pertes de change découlant de l'affaiblissement du dollars US. La hausse des frais financiers de Quebecor World a été entièrement compensée par l'effet de la conversion en dollars canadiens.

COMPARAISON DES EXERCICES 2002 ET 2001

En octobre 2000, Quebecor Média inc. a procédé à l'acquisition de la totalité des actions en circulation de Le Groupe Vidéotron Itée (« Groupe Vidéotron »). L'acquisition ultime du contrôle des filiales de câblodistribution et de télédiffusion de Groupe Vidéotron était sujette à l'approbation du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (« CRTC »). En mai 2001, le CRTC a donné son aval à la prise de contrôle des filiales de câblodistribution. Les conditions relatives à la prise de contrôle de Groupe TVA ont été satisfaites en septembre 2001, tel que requis en vertu de l'approbation du CRTC obtenue préalablement en juillet 2001.

Conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, les résultats du secteur Câblodistribution et de Groupe TVA sont donc consolidés respectivement à partir de mai 2001 et de septembre 2001. Les placements dans ces filiales étaient comptabilisés à la valeur de consolidation depuis la date d'acquisition de Groupe Vidéotron.

À la date d'acquisition de Groupe Vidéotron, l'intention de la direction était de se départir de la filiale Vidéotron Télécom. Compte tenu de l'incertitude prévalant dans l'industrie des télécommunications, la Compagnie n'a pu conclure la vente de son placement à des conditions qui lui soient favorables. Elle a décidé de le conserver et d'en développer le potentiel. Le placement de Vidéotron Télécom, qui était comptabilisé à la valeur de réalisation jusqu'en octobre 2001, a été consolidé depuis ce moment.

Les états financiers consolidés de Quebecor inc. pour 2001 présentent donc les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie du secteur Câblodistribution de mai à décembre 2001, de Groupe TVA de septembre à décembre 2001 et de Vidéotron Télécom de novembre à décembre 2001. L'analyse des résultats sectoriels qui suit présente les résultats de ces secteurs

sur une base comparable et considère donc les résultats d'exploitation pour des périodes complètes de 12 mois en 2002 et en 2001.

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2001, la Compagnie a augmenté sa participation dans Quebecor World par le biais de rachat d'actions pour annulation effectué par cette filiale au montant de 258,9 millions de dollars.

En février 2001, Quebecor World a acquis une participation majoritaire de 70 % dans Espacio y Punto S.A, en Espagne, pour une contrepartie en espèces de 8,2 millions de dollars US.

En mars 2001, Quebecor World a acquis une participation majoritaire de 75 % dans Grafica Melhoramentos S.A., au Brésil, pour une contrepartie en espèces de 3,3 millions de dollars US.

Également en mars 2001, Quebecor World a acquis des participations minoritaires dans des activités en Amérique latine pour une contrepartie en espèces de 15,0 millions de dollars US, une débenture subordonnée convertible de 6,0 millions US et un billet de 2,0 millions US.

En juillet 2001, Quebecor World a fait l'acquisition de la totalité des actions émises et en circulation de Retail Printing Corporation, située au Massachusetts, aux États-Unis, afin d'élargir son réseau d'encarts publicitaires en Amérique du Nord, pour une contrepartie en espèces de 97,6 millions de dollars US.

En août 2001, Quebecor World a fait l'acquisition des actifs d'exploitation du Grupo Serla, au Mexique, pour une contrepartie en espèces de 13,0 millions de dollars US.

Lors de l'exercice terminé le 31 décembre 2002, Quebecor avait enregistré des revenus de 12,06 milliards de dollars, comparativement à 11,81 milliards en 2001, soit une croissance de 2,1 %. L'augmentation des revenus s'expliquait principalement par l'apport, pour une période de 12 mois en 2002, des résultats des secteurs Câblodistribution, Télédiffusion et Télécommunications d'affaires, ainsi que par la hausse des revenus du secteur Journaux. Ces facteurs, combinés à l'écart favorable attribuable à la conversion en dollars canadiens des ventes effectuées en devises américaines, avaient plus que compensé la baisse des revenus des secteurs Imprimerie (en dollars US) et Intégration Web –Technologie.

La Compagnie avait généré un bénéfice d'exploitation de 1,98 milliards de dollars en 2002, par rapport à 1,87 milliard en 2001, en hausse de 5,9 %. L'augmentation du bénéfice d'exploitation s'expliquait principalement par l'apport des secteurs auparavant non consolidés décrit ci-dessus, combinée à l'amélioration notable des résultats d'exploitation des secteurs Journaux, Intégration Web – Technologie et Internet – Portails. La baisse du prix du papier journal ainsi que le succès des mesures de contrôle des coûts avaient contribué à cette amélioration des résultats. Ces divers facteurs avaient plus que contrebalancé la diminution de 4,7 % du bénéfice d'exploitation du

secteur Imprimerie (exprimé en dollars canadiens), attribuable à la baisse des ventes, de même qu'à la baisse des marges d'exploitation occasionnée par l'utilisation réduite des capacités de production et les pressions sur les prix.

