

QUEBECOR INC. – TROISIÈME TRIMESTRE 2004
ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE
ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION

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 conglomerats de médias du Canada qui exerce ses activités dans les secteurs suivants : Câblodistribution, Journaux, Télédiffusion, Loisir et divertissement, Télécommunications d'affaires, Intégration Web – Technologie et Internet – Portails.

Quebecor possède des positions de contrôle directes et indirectes dans trois sociétés ouvertes. Au 30 septembre 2004, la part que Quebecor contrôlait directement ou indirectement dans les droits de vote de Quebecor World Inc., Nurun inc. (« Nurun ») et Groupe TVA inc. (« Groupe TVA ») s'établissait respectivement à 84,47 %, 58,76 % et 99,91 %.

Survol du troisième trimestre 2004

Au troisième trimestre 2004, la Compagnie a affiché des revenus de 2,71 milliards de dollars, en baisse de 21,8 millions (0,8 %) par rapport à la période correspondante de 2003. Le bénéfice d'exploitation a pour sa part augmenté de 15,3 millions de dollars et s'est établi à 427,7 millions, soit une hausse de 3,7 %.

Les revenus de Quebecor World se sont établis à 2,14 milliards de dollars au troisième trimestre 2004, contre 2,21 milliards pour la même période de 2003, soit une baisse de 62,5 millions, essentiellement en raison de l'impact de la conversion des devises. Le bénéfice d'exploitation de Quebecor World s'est chiffré à 256,8 millions de dollars, en baisse de 21,3 millions par rapport au troisième trimestre 2003. N'eût été de la hausse des charges spécifiques nettes de 6,5 millions de dollars et de l'impact défavorable de la conversion de devises, le bénéfice d'exploitation du trimestre serait demeuré à peu près stable comparativement à la même période de 2003.

L'industrie des services médias imprimés commerciaux a connu des conditions économiques difficiles depuis les trois dernières années. Les capacités excédentaires de production à l'échelle mondiale ont créé des pressions à la baisse sur les prix et sur les marges bénéficiaires dans tous les secteurs d'activité de Quebecor World. Afin de composer avec les défis de l'industrie, la direction de la filiale a poursuivi ses initiatives pour maintenir et accroître ses volumes d'affaires, en plus d'accentuer ses mesures de réduction de coûts. Le marché a montré des signes de reprise depuis quelques mois, mais il peut être prématuré de conclure qu'une reprise durable est bien

enclenchée. Au troisième trimestre 2004, les volumes ont affiché des hausses dans la plupart des secteurs d'activité de la filiale. Cependant, les pressions à la baisse sur les prix ont éliminé l'impact favorable des augmentations de volumes.

Dans la mise en œuvre de son plan stratégique à long terme, Quebecor World a comptabilisé des provisions additionnelles découlant des initiatives mises de l'avant au cours du troisième trimestre 2004 de 9,0 millions de dollars pour la rationalisation des activités d'exploitation et de 4,5 millions pour dépréciation d'actifs relative à la fermeture d'une installation, à la rationalisation d'une autre en Amérique du Nord et à la réduction d'effectifs dans l'ensemble de l'entreprise. La filiale a annoncé au cours du trimestre la fermeture d'une installation à Stockholm, en Suède, d'ici la fin de l'exercice financier. Ces mesures affecteront 282 postes, mais la filiale estime que 29 nouveaux postes seront créés dans d'autres ateliers. Au total, les mesures de restructuration mises en place jusqu'ici en 2004 entraîneront l'abolition de 1 968 postes mais aussi la création de 486 nouveaux postes.

Par ailleurs, Quebecor World a annoncé, en juillet 2004, des investissements majeurs pour l'acquisition de 22 nouvelles presses devant être incorporées à la plateforme américaine de production. Ces nouveaux équipements feront de Quebecor World le leader technologique de l'industrie de l'impression en Amérique du Nord. Elles permettront d'accroître l'efficacité et la capacité des ateliers tout en améliorant le service à la clientèle, offrant ainsi aux éditeurs et aux détaillants un réseau de production davantage flexible et intégré.

Au troisième trimestre 2004, le secteur Câblodistribution a augmenté ses revenus de 19,0 millions de dollars (9,4 %) et son bénéfice d'exploitation de 24,0 millions (36,5 %), par rapport au trimestre correspondant de 2003. Cette forte progression du bénéfice d'exploitation du secteur s'explique surtout par la croissance de la clientèle mais aussi par l'amélioration des marges bénéficiaires des services d'accès Internet et de télédistribution numérique. L'amélioration des marges bénéficiaires découle notamment des hausses de tarifs, du règlement de litiges et des réductions de tarifs sur les redevances à la programmation et de la réduction des pertes sur vente d'équipements.

La clientèle des services d'accès Internet par câble et de télédistribution numérique *illico*^{MC} s'est accrue respectivement de 29 000 et 20 000 clients au troisième trimestre 2004 pour atteindre respectivement 476 000 et 307 000 clients.

Vidéotron Ltée (« Vidéotron ») a enregistré une hausse de 21 000 clients à ses services de télédistribution au troisième trimestre 2004 – y compris une augmentation de 1 000 clients à son service analogique –, ce qui constitue la meilleure performance trimestrielle des services de télédistribution depuis les quatre dernières années. Il est à noter que la croissance trimestrielle de 29 000 clients au service d'accès Internet par câble constitue la meilleure performance de ce service depuis les trois dernières années.

Au troisième trimestre 2004, le secteur Câblodistribution a généré des marges bénéficiaires de 40,5 %, contre 32,5 % un an plus tôt. Le revenu mensuel net moyen par client a augmenté pour s'établir à 46,76 \$, contre 43,93 \$ au troisième trimestre 2003, en hausse de 6,4 %.

Le 29 juillet 2004, Vidéotron et Vidéotron Télécom ltée (« Vidéotron Télécom ») ont annoncé le lancement au Québec, au cours du premier semestre 2005, d'un service de téléphonie résidentielle par le biais de la technologie IP.

Le SuperClub Vidéotron ltée (« Le SuperClub Vidéotron ») a augmenté ses revenus de 2,2 millions (21,9 %), principalement en raison de l'incidence favorable de l'acquisition de la presque totalité des actifs de Jumbo Entertainment Inc. (« Jumbo Entertainment »), laquelle s'est conclue le 9 juillet 2004. Jumbo Entertainment exploite un réseau de 105 magasins de location et de vente de vidéo et de jeux partout au Canada.

Corporation Sun Media, secteur Journaux, a augmenté ses revenus de 8,0 millions de dollars (4,0 %) au troisième trimestre 2004 grâce principalement à l'incidence favorable de l'acquisition des actifs de Annex Publishing & Printing Inc. (« Annex Publishing & Printing ») et à l'augmentation des revenus publicitaires des quotidiens urbains (2,2 %). Le bénéfice d'exploitation a légèrement augmenté de 0,6 million de dollars en dépit d'un écart défavorable de 1,8 million dans les pertes d'exploitation des quotidiens gratuits *24 heures Montréal Métropolitain*^{MC}, à Montréal, et *24 Hours*TM, à Toronto. Le lancement d'une nouvelle publication à Toronto et l'adoption d'un nouveau concept pour Montréal expliquent cet écart défavorable au troisième trimestre 2004 en regard du trimestre correspondant de 2003. Par ailleurs, ces deux quotidiens poursuivent l'amélioration de leurs résultats alors que leurs revenus ont augmenté de 11,0 % et que leurs pertes d'exploitation ont été réduites de 21,2 % par rapport au deuxième trimestre de 2004.

Le secteur Télédiffusion a augmenté ses revenus de 4,1 millions de dollars (6,1 %) et son bénéfice d'exploitation de 1,2 million de dollars (10,3 %) par rapport au trimestre correspondant de 2003. Les activités de distribution, d'édition et de diffusion ont toutes trois amélioré leurs résultats d'exploitation au troisième trimestre 2004 en regard de l'année précédente.

Le 20 août 2004, Groupe TVA et Corporation Sun Media ont annoncé qu'elles avaient conclu une convention d'achat définitive avec CHUM Limited (« CHUM ») afin d'acquérir la nouvelle station Toronto 1 à Toronto que CHUM est en voie d'acquérir de Craig Media Inc. (« Craig Media »). La clôture de cette transaction, au montant de 46,0 millions de dollars, demeure assujettie à certaines conditions, dont l'obtention de toutes les approbations réglementaires et la clôture de la transaction entre CHUM et Craig Media. La transaction permettra à Quebecor Média d'occuper une position stratégique dans le plus important marché télévisuel au Canada, celui de Toronto, qui se situe au cinquième rang des marchés publicitaires en Amérique du Nord.

Le secteur Loisir et divertissement a augmenté ses revenus de 11,9 millions de dollars (23,9 %) et son bénéfice d'exploitation de 5,7 millions (118,8 %), principalement en raison de l'acquisition

de la participation de 50 % que Quebecor Média ne détenait pas déjà dans Les Éditions CEC inc. (« Les Éditions CEC ») en 2003 et de la bonne performance des activités du secteur Livres en général et de Groupe Archambault inc. (« Groupe Archambault »).

Les revenus de Vidéotron Télécom se sont accrus de 3,3 millions de dollars (18,1 %), tandis que son bénéfice d'exploitation a progressé de 1,8 million (75,0 %), grâce surtout aux activités d'impartition réalisées pour le compte de Quebecor World depuis le début du mois de juillet 2004. Ce projet vise notamment l'hébergement et la gestion d'un centre de traitement de données.

Par ailleurs, les filiales Nurun, secteur Intégration Web – Technologie, et Netgraphe inc. (« Netgraphe »), secteur Internet – Portails, ont de nouveau amélioré leurs résultats au chapitre des revenus et du bénéfice d'exploitation. Ces secteurs ont plus que doublé leur bénéfice d'exploitation au troisième trimestre 2004.