Pour l'exercice 2002, le bénéfice net s'était établi à 83,2 millions de dollars (1,29 \$ par action de base), contre une perte nette de 251,6 millions (3,89 \$ par action de base) en 2001, ou 122,3 millions (1,89 \$ par action de base) en excluant l'amortissement de l'écart d'acquisition, déduction faite des impôts et de la part des actionnaires sans contrôle.

Les charges d'amortissement s'étaient accrues de 76,1 millions de dollars en 2002 pour atteindre 753,5 millions, surtout en raison de l'inclusion des résultats des secteurs Câblodistribution, Télédiffusion et Télécommunications d'affaires.

Les frais financiers avaient diminué de 41,1 millions de dollars entre 2001 et 2002, en raison de taux d'intérêt plus bas, de la baisse du niveau de l'endettement des filiales et de l'effet défavorable du taux de change en 2001 sur la portion de la dette libellée en devises étrangères.

Les provisions pour rationalisation d'activités d'exploitation et charges spéciales avaient totalisé 68,5 millions de dollars en 2002, comparativement à 552,2 millions en 2001. En 2001, la Compagnie avait procédé à une dévaluation de placements temporaires à sa valeur au marché au montant de 99,8 millions de dollars. Elle avait inscrit des charges et des provisions pour rationalisation totalisant 427,0 millions de dollars, dont 400,1 millions dans le secteur Imprimerie, et elle avait reconnu une charge de rémunération non monétaire de 25,4 millions.

La Compagnie avait inscrit en 2002 une charge de 187,0 millions de dollars découlant de la perte de valeur estimée de l'écart d'acquisition, comparativement à 147,0 millions en 2001. Enfin, en 2002, la Compagnie avait réalisé des gains sur vente d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'un placement de portefeuille de 91,2 millions de dollars, attribuables à la vente de 6,8 millions d'actions subalternes de Quebecor World, ainsi qu'à la vente de sa participation dans TQS inc. En 2001, ces gains s'étaient élevés à 44,7 millions de dollars, principalement en raison de la vente d'actions d'Abitibi-Consolidated Inc. et de Quebecor World.

Les revenus du secteur Imprimerie avaient atteint 9,85 milliards de dollars en 2002, contre 9,98 milliards en 2001. L'écart du taux de change favorisant les ventes en dollars US et la contribution des entreprises acquises avait compensé la diminution des ventes en Amérique du Nord. Quebecor World avait enregistré un bénéfice d'exploitation de 1,41 milliard de dollars en 2002, contre 1,48 milliard en 2001. L'exercice 2002 de Quebecor World avait été marqué par une pression maintenue sur les volumes et une baisse des prix, en raison de la capacité excédentaire de production au sein de l'industrie.

Dans le secteur Câblodistribution, sur une base comparable, les revenus avaient marqué une hausse de 15,6 millions de dollars en 2002 (2,0 %) pour se chiffrer à 781,0 millions. L'impact de la forte concurrence des télédistributeurs par satellite et les inconvénients causés par le conflit de travail entre la filiale et ses employés syndiqués avaient été plus que compensés par la hausse des revenus des services d'accès Internet par câble. Toujours sur une base comparable, le bénéfice d'exploitation de l'exercice 2002 avait fléchi de 28,4 millions de dollars (10,8 %) pour s'établir à 235,5 millions. Les économies découlant du programme de rationalisation des coûts d'opération mis en place par Quebecor Média n'avaient pu compenser certains coûts additionnels engagés au cours de l'exercice, dont des coûts relatifs au conflit de travail et les coûts relatifs aux équipements aux abonnés.

Le secteur Journaux avait généré des revenus de 831,6 millions de dollars en 2002, en hausse de 16,7 millions (2,0 %), en raison principalement de la hausse des revenus publicitaires (4,0 %) et de diffusion (2,1 %). Le bénéfice d'exploitation avait connu une progression de 21,6 millions de dollars (10,9 %) pour s'élever à 219,4 millions, due notamment à la baisse du prix du papier journal, aux succès des mesures de contrôle des coûts et à la hausse des revenus, contrebalancés partiellement par l'augmentation des coûts d'exploitation.

Dans le secteur Télédiffusion, les revenus de Groupe TVA s'étaient établis à 323,4 millions de dollars en 2002, contre 322,8 millions sur une base comparable en 2001. L'augmentation des revenus de diffusion et d'édition avait été compensée en quasi-totalité par la réduction des revenus des activités de production et de distribution internationale. Groupe TVA avait généré un bénéfice d'exploitation de 78,9 millions de dollars en 2002, par rapport à 69,5 millions sur une base comparable lors de l'année précédente. L'augmentation du bénéfice d'exploitation en 2002 s'expliquait notamment par la hausse des revenus, par la rentabilité accrue des activités de diffusion de TVA et par l'ajout des résultats de Publicor aux données consolidées du secteur Télédiffusion.

Dans le secteur Loisir et divertissement, les revenus avaient atteint 206,3 millions de dollars en 2002, contre 223,5 millions l'année précédente, soit une diminution de 17,2 millions qui s'expliquait principalement par le transfert des magazines de Publicor, du secteur Loisir et divertissement vers celui de la Télédiffusion. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 14,5 millions de dollars, contre 14,2 millions en 2001, en dépit du transfert de Publicor et grâce à la bonne performance de Groupe Archambault et du secteur Livres.

Sur une base comparable, les revenus de Vidéotron Télécom avaient totalisé 91,9 millions de dollars en 2002, contre 96,7 millions en 2001. Le bénéfice d'exploitation s'était établi à 27,3 millions de dollars en 2002, par rapport à 23,4 millions l'année précédente, soit une augmentation de 3,9 millions (16,7 %). La croissance de la rentabilité provenait surtout de la réduction des coûts de main-d'œuvre et de l'amélioration des marges bénéficiaires qui avaient plus que contrebalancé l'impact de la baisse des revenus et certains coûts associés aux actes de vandalisme perpétrés sur le réseau de Vidéotron Télécom pendant le conflit de travail des employés de Vidéotron. En 2002, dans une volonté d'expansion sur le marché de l'Ontario, Vidéotron Télécom avait procédé à l'acquisition de Stream Intelligent Networks, à Toronto, et de deux routes de fibre optique traversant le sud de l'Ontario pour atteindre les États-Unis.

Les revenus du secteur Intégration Web – Technologie avaient représenté 74,8 millions de dollars en 2002, comparativement à 122,1 millions en 2001, réduction surtout imputable à la chute drastique des revenus de Solutions Mindready due à l'effondrement de la demande provenant des entreprises de télécommunications, de même qu'à la diminution de la demande dans le secteur des affaires électroniques et l'abandon de certaines activités. La perte d'exploitation s'était chiffrée à 9,9 millions de dollars, contre 15,6 millions en 2001. La diminution de la perte d'exploitation en 2002 s'expliquait surtout par la baisse des coûts d'exploitation, par la comptabilisation de charges spéciales pour une restructuration des activités en 2001, ainsi que par l'amélioration des marges bénéficiaires.

Les revenus du secteur Internet – Portails étaient demeurés plutôt stables pour se chiffrer à 26,8 millions de dollars en 2002. La diminution des revenus des portails généralistes avait été compensée par l'amélioration notable des résultats des sites spécialisés. La perte d'exploitation du secteur était passée de 21,5 millions de dollars en 2001 à 2,6 millions en 2002, un écart favorable de 18,9 millions. Cette bonne performance reflétait la réussite du processus de rationalisation entrepris depuis l'exercice 2001. La diminution de la masse salariale et des dépenses publicitaires et de promotion, jumelée à l'augmentation des revenus des sites spécialisés, avait contribué à ce revirement de situation. Pendant l'exercice 2002, Netgraphe avait procédé à la réorganisation de ses propriétés, notamment par la conversion de ses portails généralistes Canoe.ca et Canoe.qc.ca en portes d'entrée virtuelles conduisant aux différentes propriétés de Quebecor Média.

La diminution de 41,1 millions de dollars des frais financiers en 2002, par rapport à 2001, s'expliquait par des taux d'intérêts plus bas, par la baisse du niveau de l'endettement des filiales et par l'impact défavorable en 2001 de l'écart de conversion des devises.

LIQUIDITÉS ET RESSOURCES FINANCIÈRES

Exploitation

En 2003, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 927,5 millions de dollars, contre 1,11 milliard en 2002, soit un écart défavorable de 178,8 millions, essentiellement occasionné par la baisse des résultats d'exploitation de Quebecor World compensée par une diminution des investissements dans le fonds de roulement de cette filiale. L'écart attribuable à la hausse du niveau des comptes à payer de Quebecor World a été plus que compensé par un écart favorable dû à la hausse au chapitre du programme de titrisation.