Le 25 mai 2004, Quebecor Média a présenté des offres en vue d'acquérir, par l'intermédiaire d'une filiale à part entière, la totalité des actions à droit de vote multiple et des actions à droit de vote subalterne en circulation de Netgraphe à un prix de 0,63 \$ par action. À l'échéance des offres qui avaient été prolongées jusqu'au 30 juillet 2004, 46,3 % des actions à droit de vote multiple et 62,4 % des actions à droit de vote subalterne en circulation et non détenues par Quebecor Média et ses filiales avaient été déposées. Compte tenu du nombre total d'actions déposées et après en avoir pris livraison, Quebecor Média a confirmé qu'elle allait procéder à une opération de fermeture par voie de fusion. Le 15 septembre 2004, les actionnaires de Netgraphe ont approuvé sa fusion avec la filiale à part entière de Quebecor Média créée aux fins de cette opération de fusion. En vertu de la fusion et de certaines opérations connexes, Quebecor Média, par l'intermédiaire de ses sociétés affiliées, est devenue propriétaire de toutes les actions ordinaires en circulation de la société issue de la fusion. Par conséquent, Netgraphe est devenue une société privée dont les actions ont été retirées de la cote de la Bourse de Toronto.

Le 29 juillet 2004, le conseil d'administration de la Compagnie a déclaré un dividende trimestriel de 0,04 \$ par action sur les actions catégorie A à droit de vote multiple et sur les actions subalternes catégorie B comportant droit de vote. Ce dividende a été versé le 7 septembre 2004 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 13 août 2004. C'est la première fois que la Compagnie déclarait un dividende depuis que celui-ci avait été suspendu, au troisième trimestre 2001.

CHANGEMENTS ET NOUVELLES CONVENTIONS COMPTABLES

Au cours du quatrième trimestre 2003, la Compagnie a modifié sa méthode de comptabilisation des ventes d'équipements aux clients et des coûts de rebranchement. Jusqu'à la fin du troisième trimestre 2003, les coûts des subventions accordées aux clients pour les équipements vendus et les coûts de rebranchement des clients étaient capitalisés 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 clients et les coûts de rebranchement des clients soient passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

Ainsi, pour le troisième trimestre 2003, ce changement a eu pour effet d'augmenter les revenus de 5,2 millions de dollars et de réduire le bénéfice d'exploitation ainsi que le bénéfice net de 12,7 millions et 2,7 millions respectivement. Pour les neuf premiers mois de 2003, le changement a eu pour conséquence d'augmenter les revenus de 13,0 millions de dollars et de réduire le bénéfice d'exploitation ainsi que le bénéfice net de 28,4 millions et 4,9 millions respectivement. La note 2 a) afférente aux états financiers consolidés de la Compagnie décrit plus amplement les changements apportés.

Le 1^{er} juillet 2004, la Compagnie a adopté le nouveau consensus du CPN-56 qui élimine la possibilité d'appliquer la comptabilité de couverture pour la comptabilisation des débentures échangeables lorsque le placement de l'émetteur dans les actions sous-jacentes est consolidé ou comptabilisé à la valeur de consolidation. Ainsi, depuis le 1^{er} juillet 2004 et conformément au CPN-56, tout changement dans la valeur marchande des débentures à taux flottant série 2001 occasionné par une variation de la valeur des 12,5 millions d'actions sous-jacentes de Quebecor World est comptabilisé directement à l'état des résultats plutôt que d'être reporté au bilan.

Par suite de l'adoption du CPN-56 amendé, une augmentation de 1,00 dollar de la valeur boursière par action de Quebecor World entraînera une augmentation équivalente de la valeur des débentures échangeables et dégagera une perte de 12,5 millions de dollars à être comptabilisée aux résultats. À l'inverse, une diminution de 1,00 dollar de la valeur boursière par action de Quebecor World entraînera une diminution équivalente de la valeur des débentures échangeables et dégagera un gain de 12,5 millions de dollars. La Compagnie a enregistré un gain de 15,0 millions de dollars pour la période de trois mois arrêtée le 30 septembre 2004 étant donné que la valeur boursière par action des actions sous-jacentes a diminué de 1,20 dollar entre le 1er juillet 2004 et le 30 septembre 2004.

ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS

En octobre 2004, Quebecor World a obtenu l'approbation du consortium bancaire de prolonger d'une année les deux tranches de crédit bancaire rotatif totalisant 750,0 millions de dollars US, lesquelles venaient à échéance en 2006. De plus, une tranche de 250,0 millions de dollars US venant à échéance en 2004 a pu être renouvelée pour une période de trois ans. Par conséquent, toutes les tranches viendront à échéance en novembre 2007.

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, les frais financiers, les provisions pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, 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 net ou la perte nette sur refinancement de dettes et rachat d'actions privilégiées d'une filiale, les gains sur variation de la juste valeur marchande des débetures échangeables, et les impôts sur le bénéfice. Sont également exclus du calcul du bénéfice ou de la perte d'exploitation les dividendes sur actions privilégiées de filiales, la part des actionnaires sans contrôle et les résultats liés aux activités abandonnées. En outre, depuis le premier trimestre 2004, la charge d'amortissement des incitatifs à la clientèle reportés et les frais liés à la titrisation des comptes clients sont déduits aux fins du calcul du bénéfice d'exploitation. Les données présentées pour 2003 et 2002 ont été reclassées afin de refléter ces changements à la définition du bénéfice d'exploitation.

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. Mentionnons 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 sur le 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 de participation 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.

À la suite des ventes d'entreprises réalisées par les secteurs Journaux et Intégration Web – Technologie au cours de 2003 et de 2004, et conformément aux recommandations du chapitre 3475 du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés* (« *Manuel de l'ICCA* »), *Sortie d'actifs à long terme et abandon d'activités*, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie de ces secteurs pour les périodes antérieures de 2003 et 2004 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.

COMPARAISON DES TROISIÈMES TRIMESTRES 2004 ET 2003

Au troisième trimestre 2004, les revenus de la Compagnie ont atteint 2,71 milliards de dollars, comparativement à 2,73 milliards au même trimestre de 2003, en baisse de 21,8 millions. La hausse des revenus de 48,1 millions de dollars enregistrée par Quebecor Média n'a que partiellement compensé l'impact défavorable de la conversion en dollars canadiens des revenus de la filiale Quebecor World.

Les revenus de Quebecor World ont diminué de 62,5 millions de dollars (2,8 %) au troisième trimestre 2004. En excluant l'impact de la conversion des devises, les revenus du secteur Imprimerie sont demeurés stables. Les pressions à la baisse exercées sur les prix ont eu un impact négatif sur les revenus, éliminant entièrement l'incidence favorable liée aux volumes plus élevés.

Les revenus de Quebecor Média ont augmenté de 48,1 millions de dollars (8,9 %), en raison de hausses dans tous les secteurs de la filiale, soit les secteurs Câblodistribution (+19,0 millions ou 9,4 %), Loisir et divertissement (+11,9 millions ou 23,9 %), Journaux (+8,0 millions ou 4,0 %), Télédiffusion (+4,1 millions ou 6,1 %), Télécommunications d'affaires (+3,3 millions ou 18,1 %), Intégration Web – Technologie (+2,4 millions ou 24,5 %) et Internet – Portails (+1,6 million ou 25,0 %).

Au troisième trimestre 2004, le bénéfice d'exploitation de la Compagnie a augmenté de 15,3 millions de dollars (3,7 %) pour s'établir à 427,7 millions.

Le bénéfice d'exploitation de Quebecor World a diminué de 21,3 millions de dollars (7,7 %) au troisième trimestre 2004 pour s'établir à 256,8 millions. Cette baisse provient de l'impact défavorable dû à la conversion en dollars canadiens mais aussi de la comptabilisation de charges spécifiques, y compris des provisions au titre des contrats de location, la dévaluation d'éléments d'actifs, des règlements favorables de litiges et des réclamations d'indemnisation d'employés à la suite de fermetures et à la rationalisation d'ateliers, surtout en Amérique du Nord. Ces charges spécifiques se sont élevées à 8,0 millions de dollars pour le troisième trimestre 2004, par rapport à 1,5 million pour la période correspondante de 2003.

Le bénéfice d'exploitation de Quebecor Média a augmenté de 35,2 millions (26,2 %), passant de 134,5 à 169,7 millions de dollars. Tous les secteurs de la Compagnie sans exception ont contribué à cette amélioration de la rentabilité, plus particulièrement le secteur Câblodistribution dont le bénéfice d'exploitation a bondi de 24,0 millions de dollars (36,5 %), grâce surtout à la rentabilité accrue des services d'accès Internet et de télédistribution numérique *illico*^{MC} de même qu'à des ajustements de 3,7 millions dans les coûts de redevances. Des augmentations de rentabilité ont aussi été enregistrées dans les secteurs Loisir et divertissement (5,7 millions), Télécommunications d'affaires (1,8 million), Télédiffusion (1,2 million), Internet – Portails (0,7 million), Journaux (0,6 million) et Intégration Web – Technologie (0,2 million).

Quebecor a réalisé un bénéfice net de 41,0 millions de dollars au troisième trimestre 2004 (0,63 \$ par action de base), contre 16,7 millions (0,26 \$ par action de base) au même trimestre de 2003. Cette amélioration est attribuable à la hausse du bénéfice d'exploitation, à une diminution de 32,3 millions de dollars des frais financiers, à un gain de 15,0 millions sur la variation de la juste valeur marchande des débetures à taux flottant série 2001, et à une charge d'amortissement inférieure. Tous ces facteurs ont contrebalancé l'écart défavorable de 25,5 millions au niveau de la provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales.

En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales et le gain sur la variation de la juste valeur marchande des débetures, déduction faite des impôts sur le revenu et de la part des actionnaires sans contrôle, le bénéfice net se serait établi à 34,4 millions de dollars au troisième trimestre 2004 (0,53 \$ par action de base), contre 14,8 millions (0,23 \$ par action de base) pour la même période de 2003.

Les charges d'amortissement ont diminué de 8,9 millions de dollars, passant de 169,1 à 160,2 millions entre les troisièmes trimestres 2003 et 2004, en raison principalement de l'incidence favorable de la conversion des devises sur la charge d'amortissement de Quebecor World.