Les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies présentaient un écart favorable de 10,2 millions de dollars en 2002 par rapport à 2001. L'écart avait été occasionné principalement par l'inclusion, pour une période complète de 12 mois en 2002, des flux de trésorerie des secteurs Câblodistribution, Télédiffusion et Télécommunications d'affaires, combinée à l'amélioration des résultats. Ces hausses avaient plus que compensé la baisse des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation de Quebecor World, due aux paiements dans le cadre du programme de rationalisation et à la baisse des investissements dans le fonds de roulement réalisés en 2001, comparativement à 2002.

Le fonds de roulement était négatif de 245,4 millions de dollars au 31 décembre 2003, contre un montant négatif de 599,3 millions au 31 décembre 2002, reflétant principalement l'impact dans Quebecor Média du remboursement du prêt à terme de 429,0 millions de dollars échu en avril 2003. Les refinancements de Sun Media et de Vidéotron ont eu pour effet de réduire les exigences de remboursement à court terme de la dette, ce qui explique aussi l'amélioration du fonds de roulement.

Financement

Au cours de l'exercice 2003, la dette à long terme consolidée et la dette bancaire consolidée de Quebecor ont été réduites de 948,4 millions de dollars, dû principalement à la baisse de 758,7 millions de la dette à long terme et de la dette bancaire de Quebecor Média et à l'impact favorable de la conversion en dollars canadiens de la dette de Quebecor World.

La baisse de 758,7 millions de dollars pour Quebecor Média s'explique par le remboursement du prêt à terme de 429,0 millions qui venait à échéance en avril 2003, par des remboursements de dette totalisant 120,0 millions à même les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation, et par l'impact positif de l'évolution du taux de change sur la valeur de la dette libellée en devises étrangères. Toutefois, ce dernier impact dans Quebecor Média a été contrebalancé par une variation équivalente de la valeur des accords de crédit croisés qui couvrent cette dette contre les

fluctuations de taux de change. La valeur comptable des accords de crédit croisés, qui est inscrite dans le passif à court terme et autres éléments du passif de cette filiale, se chiffrait à 185,9 millions de dollars à la fin de 2003.

Certains de ces accords de crédit croisés de Quebecor Média sont sujets à un seuil quant à la valeur négative de leur juste valeur, au-delà duquel cette filiale peut être appelée à effectuer des paiements devancés pour rétablir ladite juste valeur. Le devancement de ces déboursés est compensé par une réduction équivalente des engagements futurs en vertu des ententes. Étant donné l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine en 2003, Quebecor Média a dû effectuer en 2003 des paiements devancés totalisant 137,1 millions de dollars en vertu de ces accords. Ces déboursés ont été financés à même les liquidités de la Compagnie et les facilités de crédit bancaire de la Compagnie et de sa filiale.

En 2003, Quebecor Média a renégocié ces ententes de sorte que, dorénavant, la limite du seuil négatif de la juste valeur a été augmentée de 182,0 millions de dollars pour s'établir à 282,0 millions. Il est à noter que la juste valeur des accords de crédit croisé sujette à des paiements devancés pour Quebecor Média était négative de 221,7 millions de dollars au 31 décembre 2003.

Exprimée en dollars US, la dette à long terme et la dette bancaire de Quebecor World ont connu une hausse de 192,2 millions de dollars US. L'augmentation de la dette de cette filiale a servi à financer le rachat pour annulation de 10 millions d'actions subalternes comportant droit de vote pour une contrepartie en espèces de 241,1 millions de dollars.

Quebecor et ses filiales ont réalisé plusieurs opérations de financement ou de refinancement au cours de l'exercice 2003.

Le 22 décembre 2003, Quebecor Média a conclu une entente avec Groupe Carlyle visant l'acquisition par Quebecor Média, pour une contrepartie d'une valeur estimée à 125,0 millions de dollars à la clôture, de la totalité des actions privilégiées qui étaient détenues par cette entreprise dans 3662527 Canada inc., la compagnie mère de Vidéotron Télécom. Les actions privilégiées acquises, qui étaient inscrites au bilan à une valeur de 278,7 millions de dollars, étaient classées dans les passifs. À la suite de la transaction, un gain de 153,7 millions de dollars a été inscrit à l'état consolidé des résultats de Quebecor Média, sans incidence fiscale.

Le 3 novembre 2003, Quebecor World a complété un placement privé constitué de billets de premier rang au taux d'intérêt de 4,875 % échéant en 2008 d'un capital de 200,0 millions de dollars US et de billets de premier rang portant intérêt à 6,125 % échéant en 2013 pour un montant en capital de 400,0 millions US. Le produit de la vente des billets a servi au

remboursement de dettes portant intérêt à des taux plus élevés dont des billets de premier rang aux taux de 7,75 % et 8,375 %.