Les frais financiers ont diminué de 32,3 millions de dollars entre les troisièmes trimestres 2003 et 2004, passant de 146,4 à 114,1 millions. Cette baisse des frais financiers est attribuable à l'impact du refinancement de la dette à long terme de Quebecor World réalisé au quatrième trimestre 2003, combiné à une dette à long terme moyenne inférieure pour cette filiale. De même, la proportion de dettes libellées en dollars U.S. à taux d'intérêt variables a augmenté chez Quebecor World, faisant bénéficier cette filiale de taux d'intérêt inférieurs. La conversion en dollars canadiens a de plus augmenté l'incidence de ces éléments favorables. La baisse des frais financiers s'explique aussi par l'enregistrement dans Quebecor Média d'un gain de 7,0 millions de dollars réalisé sur la valeur d'un instrument financier devenu inefficace et d'un gain de change de 1,2 million inscrit sur la portion de la dette à long terme non couverte contre le risque de change (contre une perte de change de 2,3 millions comptabilisée en 2003). Enfin, l'augmentation de la valeur du montant additionnel à payer (4,9 millions de dollars), dans Quebecor Média, par suite du rachat des actions privilégiées qui étaient détenues par The Carlyle Group dans Vidéotron Télécom, a également été inférieure aux intérêts comptabilisés (6,0 millions) sur ces mêmes actions privilégiées au troisième trimestre 2003.

Au cours du troisième trimestre 2004, Quebecor a comptabilisé une provision nette pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales de 18,9 millions de dollars, contre un renversement net de 6,6 millions au même trimestre de 2003. Quebecor World a comptabilisé une provision nette pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales de 16,7 millions de dollars, alors qu'elle avait renversé des charges de 6,7 millions au troisième trimestre de 2003. La provision du troisième trimestre de 2004 comprend des charges non monétaires de 4,5 millions de dollars et des charges monétaires de 12,2 millions. Ce dernier montant découle des charges relatives aux mesures de rationalisation de 2004 de 14,4 millions de dollars et d'un renversement de 2,2 millions attribuable aux mesures des années antérieures et des trimestres précédents de 2004. Par ailleurs, le montant des charges non monétaires de 4,5 millions de dollars est lié à la dépréciation d'actifs, dont 3,8 millions pour l'Europe et 0,7 million pour l'Amérique latine.

Au cours du troisième trimestre de 2004, Quebecor World a poursuivi ses mesures de rationalisation et a approuvé la fermeture de son atelier à Stockholm, en Suède, le regroupement d'un atelier de petite taille en Amérique du Nord et d'autres réductions d'effectifs dans l'ensemble de l'entreprise. Le coût total de ces mesures a été évalué à 22,7 millions de dollars, dont 9,0 millions, principalement lié à la réduction d'effectifs, ont été inscrits au troisième trimestre 2004 et 13,7 millions seront comptabilisés d'ici la fin de 2004 et en 2005 lorsque les passifs auront été encourus. Ces mesures entreprises au troisième trimestre 2004 se traduiront par l'abolition de 282 postes, mais la filiale estime que 29 nouveaux postes seront créés dans d'autres ateliers.

Quebecor Média a aussi enregistré une charge au titre de provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales de 2,2 millions de dollars au troisième trimestre 2004. Du montant inscrit à ce titre en 2004, une charge de 1,7 million de dollars provenant du secteur Télécommunications d'affaires était lié au paiement d'indemnisations et de frais légaux par suite du règlement de litiges liés à la mise en œuvre du programme de restructuration amorcé en 2001 dans ce secteur.

Au troisième trimestre 2004, la Compagnie a enregistré un gain de 15,0 millions de dollars sur la variation de la juste valeur marchande des débetures à taux flottant série 2001 par suite de l'adoption, le 1^{er} juillet 2004, du nouveau consensus du CPN-56 qui élimine la possibilité d'appliquer la comptabilité de couverture pour la comptabilisation des débetures échangeables lorsque le placement de l'émetteur dans les actions sous-jacentes est consolidé ou comptabilisé à la valeur de consolidation.

Pour les neuf premiers mois de 2004, les revenus de Quebecor ont totalisé 8,00 milliards de dollars, contre 8,28 milliards pour la période correspondante de 2003. La baisse s'explique surtout par l'impact défavorable dû à la conversion en dollars canadiens des revenus de Quebecor World que n'a pu compenser en totalité la hausse des revenus de Quebecor Média. Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 1,25 milliard de dollars, contre 1,12 milliard en 2003, grâce à l'amélioration de la rentabilité d'exploitation de Quebecor World et de Quebecor Média. Le bénéfice net a atteint 52,8 millions de dollars (0,82 \$ par action de base), en regard d'une perte nette de 1,1 million (0,02 \$ par action de base) pour la même période de 2003. L'écart favorable au chapitre du bénéfice net provient de la contribution additionnelle du bénéfice d'exploitation, de la diminution des frais financiers et de la charge d'amortissement, du gain sur variation de la juste valeur marchande des débetures à taux flottant série 2001 et de la baisse des provisions pour rationalisation. Ces écarts ont été compensés en partie par une charge d'impôts sur le bénéfice supérieure.

Pour les trois premiers trimestres de 2004, Quebecor World a comptabilisé une provision nette pour rationalisation totalisant 92,7 millions de dollars, comprenant des charges non monétaires de 60,1 millions et des charges monétaires de 32,6 millions. La provision avait été de 70,4 millions au deuxième trimestre 2004. Cette charge au deuxième trimestre visait des nouvelles mesures de rationalisation comprenant la fermeture d'un atelier à Effingham (Illinois), dans le groupe des magazines, la réduction de la taille de l'atelier d'imprimerie de livres à Kingsport (Tennessee) et la diminution des effectifs dans l'ensemble de l'entreprise. Le nombre de postes abolis prévu par ces mesures de rationalisation a été revu à la baisse à 1 331, mais la filiale envisage toujours de créer 457 postes dans d'autres ateliers. Enfin, au premier trimestre 2004, la filiale avait inscrit une provision nette de rationalisation de 5,6 millions de dollars liée à la diminution des effectifs pour l'ensemble de l'entreprise. À ce jour, un poste doit encore être aboli sur les 355 prévus par ces mesures du premier trimestre.

La charge des impôts sur le revenu après les neuf premiers mois de 2004 se chiffre à 91,1 millions de dollars, comparativement à un recouvrement d'impôts de 2,7 millions enregistré en 2003, soit

un écart défavorable de 93,8 millions. En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, ainsi que le gain sur la variation de la juste valeur marchande des débentures, la charge d'impôts sur le bénéfice aurait atteint 116,6 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2004 pour un taux effectif de 31,6 %, contre 24,7 millions pour la période correspondante de 2003, soit un taux effectif de 14,3 %.

Le taux d'imposition effectif a augmenté au sein de Quebecor World en raison des bénéfices en hausse dans des pays où des taux d'imposition plus élevés sont en vigueur, de l'impact du refinancement de la dette réalisé à la fin de 2003, ainsi que des taux d'imposition plus élevés aux États-Unis. Dans Quebecor Média, le taux d'imposition effectif est en hausse également, ce qui s'explique surtout par l'utilisation, en 2003, de pertes fiscales pour lesquelles les avantages fiscaux n'avaient pas été comptabilisés jusqu'alors. De plus, des avantages fiscaux ont été comptabilisés par Quebecor à un taux d'imposition plus élevé, ce qui a eu pour effet de réduire le taux d'imposition effectif consolidé de 2003. Ce taux plus élevé pour Quebecor a été calculé en prévision de l'utilisation de ces avantages à l'encontre de revenus autres que du revenu d'entreprise.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

Imprimerie

Quebecor World Inc. est l'une des plus grandes entreprises de services médias imprimés commerciaux du monde. L'industrie de l'imprimerie en général connaît des conditions économiques difficiles depuis trois ans. Ces conditions, marquées par la faiblesse de la demande et par des surcapacités de production, ont entraîné une concurrence accrue et une érosion des prix. Les deux principaux facteurs économiques qui influent sur les activités de la filiale sont la confiance des consommateurs et le taux de croissance économique. Aux États-Unis, le Publishers Information Bureau publie chaque mois un indicateur du nombre de pages de publicité achetées dans les magazines américains. Quebecor World utilise cet indicateur afin d'évaluer la demande pour les produits imprimés et services connexes. L'indicateur a montré des signes de raffermissement au cours des derniers mois, mais il peut être prématuré de conclure à une reprise durable.

Au troisième trimestre 2004, Quebecor World a augmenté ses volumes dans la plupart de ses groupes d'affaires, en accord avec la tendance à la hausse de l'indicateur du nombre de pages de publicité achetées dans les magazines américains. Néanmoins, les pressions à la baisse sur les prix causées par la surcapacité mondiale de production ont continué d'affecter les revenus, compensant ainsi les gains obtenus par suite des augmentations de volumes. La filiale a multiplié les mesures de rationalisation et de contrôle des coûts au cours des 18 derniers mois. Ces mesures comprennent la diminution des effectifs, la fermeture ou la rationalisation d'installations de production, la mise hors service d'éléments d'actif à rendement peu élevé, la réduction des frais

généraux, le regroupement de fonctions administratives et le réaménagement de certains bureaux de ventes et de services administratifs à l'intérieur d'ateliers.

Par ailleurs, Quebecor World a annoncé en juillet 2004 des investissements majeurs pour l'acquisition de 22 nouvelles presses devant être incorporées à la plateforme américaine de production. Ces nouveaux équipements feront de Quebecor World le leader technologique de l'industrie de l'impression en Amérique du Nord. Elles permettront d'accroître l'efficacité et la capacité des ateliers tout en améliorant le service à la clientèle, offrant ainsi aux éditeurs et aux détaillants un réseau de production davantage flexible et intégré.

Les revenus de Quebecor World se sont élevés à 1,63 milliard de dollars US au troisième trimestre 2004, contre 1,60 milliard US pour le même trimestre de 2003, en hausse de 36,2 millions US (2,3 %). Cette augmentation s'explique essentiellement par l'effet favorable des fluctuations des devises autres que le dollar U.S. En excluant ce facteur, les revenus sont demeurés stables au troisième trimestre 2004 en regard de la même période de 2003. Toutefois, dans l'ensemble, les volumes du trimestre ont affiché une hausse comparativement au trimestre de l'exercice précédent.

Au troisième trimestre 2004, le bénéfice d'exploitation de Quebecor World a atteint 195,7 millions de dollars US, en baisse de 3,7 millions US (1,9 %). Au troisième trimestre 2004, la filiale a comptabilisé des charges spécifiques au montant de 6,0 millions de dollars US, incluant des provisions au titre de contrats de location, la dévaluation d'éléments d'actifs, des règlements favorables de litiges et des réclamations d'indemnisation d'employés à la suite de fermetures et à la rationalisation d'ateliers, surtout en Amérique du Nord. En excluant ces charges spécifiques, le bénéfice d'exploitation aurait été à peu près stable comparativement à celui du troisième trimestre 2003.

Le coût des marchandises vendues a augmenté de 3,2 % par rapport au troisième trimestre 2003. Les marges bénéficiaires brutes ont quelque peu diminué pour atteindre 19,2 % au troisième trimestre 2004, contre 19,9 % un an plus tôt. Des charges spécifiques de 6,0 millions de dollars US ont été enregistrées dans le coût des marchandises vendues au troisième trimestre 2004, contre 2,0 millions US pour la période correspondante de 2003. En excluant ces charges et l'impact défavorable de la conversion des devises, les marges bénéficiaires brutes se seraient établies à 19,7 % au troisième trimestre 2004, contre 20,1 % en 2003. Sur cette base comparable, les marges auraient atteint 19,6 % pour les périodes des neuf premiers mois de 2004 et 2003. Les économies attribuables à la réduction des effectifs ont été contrebalancées partiellement par une augmentation des avantages sociaux, par des inefficacités opérationnelles dans certains ateliers, principalement ceux ayant procédé à l'installation et aux transferts d'équipements, et par l'augmentation de frais de transport attribuable à la hausse du coût du carburant.

Les frais de vente, frais généraux et d'administration se sont établis à 118,2 millions de dollars US au troisième trimestre 2004, contre 118,6 millions US en 2003. En excluant l'incidence des fluctuations des devises, les frais de vente, frais généraux et d'administration ont

été réduits de 3,3 millions US au troisième trimestre 2004. Les augmentations de coûts sur le plan des bénéficiaires marginaux, comprenant les charges de retraite, les coûts du régime d'options d'achat d'actions et les coûts des soins de santé, ont compensé en partie les économies réalisées par la diminution des effectifs. Pour les neuf premiers mois de 2004, la baisse des frais de vente, frais généraux et d'administration se serait établie à 41,6 millions de dollars US, en excluant l'impact des charges spécifiques et l'incidence des fluctuations des devises. Cette amélioration pour les neuf premiers mois de l'année est principalement attribuable à la compression des effectifs et à d'autres mesures de réduction des coûts. La réduction des coûts de main-d'œuvre et des frais de déplacement et de représentation compte pour environ 90 % de la baisse par rapport à 2003.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World se sont établis à 2,14 milliards de dollars au troisième trimestre 2004, en baisse de 62,5 millions, essentiellement en raison de l'impact de la conversion des devises. La baisse de 21,3 millions de dollars du bénéfice d'exploitation, qui s'est élevé à 256,8 millions, s'explique entre autres par la même raison.

En Amérique du Nord, les revenus ont augmenté de 0,7 % pour s'établir à 1,29 milliard de dollars US. Certains groupes d'affaires sont parvenus à augmenter leurs revenus, dont ceux des encarts publicitaires (5,4 %), du groupe Canada (4,8 %) et des services logistiques (13,1 %). D'autres groupes d'affaires ont subi des baisses de revenus, dont les catalogues (5,1 %), les produits commerciaux et le publipostage (7,4 %) et les services prémédias (13,6 %). Les revenus du groupe Magazines, de même que ceux du groupe Livres et annuaires sont demeurés stables. Les volumes ont augmenté dans les groupes des catalogues, des encarts publicitaires, des livres et annuaires, des services logistiques, des produits de publipostage, ainsi qu'au Canada. Ils ont diminué dans les groupes des produits commerciaux, tandis qu'ils sont demeurés stables dans les magazines. Les pressions à la baisse sur les prix ont continué d'influer sur presque tous les groupes à l'exception des produits de publipostage.

En Europe, les revenus ont augmenté de 8,2 % pour atteindre 295,7 millions de dollars US, surtout en raison de l'effet favorable des fluctuations des devises et de l'augmentation des volumes, qui ont plus que compensé l'impact négatif des réductions de prix. Les volumes ont affiché une progression de 2 % et ont connu de bonnes performances dans les marchés des encarts publicitaires et des magazines, ce qui s'explique principalement par l'ajout de deux nouvelles presses en Espagne et en Suède. Les opérations françaises de Quebecor World ont continué à marquer une amélioration par rapport à 2003, reflétant l'incidence favorable des mesures de restructuration. En Europe, un important contrat d'impression n'a pas été renouvelé au-delà de 2005. La direction évalue et élabore actuellement une stratégie visant à remplacer les volumes qu'elle prévoit perdre.

En Amérique latine, les revenus ont augmenté de 10,8 % pour se chiffrer à 45,0 millions de dollars US par rapport au troisième trimestre 2003. Cette croissance des revenus est principalement attribuable à la hausse de 25 % des volumes au troisième trimestre 2004, qui se sont surtout manifestés dans les groupes des livres en Argentine et au Mexique, des annuaires au

Pérou, au Brésil et au Mexique et des produits commerciaux en Colombie. La performance de l'Argentine fait suite à des commandes des ministères de l'Éducation et du Travail de ce pays. Ces hausses de volumes ont toutefois été compensées partiellement par des prix à la baisse.

Au troisième trimestre 2004, Quebecor World a utilisé des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 0,1 million de dollars US, tandis qu'elle avait généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 14,0 millions US au troisième trimestre 2003 (*voir le tableau 1*). La baisse découle principalement d'un écart défavorable de 15,4 millions de dollars US au chapitre de la variation des actifs et passifs d'exploitation. Pour les neuf premiers de 2004, Quebecor World a utilisé des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 18,3 millions de dollars, contre une utilisation de 163,8 millions pour la période correspondante de 2003. L'écart favorable de 145,5 millions de dollars découle principalement de l'augmentation du bénéfice d'exploitation combinée à des baisses au chapitre des acquisitions d'immobilisations et des frais financiers. Ces facteurs ont toutefois été compensés partiellement par un investissement supérieur dans les actifs et passifs d'exploitation.

(en millions de dollars U.S.)

	Trois mois arrêtés les 30 septembre		Neuf mois arrêtés les 30 septembre	
	2004	2003	2004	2003
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit	160,3 \$	163,3 \$	439,3 \$	329,9 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(118,9)	(103,5)	(332,4)	(264,4)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	41,4	59,8	106,9	65,5
Dividendes sur les actions privilégiées	(5,9)	(11,1)	(26,1)	(25,9)
Acquisition d'immobilisations	(35,9)	(35,6)	(100,8)	(205,6)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	0,3	0,9	1,7	2,2
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	(0,1) \$	14,0 \$	(18,3) \$	(163,8) \$

Pour les neuf premiers mois de 2004, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 4,73 milliards de dollars US, en hausse de 77,5 millions US (1,7 %) par rapport à l'exercice précédent. La hausse s'explique principalement par l'incidence favorable liée à la conversion de devises autres que le dollar U.S. Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 569,8 millions de dollars US, contre 479,3 millions US pour la même période de 2003, en hausse de 90,5 millions US (18,9 %). Les résultats cumulatifs de 2003 avaient été affectés par la comptabilisation de charges spécifiques totalisant 56,0 millions de dollars US, contre 10,0 millions US en 2004. En 2003, ces charges comprenaient un ajustement (14,9 millions US) découlant de la croissance rapide et des problèmes liés aux systèmes du groupe Logistique, une provision (14,7 millions US) pour créances douteuses et des ajustements relatifs à la dévaluation d'autres éléments d'actif, d'inventaires et autres items.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World pour les trois premiers trimestres de 2004 se sont établis à 6,28 milliards de dollars, en baisse de 371,1 millions, attribuable à l'impact de la conversion en dollars canadiens des résultats de la filiale. Le bénéfice d'exploitation a totalisé 757,0 millions de dollars, soit une augmentation de 71,3 millions par rapport à la même période de 2003.

Câblodistribution

Au troisième trimestre 2004, le secteur Câblodistribution a enregistré des revenus de 221,3 millions de dollars, contre 202,3 millions au trimestre correspondant de 2003, soit une croissance de 19,0 millions (9,4 %).

Les services d'accès Internet ont poursuivi leur croissance. Leurs revenus se sont établis à 56,6 millions de dollars, soit une augmentation de 9,6 millions (20,5 %) en regard du troisième trimestre 2003. Cet écart favorable s'explique pour l'essentiel par la hausse de la clientèle. Le service de télédistribution numérique *illico*^{MC} a affiché des revenus de 33,6 millions, en hausse de 13,2 millions (64,7 %), en excluant les services connexes. Au total, les services de télédistribution ont généré des revenus de 145,2 millions de dollars, en hausse de 5,9 millions (4,2 %). Une fois de plus, la bonne performance du service de télédistribution numérique *illico*^{MC} a plus que compensé la baisse de revenus provenant des services de télédistribution analogique. La hausse des revenus des services de télédistribution est attribuable à l'impact de l'augmentation de la clientèle, à la hausse des tarifs pour les services numériques, à la popularité croissante de forfaits à contributions marginales supérieures, ainsi qu'à l'impact favorable de l'introduction, en 2003, de la Vidéo sur demande. Cette hausse a toutefois été contrebalancée partiellement par la diminution des revenus de location d'appareils et par l'impact de la constatation de revenus d'installation sur la période de temps moyenne pendant laquelle les clients ont recours aux services de câblodistribution.