Le 8 octobre 2003, Vidéotron a complété avec succès le refinancement de ses facilités de crédit à terme. Le financement comprenait l'émission d'un placement privé de billets de premier rang venant à échéance le 15 janvier 2014 et portant intérêt à 6,875 % pour un produit net de 331,9 millions de dollars US. Le refinancement comprenait également la mise en place de nouvelles facilités de crédit bancaire d'une durée de cinq ans pour un montant total de 468,1 millions. Les produits du refinancement ont servi au remboursement intégral des emprunts de Vidéotron aux termes de ses facilités de crédit antérieures.

Le 7 février 2003, Sun Media a complété un placement privé de billets de premier rang venant à échéance en 2013 et portant intérêt au taux de 7,625 %, pour un montant en capital net de 201,5 millions de dollars US. De plus, elle a conclu de nouvelles facilités de crédit bancaire totalisant 425,0 millions de dollars, dont plus de 95 % du capital ne vient à échéance qu'en 2008 et en 2009. Le produit de la vente des billets de premier rang et les nouvelles facilités de crédit bancaire ont servi au remboursement intégral de la dette de Sun Media, laquelle comportait des amortissements importants dans les années 2003 à 2005 et qui était entièrement remboursable en 2007. Il a aussi servi au paiement d'un dividende de 260,0 millions de dollars à Quebecor Média, dont une portion de 150,0 millions a été utilisée afin de réduire la dette à long terme de Vidéotron.

Ces refinancements ont constitué une étape importante dans l'optimisation de la structure de capital de Quebecor Média. Grâce aux refinancements, Vidéotron et Sun Media ont prorogé l'échéance de leurs dettes à long terme et réduit de manière significative leurs exigences à court terme de remboursement de dettes. Dans la foulée du refinancement de Vidéotron, Standard & Poor's a d'ailleurs relevé d'un cran les cotes de crédit corporatives accordées à Quebecor Média et à ses filiales Sun Media et Vidéotron qui s'établissent toutes trois à BB-.

Enfin, au cours de l'exercice 2003, les actionnaires de Quebecor Média ont contribué au capital-actions de Quebecor Média pour une somme totale de 431,9 millions de dollars, ce qui a permis à Quebecor Média de rembourser le prêt à terme de 429,0 millions venant à échéance en avril 2003.

En 2002, la dette à long terme consolidée et la dette bancaire consolidée de Quebecor avaient diminué de 826,5 millions de dollars. Les diminutions de dettes avaient atteint respectivement 530,9 millions chez Quebecor World et 213,7 millions chez Quebecor Média, principalement dans ses filiales Vidéotron et Sun Media qui avaient affiché des réductions respectives de 168,0 et 39,4 millions.

Investissement

Les acquisitions d'entreprises (y compris les rachats de participations minoritaires) et les acquisitions d'immobilisations sont passées de 445,3 millions de dollars en 2002 à 800,8 millions en 2003, soit une hausse de 355,5 millions.

L'augmentation de 307,7 millions de dollars au chapitre des acquisitions d'entreprises s'explique principalement par le rachat par Quebecor World, pour fins d'annulation, dans le cadre de son programme d'offre publique annoncé le 24 avril 2003, d'un total de 10 millions d'actions subalternes comportant droit de vote, pour une contrepartie nette en espèces de 241,1 millions de dollars. Elle provient aussi de l'acquisition par Sun Media de la société Annex Publishing & Printing Inc. pour une contrepartie en espèces de 34,2 millions de dollars et de l'augmentation de la participation de Quebecor Média dans Groupe TVA dans le cadre du programme de rachat d'actions pour annulation entrepris par cette filiale. En 2003, 1 452 200 actions classe B sans droit de vote de Groupe TVA ont été rachetées, pour une contrepartie en espèces de 25,8 millions de dollars (7,9 millions en 2002).

Les acquisitions d'immobilisations, qui totalisaient 425,3 millions de dollars en 2002, ont atteint 473,1 millions en 2003 dus surtout à des hausses dans les secteurs Imprimerie et Journaux.

Les acquisitions d'entreprises qui totalisaient 850,8 millions de dollars en 2001 comprenaient le rachat de la participation des intérêts minoritaires de Sun Media pour 375,0 millions, le rachat d'actions pour annulation par Quebecor World pour un montant de 258,9 millions US et l'acquisition des actions de Retail Printing Corporation par Quebecor World en contrepartie de 97,6 millions US.