Le nombre de clients au service d'accès Internet par câble de Vidéotron s'est accru de 29 000 au troisième trimestre 2004 pour atteindre 476 000. Il s'agit de la plus forte augmentation

trimestrielle de clientèle à ce service depuis les trois dernières années. Entre les troisièmes trimestres 2003 et 2004, ce service a recruté 97 000 clients, soit une progression de 25,6 %.

Les services de télédistribution numérique *illico*^{MC} ont continué d'enregistrer une hausse de leur clientèle. À la fin du troisième trimestre 2004, *illico*^{MC} desservait 307 000 clients, par rapport à 213 000 un an plus tôt, soit une croissance de 94 000 clients (44,1 %). Pendant cette même période, le service de télédistribution analogique a subi une baisse de 67 000 clients. Ainsi, au total, la clientèle des services de télédistribution de Vidéotron a augmenté de 27 000 clients entre la fin des mois de septembre 2003 et 2004. Cette hausse a atteint 21 000 clients lors du seul troisième trimestre 2004, dont 20 000 clients de plus au service numérique *illico*^{MC} et de 1 000 clients additionnels au service analogique. Notons qu'il s'agit de la meilleure performance de croissance nette trimestrielle de clientèle aux services de télédistribution dans son ensemble depuis les quatre dernières années et de la première augmentation trimestrielle de clientèle au service analogique au cours de la même période. Le taux de pénétration (nombre de clients à ce service sur le nombre total de clients à la télédistribution) du service de télévision numérique *illico*^{MC} a atteint 21,2 %, en regard de 15,0 % un an auparavant.

Pour le troisième trimestre 2004, le revenu mensuel net moyen par client de Vidéotron a augmenté pour s'établir à 46,76 \$, contre 43,93 \$ un an plus tôt, soit une hausse de 6,4 %.

Le SuperClub Vidéotron a généré des revenus de 12,4 millions de dollars, en hausse de 2,2 millions (21,9 %), en raison principalement de l'impact favorable de l'acquisition de Jumbo Entertainment, mais aussi de l'effet bénéfique de la hausse des redevances et des droits annuels, des résultats favorables des Boutique Jeux et de l'augmentation des revenus de ventes au détail.

Au troisième trimestre 2004, le secteur Câblodistribution a enregistré un bénéfice d'exploitation de 89,7 millions de dollars, contre 65,7 millions en 2003, en hausse de 24,0 millions (36,5 %). Cette solide croissance de la rentabilité s'explique surtout par l'augmentation de la clientèle, mais aussi par l'amélioration des marges bénéficiaires des services d'accès Internet et de télédistribution numérique découlant, entre autres, de la hausse des tarifs et de la réduction des coûts de redevances à la programmation et de la bande passante. De plus, des ajustements totalisant 3,7 millions de dollars reconnus au cours du trimestre mais se rapportant à des périodes antérieures ont été déduits des coûts directs. Ces ajustements résultent de la conclusion de négociations de contrats de redevances. La hausse du bénéfice d'exploitation provient aussi d'une réduction des pertes sur vente d'équipements aux clients, contrebalancés en partie par des frais d'exploitation légèrement supérieurs, principalement au chapitre de la publicité et de la promotion.

Le bénéfice d'exploitation de Le SuperClub Vidéotron a totalisé 3,4 millions de dollars au troisième trimestre 2004, par rapport à 1,4 million en 2003, soit une augmentation de 2,0 millions. Cette hausse s'explique principalement par la comptabilisation en 2003 d'une charge liée à la réduction de la période d'amortissement des vidéocassettes par Le SuperClub Vidéotron, mais

aussi par l'apport de l'acquisition de Jumbo Entertainment et par l'incidence de la hausse des revenus de redevances et de droits annuels.

Selon les pratiques comptables de la Compagnie, les revenus et coûts associés à la vente des équipements aux clients sont enregistrés en totalité dans les résultats lorsque les transactions sont conclues. Il est pratique courante dans l'industrie de vendre ces équipements à prix moindre que leur coût, comme dans le cadre de promotions, favorisant ainsi le recrutement de nouveaux clients tout en permettant d'engendrer des revenus récurrents pendant une période étendue. Le tableau 2 présente le bénéfice d'exploitation avant le coût de ces subventions pour équipements accordées aux clients et leur impact sur les résultats du secteur.

Tableau 2 : secteur Câblodistribution

Bénéfice d'exploitation

(en millions de dollars canadiens)

	Trois mois arrêtés les 30 septembre		Neuf mois arrêtés les 30 septembre	
	2004	2003	2004	2003
Bénéfice d'exploitation avant le coût des subventions pour équipements accordées aux clients	95,6 \$	76,4 \$	279,3 \$	224,1 \$
Coût des subventions pour équipements accordées aux clients	(5,9)	(10,7)	(25,8)	(23,8)
Bénéfice d'exploitation	89,7 \$	65,7 \$	253,5 \$	200,3 \$

Pour les neuf premiers mois de 2004, le secteur Câblodistribution a enregistré des revenus de 640,4 millions de dollars, contre 595,8 millions pour la même période de 2003, soit une hausse de 44,6 millions (7,5 %). Le secteur a généré un bénéfice d'exploitation de 253,5 millions de dollars, en hausse de 53,2 millions (26,6 %). La progression des revenus est principalement attribuable aux facteurs cités ci-dessus dans l'analyse des résultats du troisième trimestre 2004. La croissance du bénéfice d'exploitation pour les neuf premiers mois de 2004 est attribuable à la hausse des revenus et des tarifs ainsi qu'aux frais d'exploitation inférieurs découlant principalement du renversement de provisions pour litiges sur les droits d'auteurs de 4,7 millions de dollars et d'ajustements sur les coûts des redevances de 3,7 millions. Pour l'ensemble de ses activités, le secteur a dégagé une marge bénéficiaire en hausse, qui s'est établie à 39,6 % pour les neuf premiers mois de 2004, contre 33,6 % pour la période correspondante de 2003.

Le secteur Câblodistribution a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 57,5 millions de dollars lors du troisième trimestre 2004, contre 14,4 millions pour la même période de 2003 (voir le tableau 3). La contribution additionnelle provenant du bénéfice d'exploitation (24,0 millions) et l'apport de fonds provenant de la variation des actifs et passifs d'exploitation (contre une utilisation de fonds en 2003) ont plus que contrebalancé la croissance des acquisitions d'immobilisations (15,9 millions) liée aux programmes en cours de réalisation pour la modernisation et l'expansion du réseau ainsi que pour l'ajout de capacité sur le réseau. Pour les trois premiers trimestres de 2004, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies se sont établis à 94,0 millions de dollars, contre 12,2 millions un an plus tôt, ce qui s'explique essentiellement par les mêmes raisons que celles invoquées pour le troisième trimestre.

Tableau 3 : secteur Câblodistribution

Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation

(en millions de dollars canadiens)

	Trois mois arrêtés les 30 septembre		Neuf mois arrêtés les 30 septembre	
	2004	2003	2004	2003
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit :	78,7 \$	58,8 \$	223,7 \$	164,6 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	12,6	(28,3)	(34,2)	(99,7)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	91,3	30,5	189,5	64,9
Acquisitions d'immobilisations	(34,0)	(18,1)	(96,5)	(55,4)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	0,2	2,0	1,0	2,7
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	57,5 \$	14,4 \$	94,0 \$	12,2 \$

Le 9 juillet 2004, Le SuperClub Vidéotron a conclu l'acquisition de la presque totalité des éléments d'actif de Jumbo Entertainment, qui exploite un réseau de 105 magasins de location et de vente de vidéo et de jeux par l'entremise de ses bannières Jumbo Video™, Jumbo Video New Releases™, Microplay™ et Starstruck™ partout au Canada. L'acquisition a été complétée pour une contrepartie en espèces de 7,0 millions de dollars.

Le 29 juillet 2004, Vidéotron et Vidéotron Télécom ont annoncé qu'elles lanceront au Québec, au cours du premier semestre 2005, un service de téléphonie résidentielle par le biais de la technologie IP. Les investissements en immobilisations liés à ce projet, excluant les frais d'acquisition de clients, totaliseront environ 80,0 millions de dollars sur une période de quatre années. Les frais d'acquisition sont estimés à 250 dollars par client. Ce projet permettra de mettre à profit l'expertise et les réseaux étendus des deux filiales au Québec.

Le 2 septembre 2004, Vidéotron a annoncé une augmentation de la vitesse de téléchargement de ses services Internet haute vitesse et Internet haute vitesse *Extrême*^{MC}. Pour les clients au service haute vitesse, le débit en aval passera de 4,1 à 5,1 mégabits par seconde, en hausse de 25 %, tandis que pour les clients du service *Extrême*^{MC}, il passera de 4,5 à 6,5 mégabits par seconde, pour une augmentation supérieure à 40 %. La clientèle de Vidéotron continue de bénéficier de l'un des plus bas tarifs d'accès Internet haute vitesse en Amérique du Nord.

Par ailleurs, *illico*^{MC} a dévoilé, le 9 septembre 2004, le lancement de 24 nouvelles chaînes, dont trois chaînes francophones (Mystère, RIS et TFO), trois chaînes spécialisées anglophones (Fine Living, Discovery Kids et Talk TV), trois chaînes régionales de sport (Rogers Sportsnet Ontario, West et Pacific) et 15 chaînes de musique audionumériques Galaxie.

Journaux

Au troisième trimestre 2004, les revenus du secteur Journaux ont totalisé 207,5 millions de dollars, contre 199,5 millions pour la période correspondante de 2003, soit une augmentation de 8,0 millions (4,0 %). Les revenus publicitaires et de tirage se sont accrus respectivement de 4,4 % et de 1,5 %, tandis que les revenus de distribution et d'impression ont tous deux augmenté de 5,6 %. Les revenus des quotidiens urbains se sont accrus de 2,7 % tandis que ceux des journaux régionaux ont connu une hausse de 9,6 %, performance qui s'explique surtout, dans ce dernier cas, par l'acquisition de Annex Publishing & Printing au quatrième trimestre 2003.