Les acquisitions d'immobilisations étaient passées de 562,8 millions de dollars en 2001 à 425,3 millions en 2002. L'inclusion en 2002 des investissements des secteurs Câblodistribution, Télédiffusion et Télécommunications d'affaires pour une période complète de 12 mois avait été plus que contrebalancée par la baisse des dépenses d'investissement dans les secteurs Imprimerie, Journaux, Intégration Web – Technologie et Internet – Portails.

Situation financière

Au 31 décembre 2003, la Compagnie et ses filiales disposaient d'espèces, de quasi-espèces et de placements temporaires au montant total de 298,6 millions de dollars (incluant les montants en fiducie), qui étaient composées principalement de placements à court terme.

Au 31 décembre 2003, la dette consolidée, y compris la portion à court terme de la dette à long terme, mais excluant les débentures échangeables et les débentures convertibles, totalisait

5,38 milliards de dollars. De ce montant de dette à long terme, 2,47 milliards de dollars étaient attribuables à Quebecor World et 2,76 milliards à Quebecor Média. Ce montant comprend les dettes de 551,7 millions de dollars de Sun Media, de 886,7 millions de Vidéotron, de 24,4 millions de Groupe TVA, ainsi que les billets de premier rang de 1,20 milliard et les crédits bancaires de 97,0 millions de Quebecor Média.

Le solde de 146,0 millions de dollars constitue la dette de Quebecor et comprend les avances sous le crédit rotatif consenties à la Compagnie pour un montant autorisé de 200,0 millions de dollars.

Les montants de titrisation des comptes clients de la filiale Quebecor World s'élevaient à 766,6 millions de dollars US au 31 décembre 2003 et à 649,7 millions US au 31 décembre 2002.

Les dividendes versés par Quebecor World ont été respectivement de 0,52 \$US par action en 2003, 0,49 \$US en 2002 et 0,46 \$US en 2001.

Quebecor n'a pas versé de dividendes sur ses actions catégories A et B ni en 2003 ni en 2002, alors que ces dividendes avaient représenté 0,39 \$ par action en 2001. Au troisième trimestre de 2001, le conseil d'administration de Quebecor avait choisi de suspendre la déclaration de dividendes sur les actions de la Compagnie. Cette décision était fondée sur le besoin de Quebecor Média de réinvestir ses bénéfices dans son développement, ce qui était conforme aux pratiques de l'industrie des médias qui privilégie le réinvestissement des fonds dans le développement et la croissance de ces sociétés. La Compagnie avait jugé approprié d'assurer la préservation de ses liquidités et avait opté pour une gestion prudente dans un contexte économique difficile.

La Compagnie est d'avis que les activités d'exploitation et les sources de financement disponibles devraient être suffisantes pour combler les besoins de fonds en matière d'investissement en capital, de paiements d'intérêt et de remboursement de dettes statutaires. En particulier, la Compagnie est d'avis que les activités de financement réalisées en 2003, discutées ci-dessus sous la rubrique « Financement », permettent d'accroître sa flexibilité financière, car elles ont pour effet de réduire son endettement, de reporter l'échéance de dettes qui comportaient des amortissements importants au cours des prochaines années, et de faciliter la circulation des liquidités entre la Compagnies et ses filiales.

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Au 31 décembre 2003, les obligations contractuelles importantes comprenaient les remboursements de capital sur la dette à long terme requis au cours des prochains exercices, et les paiements minimums exigibles relatifs aux contrats de location-exploitation. Ces obligations sont résumées dans le tableau 4 qui suit et sont pleinement divulgués aux notes 18 et 27 afférentes aux états financiers consolidés de la Compagnie.

Tableau 4
Paiements exigibles, par période
(en millions de dollars)

Obligations contractuelles	Total	Moins d'un an	1-3 ans	3-5 ans	5 ans et plus
Dette à long terme	5 376,8	90,4	1 079,6	782,0	3 424,8
Contrats de location-exploitation	758,0	176,9	250,4	144,1	186,6
Obligations contractuelles totales en espèces	6 134,8	267,3	1 330,0	926,1	3 611,4

La Compagnie loue des locaux et du matériel en vertu de contrats de location-exploitation. Au 31 décembre 2003, les paiements minimums exigibles en vertu des contrats à long terme pour les cinq prochaines années et par la suite s'élevaient à un total de 758,0 millions de dollars.

Le papier journal représente un intrant et une composante significative des frais d'exploitation du secteur Journaux. La Compagnie fait appel à plusieurs fabricants de papier journal pour satisfaire ses exigences, et a conclu une entente à long terme avec l'une de ces entreprises pour subvenir à la majorité de ses achats en papier journal. L'entente, qui prendra fin en décembre 2006, porte sur l'achat annuel d'environ 125 400 tonnes de papier journal.