Le bénéfice d'exploitation du secteur a totalisé 51,0 millions de dollars, contre 50,4 millions lors du troisième trimestre 2003, soit une augmentation de 0,6 million (1,2 %). Cette hausse s'explique par des augmentations de rentabilité de 2,2 millions de dollars (5,4 %) pour les quotidiens urbains (excluant les quotidiens gratuits) et de 1,3 million (10,5 %) pour les journaux régionaux. Sept des huit quotidiens urbains ont enregistré une croissance de leur rentabilité d'exploitation. Cette performance a toutefois été contrebalancée partiellement par un écart défavorable de 1,8 million au niveau de la perte d'exploitation subie par les quotidiens gratuits *24 heures Montréal Métropolitain*^{MC}, à Montréal, et *24 Hours*TM, à Toronto. Le lancement d'une nouvelle publication à Toronto et l'adoption d'un nouveau concept pour Montréal expliquent cet écart au troisième trimestre 2004 en regard du trimestre correspondant de 2003. Toutefois, ces deux quotidiens poursuivent l'amélioration de leurs résultats alors que leurs revenus ont augmenté de 11,0 % et que leurs pertes d'exploitation ont été réduites de 21,2 % par rapport au deuxième trimestre 2004.

Au troisième trimestre 2004, Corporation Sun Media a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 44,3 millions de dollars, contre 56,7 millions pour la même période de 2003 (voir le tableau 4). L'écart défavorable s'explique principalement par les recouvrements d'impôt exigibles comptabilisés au troisième trimestre 2003.

Tableau 4 : secteur Journaux**Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation**

(en millions de dollars canadiens)

	Trois mois arrêtés les 30 septembre		Neuf mois arrêtés les 30 septembre	
	2004	2003	2004	2003
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit :	42,4 \$	52,7 \$	127,3 \$	145,9 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	5,6	6,5	(15,1)	(8,4)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	48,0	59,2	112,2	137,5
Acquisitions d'immobilisations	(3,9)	(2,5)	(12,4)	(6,9)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	0,2	-	0,6	0,1
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	44,3 \$	56,7 \$	100,4 \$	130,7 \$

Pour les neuf premiers mois de l'exercice 2004, les revenus du secteur Journaux se sont chiffrés à 640,9 millions de dollars, comparativement à 620,7 millions en 2003, soit une hausse de 20,2 millions (3,3 %). Le bénéfice d'exploitation a atteint 155,6 millions de dollars en 2004, contre 159,1 millions en 2003, en baisse de 3,5 millions (2,2 %), reflétant essentiellement les pertes provenant des quotidiens gratuits compensées en partie par l'apport de l'acquisition d'Annex Publishing & Printing et la performance des autres publications.

Conformément à la convention d'achat définitive avec CHUM afin d'acquérir la nouvelle station Toronto 1 à Toronto, telle que décrite de façon plus détaillée sous la rubrique Télédiffusion, Corporation Sun Media fera l'acquisition d'une participation de 25,0 % de Toronto 1. En contrepartie, elle paiera 3,5 millions de dollars en espèces à la clôture et cédera à CHUM son intérêt de 29,9 % dans CablePulse 24, une station torontoise d'informations en continu. L'intégration de Toronto 1 avec les quotidiens de Corporation Sun Média procurera plusieurs occasions de synergie promotionnelles pour Groupe TVA, Corporation Sun Media et Toronto 1.

Télédiffusion

Les revenus du secteur Télédiffusion ont atteint 71,3 millions de dollars au troisième trimestre 2004, en hausse de 4,1 millions (6,1 %). Les revenus de diffusion ont augmenté de 2,3 millions de dollars (4,8 %), surtout grâce à l'augmentation des revenus publicitaires. Les revenus de distribution ont presque doublé pour atteindre 3,6 millions de dollars en raison des revenus plus élevés tirés de l'ancien catalogue de TVA International et du nouveau catalogue de TVA Films. Les revenus d'édition sont demeurés stables, la croissance des revenus publicitaires ayant compensé la baisse des autres revenus.

Le bénéfice d'exploitation du secteur a totalisé 12,9 millions de dollars, contre 11,7 millions au troisième trimestre 2003, en hausse de 1,2 million (10,3 %). Les activités d'édition ont amélioré

leur bénéfice d'exploitation de 0,5 million de dollars, principalement grâce à la réduction des dépenses d'impression. Les activités de distribution ont présenté un écart favorable de 0,7 million au chapitre de la rentabilité d'exploitation, surtout en raison du succès du film *Dans une galaxie près de chez vous*, alors que les activités de diffusion ont affiché à ce titre une hausse de 0,2 million.

Pour les trois premiers trimestres de 2004, les revenus du secteur Télédiffusion se sont élevés à 251,6 millions de dollars, en hausse de 7,7 millions (3,2 %). Les revenus de diffusion ont augmenté de 14,6 millions de dollars, principalement en raison de la hausse des revenus publicitaires. Les revenus de distribution ont diminué de 4,0 millions de dollars à cause de l'impact du succès du film *Le pianiste* sur les résultats de 2003, tandis que les revenus d'édition ont affiché une baisse de 2,6 millions, attribuable à la réduction des ventes en kiosque. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 55,0 millions de dollars, soit une progression de 2,1 millions (4,0 %). L'amélioration de 4,2 millions de dollars de la rentabilité des activités de diffusion a plus que compensé la baisse de 1,5 million subie par les activités d'édition.

Le 20 août 2004, Groupe TVA et Corporation Sun Media ont annoncé la conclusion d'une convention d'achat définitive avec CHUM afin d'acquérir la nouvelle station Toronto 1 à Toronto que CHUM est en voie d'acquérir de Craig Media. La clôture de cette transaction demeure assujettie à certaines conditions, dont l'obtention de toutes les approbations réglementaires et la clôture de la transaction entre CHUM et Craig Media. Le coût de l'acquisition est de 46,0 millions de dollars, dont 34,5 millions de dollars payables en espèces à la clôture par Groupe TVA, lui conférant ainsi une participation de 75,0 % dans Toronto 1. Le marché publicitaire de Toronto présente d'attrayantes possibilités de croissance pour Groupe TVA. Cette transaction constitue une étape importante dans la valorisation des actifs médias de Groupe TVA au Canada anglais.

Loisir et divertissement

Les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 61,7 millions de dollars au troisième trimestre 2004, contre 49,8 millions lors de la même période de 2003, en hausse de 11,9 millions (23,9 %).

Les revenus de Groupe Archambault ont enregistré une progression de 6,7 %, attribuable à l'augmentation de 13,5 % des revenus provenant des activités de distribution et à la hausse de 3,8 % du chiffre d'affaires des magasins de vente au détail. La progression des revenus des activités de distribution s'explique une fois de plus par la diversité et la qualité du répertoire de titres que Select distribue en exclusivité, dont plusieurs succès au Québec. L'augmentation des revenus des magasins Archambault a plus que contrebalancé l'impact défavorable sur les revenus de la fermeture de deux magasins Camelot-Info à la fin de 2003 et au début de 2004.

Les revenus du secteur Livres ont augmenté de 74,7 % au troisième trimestre 2004 en raison principalement de la comptabilisation de 100 % des revenus de Les Éditions CEC

(comparativement à 50 % auparavant) depuis que Quebecor Média en est devenue l'actionnaire unique à la fin de l'exercice 2003. L'amélioration de la performance du secteur Livres s'explique aussi par les hausses respectives de revenus de 8,1 % pour Les Éditions CEC sur une base comparable, de 20,8 % pour Québec-Livres et de 14,1 % pour Éditions Quebecor Média.

Au troisième trimestre, le bénéfice d'exploitation du secteur Loisir et divertissement a plus que doublé pour s'établir à 10,5 millions de dollars en 2004, contre 4,8 millions en 2003. Cette hausse s'explique principalement par le rachat de la participation dans Les Éditions CEC, ainsi que par l'incidence favorable de la hausse des revenus, qui ont plus que compensé la hausse de certains frais d'exploitation, dont les frais de publicité et de promotion.

Pour les neuf premiers mois de 2004, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 160,7 millions de dollars, contre 135,8 millions lors de la même période de 2003, soit une hausse de 24,9 millions (18,3 %), qui s'explique essentiellement par la hausse des revenus de Groupe Archambault et par l'écart favorable enregistré pour Les Éditions CEC. Le bénéfice d'exploitation a totalisé 14,6 millions de dollars, comparativement à 8,7 millions un an plus tôt, soit une hausse de 5,9 millions (67,8 %).

Télécommunications d'affaires

Les revenus de Vidéotron Télécom ltée ont atteint 21,5 millions de dollars au troisième trimestre 2004, en hausse de 3,3 millions (18,1 %). Cette hausse s'explique surtout par les activités d'impartition réalisées pour le compte de Quebecor World depuis le début du mois de juillet 2004, lesquelles ont généré des revenus de 4,5 millions de dollars. Le projet comporte notamment l'hébergement et la gestion d'un centre de traitement de données. Cet apport significatif a plus que compensé la réduction des revenus liés à Internet résultant, entre autres, de la renégociation de l'entente de services avec Vidéotron, la baisse des revenus de point à point provoquée par une offre accrue sur le marché et l'impact de la vente de la filiale Mensys Business Solution Center Ltd. en décembre 2003.

Le bénéfice d'exploitation a atteint 4,2 millions de dollars, contre 2,4 millions un an plus tôt, soit une augmentation de 1,8 million (75,0 %). Cet écart favorable s'explique surtout par la contribution du projet de centre de traitement de données pour Quebecor World et par la baisse des honoraires professionnels due au règlement du litige sur les droits d'accès aux immeubles en Ontario.

Pour les neuf premiers mois de l'exercice 2004, les revenus de Vidéotron Télécom ont diminué de 4,0 millions de dollars pour totaliser 56,1 millions en 2004. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 11,3 millions de dollars, contre 11,6 millions en 2003. Les résultats favorables du troisième trimestre 2004 n'ont pu contrebalancer en totalité les diminutions subies au cours des deux premiers trimestres de l'exercice.