Le secteur Télédiffusion s'est engagé à injecter 48,9 millions de dollars sur une période de huit ans dans l'industrie télévisuelle canadienne ainsi que dans l'industrie canadienne des télécommunications afin de promouvoir le contenu télévisuel et le développement des communications. Au 31 décembre 2003, le solde des montants à injecter s'élevait à 32,9 millions de dollars.

Au 31 décembre 2003, Quebecor World s'était engagée à acquérir du matériel d'une valeur totale d'environ 11,1 millions de dollars US, soit l'équivalent de 14,5 millions de dollars. La filiale a

aussi conclu un contrat exécutoire visant l'acquisition, en septembre 2004, de la participation restante de 50 % de Helio Charleroi, en Belgique, filiale de European Graphic Group S.A. La contrepartie totale devrait évaluer 24,9 millions d'Euros (34,0 millions de dollars), rajustée du montant d'une contrepartie conditionnelle à l'atteinte d'un certain niveau précis de bénéfice au cours de la période se terminant en septembre 2004

Quebecor Média et ses filiales ont engagé des dépenses pour des services d'impression commerciale avec Quebecor World. De tels services d'imprimerie commerciale sont requis dans le cours normal des activités de Quebecor Média. Ces transactions ont été conclues à des prix et à des conditions qui ont cours sur ce marché et ont été comptabilisées à la valeur d'échange. En 2003, la dépense totale pour des services d'imprimerie commerciale chez Quebecor World s'est élevée à 58,3 millions de dollars, comparativement à 57,9 millions en 2002 et 54,8 millions en 2001.

RISQUES ET INCERTITUDES

Dans le cours normal des affaires, Quebecor et ses filiales doivent faire face aux fluctuations des taux d'intérêt, des taux de change et des prix de produits de base. Quebecor gère ces risques en faisant notamment en sorte que ses dettes viennent à échéance à différentes dates et qu'il existe un équilibre optimal entre ses obligations portant intérêt à des taux fixes et à des taux variables. Au 31 décembre 2003, Quebecor et ses filiales, Vidéotron et Sun Media, utilisaient des instruments financiers dérivés pour atténuer les risques liés aux fluctuations des taux d'intérêt et des taux de change. Pour sa part, Quebecor World avait conclu des contrats d'échange sur le gaz naturel pour gérer le risque lié aux produits de base.

Bien que ces contrats exposent la Compagnie et ses filiales au risque qu'une tierce partie n'exécute pas ses obligations, la Compagnie et ses filiales estiment qu'elles sont peu susceptibles de subir des pertes, compte tenu de la solvabilité des contreparties. La Compagnie ne détient pas et n'émet pas d'instruments financiers dérivés à des fins de spéculation. Une description des instruments financiers dérivés utilisés par la Compagnie au 31 décembre 2003 se trouve à la note 1 t) afférente aux états financiers consolidés.

La concentration du risque de crédit ayant trait aux comptes clients est limitée compte tenu de la diversité des activités de la Compagnie et de l'importance de sa clientèle. Au 31 décembre 2003, aucun client n'exposait la Compagnie à un risque de crédit important. La Compagnie estime que la diversité de ses produits et la répartition géographique de sa clientèle contribuent à réduire son risque de crédit ainsi que l'incidence d'un changement éventuel de la demande dans certains marchés locaux ou pour certaines gammes de produits.

CHANGEMENTS AUX CONVENTIONS COMPTABLES

En 2003, la Compagnie a effectué certaines modifications dans ses conventions comptables afin de se conformer aux nouvelles normes de l'Institut Canadien des Comptables Agréés. Les modifications de conventions comptables sont décrites de façon plus détaillée à la note 1 b) afférente aux états financiers consolidés annuels de la Compagnie.

Au cours du quatrième trimestre de 2003, la Compagnie a modifié sa méthode de comptabilisation des ventes d'équipements aux abonnés et des coûts de rebranchement. Jusqu'à la fin du troisième trimestre de 2003, les coûts des subventions accordées aux abonnés pour les équipements vendus étaient capitalisés puis amortis sur une période de trois ans selon la méthode de l'amortissement linéaire, tandis que les coûts de rebranchement des abonnés, y compris le matériel, la main-d'œuvre directe et certains frais généraux, étaient capitalisés par imputation aux immobilisations puis amortis sur une période de trois ou quatre ans selon la méthode de l'amortissement linéaire.