Intégration Web – Technologie

Les revenus du secteur Intégration Web – Technologie se sont établis à 12,2 millions de dollars au troisième trimestre 2004, contre 9,8 millions pour la même période de 2003, soit une hausse de 2,4 millions (24,5 %). Elle s'explique principalement par l'impact de l'acquisition de Ant Farm Interactive LLC, conclue en avril 2004, et par les augmentations des revenus des bureaux de Nurun à Paris, à Montréal et au Québec, qui ont plus que compensé la baisse des revenus enregistrée aux bureaux de New York et de Toronto.

Le secteur a généré un bénéfice d'exploitation de 0,4 million de dollars au troisième trimestre 2004, comparativement à 0,2 million pour la même période de 2003. Cet écart favorable est attribuable à la hausse des revenus citée ci-dessus de même que par un meilleur contrôle des coûts.

Pour les trois premiers trimestres de 2004, les revenus du secteur Intégration Web – Technologie se sont chiffrés à 37,2 millions de dollars, contre 33,4 millions lors de la période correspondante de 2003, soit une augmentation de 11,4 %. Le bénéfice d'exploitation du secteur a plus que doublé pour atteindre 1,5 million de dollars, contre 0,7 million en 2003. Les facteurs décrits dans l'analyse du troisième trimestre expliquent également les écarts pour la période des neuf mois de 2004.

Internet – Portails

Pour le troisième trimestre 2004, les revenus de Netgraphe inc. ont totalisé 8,0 millions de dollars, contre 6,4 millions en 2003, en hausse de 1,6 million (25,0 %). Les revenus de l'ensemble des portails spécialisés ont augmenté de 1,0 million de dollars, surtout en raison de la progression de 44,8 % des revenus de *jobboom.com*. Les revenus de la filiale de services-conseils Progisia Informatique se sont accrus de 0,5 million de dollars, tandis que ceux du réseau de portails généralistes sont demeurés relativement stables.

Le bénéfice d'exploitation de Netgraphe s'est élevé à 1,2 million de dollars, par rapport à 0,5 million au troisième trimestre de 2003. Cet écart favorable s'explique principalement par la hausse des revenus, notamment au sein de *jobboom.com*, et par l'amélioration de la rentabilité des portails généralistes francophones.

Pour la période des neuf premiers mois de 2004, les revenus de Netgraphe ont totalisé 24,1 millions de dollars, contre 20,2 millions en 2003, soit une hausse de 3,9 millions (19,3 %). Le bénéfice d'exploitation a plus que doublé pour s'établir à 3,3 millions de dollars en 2004, contre 1,6 million en 2003. Cette performance est attribuable à la progression des revenus et au succès des mesures de restructuration instaurées dès 2001.

Le 25 mai 2004, Quebecor Média a présenté des offres en vue d'acquérir, par l'intermédiaire d'une filiale à part entière, la totalité des actions à droit de vote multiple et des actions à droit de vote subalterne en circulation de Netgraphe à un prix de 0,63 \$ par action.

À l'échéance des offres qui avaient été prolongées jusqu'au 30 juillet 2004, un total de 150 248 actions à droit de vote multiple (ou 46,3 % des actions de cette catégorie en circulation et non détenues par Quebecor Média et ses filiales) et 24 156 897 actions à droit de vote subalterne (ou 62,4 % des actions de cette catégorie en circulation et non détenues par Quebecor Média et ses filiales) avaient été déposées en réponse aux offres. Compte tenu du nombre total d'actions déposées et après en avoir pris livraison, Quebecor Média a confirmé, le 2 août 2004, qu'elle allait procéder à une opération de fermeture par voie de fusion, devant être entérinée lors d'une assemblée extraordinaire des actionnaires de Netgraphe.

Le 15 septembre 2004, les actionnaires de Netgraphe ont approuvé des résolutions visant la fusion de Netgraphe avec la filiale à part entière de Quebecor Média créée aux fins de cette opération de fusion. En vertu de la fusion et de certaines opérations connexes, Quebecor Média, par l'intermédiaire de ses sociétés affiliées, est devenue propriétaire de toutes les actions ordinaires en circulation de la société issue de la fusion. Par conséquent, Netgraphe est devenue une société privée, dont les actions ont été retirées de la cote de la Bourse de Toronto et qui a cessé d'être un émetteur assujéti en vertu des lois sur les valeurs mobilières. Les transactions ont été réalisées pour une contrepartie en espèces totale de 25,2 millions de dollars.

FRAIS FINANCIERS

Les frais financiers ont diminué de 32,3 millions de dollars entre les troisièmes trimestres 2003 et 2004, passant de 146,4 à 114,1 millions. Les deux filiales de Quebecor ont contribué à cette baisse.

Les frais financiers de Quebecor Média ont diminué de 11,6 millions de dollars en raison principalement d'un gain de 7,0 millions réalisé sur la valeur d'un instrument financier devenu inefficace, ainsi que par un gain de change de 2,1 millions inscrit sur la portion de la dette à long terme non couverte contre le risque de change, en regard d'une perte de change de 0,2 million comptabilisée en 2003. L'augmentation de la valeur du montant additionnel à payer (4,9 millions de dollars) par suite du rachat des actions privilégiées qui étaient détenues par The Carlyle Group dans Vidéotron Télécom a également été inférieure aux intérêts comptabilisés (6,0 millions) sur ces mêmes actions privilégiées au troisième trimestre 2003.

Au sein de Quebecor World, les facteurs ayant entraîné la diminution de 17,1 millions de dollars des frais financiers sont l'impact du refinancement de la dette à long terme de cette filiale réalisé au quatrième trimestre 2003, des taux d'intérêt moyens inférieurs grâce à une proportion plus élevée de dettes à taux variable libellées en dollars U.S., des pertes de change réduites et la diminution du niveau moyen de l'endettement par rapport au troisième trimestre 2003. De plus, la

conversion en dollars canadiens des frais financiers de Quebecor World a eu pour effet de gonfler la baisse des frais financiers de cette filiale.

Au cours du second trimestre de 2004, Quebecor Média a déterminé qu'un de ses accords de crédit croisés, utilisé pour réduire le risque découlant de la variation du taux de change, a cessé d'être efficace conformément aux critères établis par les normes comptables s'appliquant à la comptabilisation des instruments financiers dérivés. Quebecor Média a donc cessé d'utiliser la méthode de la comptabilité de couverture pour la comptabilisation de cet instrument financier et, conséquemment, toute variation de la juste valeur de cet accord de crédit croisé a été inscrite aux résultats à compter du 1^{er} avril 2004. Cet instrument a trait à une valeur nominale de 155,0 millions de dollars US couvre une période allant de 2008 à 2013 et comporte un taux annuel d'intérêt nominal de 7,625 % et un taux annuel effectif correspondant au taux des acceptations bancaires de trois mois plus 3,7 %.

INFORMATIONS ANNUELLES SÉLECTIONNÉES

Le tableau 5 présente les informations annuelles de la Compagnie pour chacun des trois derniers exercices financiers terminés.

Tableau 5 : information annuelle sélectionnée
(en millions de dollars canadiens, sauf pour les montants relatifs aux données par action)

	Exercices terminés les 31 décembre		
	2003 ¹⁾	2002 ¹⁾	2001 ¹⁾²⁾
Résultats consolidés			
Revenus	11 200,1 \$	12 038,6 \$	11 746,9 \$
Bénéfice net (perte nette)	66,4	83,2	(251,6)
Données par action			
Bénéfice net (perte nette)			
Actions de base	1,03 \$	1,29 \$	(3,89) \$
Actions diluées	1,03 \$	1,25 \$	(3,89) \$
Dividendes	- \$	- \$	0,39 \$
Situation financière			
Actif total	15 115,1 \$	17 097,5 \$	19 476,1 \$
Dette à long terme	5 286,4	5 681,8	7 013,6

¹⁾ Les données pour les exercices 2002 et 2001 ont été réagencées en fonction de la présentation adoptée par la Compagnie pour l'exercice terminé le 31 décembre 2003. Les données pour les exercices 2002 et 2001 ont été redressées afin de tenir compte de la nouvelle convention comptable adoptée en regard de la comptabilisation de la vente des équipements aux abonnés et des coûts de rebranchement. Enfin, les données de 2003, de 2002 et de 2001 ont été réagencées selon l'application du nouveau chapitre 3475 du *Manuel de l'ICCA, Sorties d'actifs à long terme et abandon d'activités*.

²⁾ Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001, les données comprennent, pour les huit derniers mois, les résultats des filiales du secteur Câblodistribution et pour les quatre derniers mois, les résultats de Groupe TVA puisque le contrôle effectif des ces filiales réglementées acquises le 23 octobre 2000 n'a été obtenu qu'en mai et en

septembre 2001 respectivement. Avant cette date, les résultats des filiales réglementées sont présentés à la valeur de consolidation alors qu'elles étaient sous le contrôle d'un fiduciaire. Les données pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001 comprennent aussi les résultats des deux derniers mois de la filiale Vidéotron Télécom, aussi acquise le 23 octobre 2000 mais détenue avec intention de revente. Les résultats de cette filiale sont maintenant consolidés puisque la direction a décidé de la conserver et d'en assurer le développement.

LIQUIDITÉS ET RESSOURCES FINANCIÈRES

Exploitation

Au troisième trimestre 2004, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 156,0 millions de dollars, comparativement à 123,7 millions au même trimestre de 2003, soit un écart favorable de 32,3 millions. La contribution supplémentaire du bénéfice d'exploitation aux flux de trésorerie d'exploitation de même que l'investissement inférieur de 22,7 millions de dollars effectué dans les actifs et passifs d'exploitation expliquent principalement cet écart.

Pour les neuf premiers mois de 2004, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation ont atteint 347,9 millions de dollars, contre 174,6 millions pour la période correspondante de 2003, soit un écart favorable de 173,3 millions. Cet écart découle principalement de la hausse du bénéfice d'exploitation et de la baisse des frais financiers.