La Compagnie a changé ses principes comptables de façon à ce que les coûts liés aux subventions accordées aux abonnés et les coûts de rebranchement des abonnés soient passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Ces changements ont été appliqués de façon rétroactive et ont eu les effets suivants pour les exercices terminés les 31 décembre 2003, 2002 et 2001 :

- Les produits d'exploitation se sont accrus respectivement de 19,4, 25,4 et 10,9 millions de dollars.
- Les coûts des ventes et frais de vente et d'administration ont augmenté respectivement de 61,6, 63,1 et 22,2 millions de dollars.
- Le bénéfice d'exploitation a diminué de 42,2, 37,7 et de 11,3 millions de dollars respectivement.
- La charge d'amortissement a diminué respectivement de 21,4, 14,0 et de 5,4 millions de dollars.
- Le recouvrement d'impôts sur le revenu a augmenté de 6,3 millions de dollars en 2003, la charge d'impôts a diminué de 7,9 millions en 2002 et le recouvrement d'impôts a augmenté de 2,1 millions en 2001.
- La perte liée à la participation aux résultats des filiales consolidés a augmenté de 1,5 millions de dollars en 2001.
- La part des actionnaires sans contrôle dans le bénéfice a diminué respectivement de 6,6, 7,1 et 2,4 millions de dollars.
- Le bénéfice net de 2003 et de 2002 a diminué respectivement de 7,9 et 8,7 millions de dollars, et la perte nette de 2001 a augmenté de 2,9 millions.

Au 31 décembre 2003, les immobilisations, les autres éléments d'actif, les impôts sur le bénéfice et autres taxes à payer, les passifs d'impôts futurs et la part des actionnaires sans contrôle ont diminué respectivement de 5,9 millions, 47,6 millions, 4,4 millions, 12,9 millions et 16,3 millions de dollars, tandis que les bénéfices non répartis ont diminué de 19,9 millions. Au 31 décembre 2002, les autres éléments d'actif, les immobilisations, les passifs d'impôts futurs et la part des actionnaires sans contrôle ont baissé respectivement de 29,1 millions, 3,8 millions, 11,2 millions et 9,7 millions de dollars, tandis que les bénéfices non répartis ont diminué de 12,0 millions. Par conséquent, les bénéfices non répartis au 31 décembre 2001 et au 1^{er} janvier 2001 ont diminué respectivement de 3,3 et 0,4 millions de dollars.

À compter du 1^{er} janvier 2003, Quebecor World, Groupe TVA, Nurun, Solutions Mindready et Netgraphe ont modifié leurs méthodes de comptabilisation des régimes d'options d'achat d'actions et choisi d'adopter la méthode de la juste valeur de façon prospective pour les attributions d'options d'achat d'actions à des employés. Les options d'achat d'actions attribuées à des employés, modifiées ou déposées avant le 1^{er} janvier 2003 ne sont pas reconnues selon la méthode de la juste valeur, mais plutôt selon la méthode au règlement. Ainsi, la méthode de la juste valeur s'applique uniquement aux options d'achat d'actions accordées aux employés après le 31 décembre 2002.

En 2002, la Compagnie avait complété les tests de dépréciation des écarts d'acquisition de chacune de ses unités d'exploitation, conformément aux recommandations prévues au chapitre 3062 *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels* du *Manuel de l'ICCA* et avait inscrit une charge de 2,14 milliards de dollars au solde du début de ses bénéfices non répartis, déduction faite de la part des actionnaires sans contrôle de 18,8 millions. Cette charge découlait de la perte de valeur de l'écart d'acquisition pour les secteurs Câblodistribution (1,93 milliard), Télécommunications d'affaires (165,0 millions), Intégration Web – Technologie (20,4 millions) et Internet – Portails (41,8 millions).

Conformément aux dispositions transitoires prévues au chapitre 3062 du *Manuel de l'ICCA*, une perte de valeur constatée au cours de l'exercice pendant lequel les nouvelles recommandations sont appliquées pour la première fois a été constatée à titre d'effet d'une modification de convention comptable et portée au débit du solde d'ouverture des bénéfices non répartis, sans retraitement des états financiers des périodes antérieures.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Les énoncés de nature prospective contenus dans le présent document ont été dressés conformément aux règles refuges du *Private Securities Litigation Reform Act of 1995*. Les énoncés prospectifs comportent des risques et des incertitudes connus et inconnus et peuvent faire en sorte que les résultats réels futurs de la Compagnie diffèrent sensiblement de ceux qui

sont prévus. Ces risques comprennent, notamment, l'évolution de la demande pour les produits de la Compagnie, les variations des coûts des matières premières et du matériel ainsi que de leur disponibilité, les variations saisonnières des commandes des clients, les pressions exercées sur les prix par les concurrents et les changements d'ordre général dans la conjoncture économique.