À la fin du troisième trimestre 2004, le fonds de roulement était positif de 53,9 millions de dollars, alors qu'il était positif de 106,7 millions au même trimestre de 2003. La hausse des investissements dans certains éléments d'actif d'exploitation de Quebecor World, dont les travaux en cours et les inventaires de papier, a été plus que compensée par la baisse due à la conversion du fonds de roulement de cette filiale en dollars canadiens et par la baisse des investissements dans le fonds de roulement de Quebecor Média découlant de l'utilisation de fonds pour les remboursements de dettes à long terme.

Financement

Au cours des neuf premiers mois de 2004, la dette à long terme consolidée et la dette bancaire consolidée de Quebecor ont diminué de 71,9 millions de dollars.

La dette à long terme et la dette bancaire de Quebecor Média ont diminué de 211,9 millions de dollars. Cette filiale a procédé à des remboursements nets de dettes totalisant 187,4 millions de dollars, comprenant les paiements obligatoires chez Vidéotron et Corporation Sun Media de 37,5 et 2,6 millions respectivement. De plus, des remboursements volontaires nets de crédits bancaires ont aussi été effectués, notamment chez Quebecor Média, Corporation Sun Media et Groupe TVA aux montants respectifs de 97,0, 25,8 et 24,4 millions de dollars. L'impact positif de l'évolution du taux de change sur la valeur de la dette libellée en devises étrangères compensé en partie par l'effet de l'amortissement des escomptes a aussi contribué à la diminution de la dette. Mentionnons toutefois que l'impact lié à l'évolution du taux de change est contrebalancé

par une variation équivalente de la valeur des accords de crédit croisés qui est comptabilisée dans les autres éléments de passif.

La dette à long terme et la dette bancaire de Quebecor World ont augmenté de 140,2 millions de dollars au cours des neuf premiers mois de l'exercice. L'augmentation de la dette a permis à Quebecor World de financer les utilisations de flux de trésorerie pour les acquisitions d'immobilisations et le paiement de dividendes, qui ont excédé les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation. L'investissement 332,4 millions de dollars US réalisé au cours de la période dans les actifs et passifs d'exploitation, contre 264,4 millions US à la période correspondante de 2003, a eu pour effet de réduire les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation.

Les débentures de premier rang de Quebecor World portant intérêt à 6,5 % et venant à échéance en 2027 étaient rachetables au gré des porteurs à leur valeur nominale le 1^{er} août 2004. Sur un montant en capital total de 196,8 millions de dollars, des débentures d'une valeur totale de 192,8 millions ont été déposées. La filiale a utilisé ses facilités de crédit bancaire à long terme pour racheter ces débentures de premier rang.

Au cours du troisième trimestre 2004, Quebecor a prolongé son crédit bancaire de 200,0 millions de dollars. Les taux d'intérêt variables fondés sur le taux des acceptations bancaires applicables sur les sommes empruntées ont été revus à la baisse de 0,5 %. De plus, les garanties relatives à ce crédit ont été amendées de sorte qu'une partie des actions détenues par Quebecor dans ses filiales, qui faisaient l'objet de la garantie, ont été retirées.

Le 12 octobre 2004, le crédit bancaire de Corporation Sun Média a été modifié de sorte que le taux d'intérêt applicable sur les avances en dollars U.S. du crédit à terme « B » a été réduit de 0,25 % par année, sujet à certains ajustements à la baisse dans certaines circonstances. Au 30 septembre 2004, le crédit à terme « B » s'élevait à 201,6 millions de dollars US ou 305,9 millions de dollars selon le taux de change de couverture. Il est prévu que la réduction du taux d'intérêt applicable se traduira par des économies annuelles de 0,6 million de dollars.

Investissement

Au troisième trimestre 2004, les acquisitions d'immobilisations se sont établies à 102,2 millions de dollars, soit une augmentation de 28,9 millions par rapport au même trimestre de 2003. Cette augmentation provient principalement des acquisitions d'immobilisations supérieures de 25,5 millions de dollars chez Quebecor Média, dont la majeure partie a été effectuée dans le cadre de programmes en cours de réalisation dans le secteur Câblodistribution pour la modernisation et l'expansion du réseau ainsi que pour l'ajout de capacité sur le réseau.

Pour les trois premiers trimestres de 2004, les acquisitions d'immobilisations ont totalisé 275,1 millions de dollars, contre 376,2 millions pour la période correspondante de 2003, soit une diminution de 101,1 millions. Le secteur Imprimerie a connu une baisse importante de ses

acquisitions d'immobilisation (156,9 millions), principalement attribuable à l'acquisition de presses, en 2003, qui étaient auparavant sous des baux de location-exploitation. Cette baisse a été compensée partiellement par des acquisitions supérieures (41,1 millions) dans le secteur Câblodistribution en raison des facteurs cités précédemment.

Situation financière

Au 30 septembre 2004, la Compagnie et ses filiales disposaient d'espèces, de quasi-espèces et de placements temporaires au montant total de 134,6 millions de dollars (y compris les montants en fiducie), qui étaient composées principalement de placements à court terme.

Au 30 septembre 2004, la dette consolidée, y compris la portion à court terme de la dette à long terme, mais excluant le montant additionnel à payer à The Carlyle Group, les débetures échangeables et les débetures convertibles, totalisait 5,31 milliards de dollars. De ce montant de dette à long terme, 2,61 milliards de dollars étaient attribuables à Quebecor World et 2,55 milliards à Quebecor Média. Ce dernier montant comprend les dettes de 514,5 millions de dollars de Corporation Sun Media et de 834,4 millions de Vidéotron, ainsi que les billets de premier rang de 1,20 milliard de Quebecor Média.

Le solde de 145,6 millions de dollars constitue la dette de Quebecor et comprend les avances sous le crédit rotatif consenti à la Compagnie pour un montant autorisé de 200,0 millions de dollars.

Au 30 septembre 2004, les montants de titrisation des comptes clients de la filiale Quebecor World s'élevaient à 583,2 millions de dollars US, contre 766,6 millions US au 31 décembre 2003.

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 paiement d'intérêts et de remboursement de dettes statutaires.

La Compagnie et ses filiales sont assujetties au maintien de certains ratios financiers en vertu de ces ententes de financements. Les indicateurs clés de ces ententes comprennent, entre autres, le ratio de couverture du service de la dette, le ratio d'endettement (dette à long terme sur le bénéfice d'exploitation) et le ratio dette:équité. Au 30 septembre 2004, la Compagnie respecte l'ensemble de ces ratios financiers.

ENGAGEMENTS HORS BILAN

Garanties

Dans le cours normal de ses activités, la Compagnie conclut de nombreuses ententes qui peuvent comporter des éléments pouvant obliger éventuellement la Compagnie à faire des paiements à l'autre partie du contrat ou de la convention, en raison de changements dans un sous-jacent lié à un actif, à un passif ou à un titre de capitaux propres de l'autre partie ou en raison de

l'inexécution d'une obligation contractuelle de la part d'une tierce partie. Il peut s'agir aussi d'une garantie indirecte de la dette d'une tierce partie, même dans le cas où le paiement fait à l'autre partie ne dépend pas de changements dans un sous-jacent lié à un actif, à un passif ou à un titre de capitaux propres de celui-ci.

Les garanties importantes accordées par la Compagnie sont :

Contrats de location-exploitation

La Compagnie a garanti une partie des valeurs résiduelles de certains des actifs loués en vertu de contrats de location-exploitation, venant à échéance entre 2004 et 2010, pour le bénéfice du bailleur. Si la juste valeur des actifs, à la fin de la durée des contrats de location-exploitation respectifs dont ils font l'objet, est inférieure à leur valeur résiduelle garantie, la Compagnie devra alors compenser le bailleur, selon certaines conditions, pour une partie du manque à gagner. L'obligation maximale à l'égard de ces garanties se chiffre à 141,2 millions de dollars. Au 30 septembre 2004, la Compagnie a inscrit un passif de 9,3 millions de dollars relativement à ces garanties.

Contrats de sous-location

La Compagnie a conclu des opérations de sous-location à l'égard de certains de ses actifs loués en vertu de contrats de location-exploitation venant à échéance entre 2004 et 2008. Advenant l'inexécution d'une obligation contractuelle de la part du sous-locataire, la Compagnie devra, sous réserve de certaines conditions, compenser le bailleur pour cette inexécution. L'obligation maximale à l'égard de ces garanties se chiffre à 9,4 millions de dollars. Au 30 septembre 2004, la Compagnie n'a pas inscrit de passif relativement à ces garanties étant donné que l'inexécution d'une obligation contractuelle de la part du sous-preneur est peu probable. De plus, la Compagnie peut aussi exercer des recours contre le sous-locataire, jusqu'à concurrence du montant qui lui est dû, lui permettant de recouvrer toutes les sommes qui pourraient devoir être versées au bailleur.

Dispositions d'entreprises et d'actifs

Dans le cadre de la vente de la totalité ou d'une partie d'une entreprise ou d'un actif, en plus de toute indemnisation éventuelle pouvant découler de l'inexécution de clauses restrictives ou du non-respect d'une déclaration ou d'une garantie, la Compagnie peut convenir de donner une garantie contre toute réclamation pouvant résulter de ses activités passées. De façon générale, les modalités et le montant d'une telle indemnisation sont limités par la convention. En raison de la nature de ces conventions d'indemnisation, la Compagnie ne peut estimer le montant maximal du paiement éventuel qu'elle pourrait être tenue de payer aux bénéficiaires des garanties. La Compagnie n'a pas constaté de montant au bilan consolidé à l'égard de ces indemnisations.

Retenues fiscales

En vertu des modalités de certaines ententes de financement, la Compagnie s'est engagée à indemniser les prêteurs advenant que surviennent des changements sur le plan des lois sur les retenues fiscales imposées par les autorités fiscales, lesquels feraient en sorte que les paiements versés aux prêteurs seraient inférieurs aux paiements qui auraient été versés sans ces changements. Les montants d'une telle garantie ne sont pas limités et il n'est pas possible pour la Compagnie d'évaluer les sommes maximales à risque puisque ce risque dépend exclusivement de

directives futures provenant des autorités fiscales. Néanmoins, si une telle situation se produit, la Compagnie a la possibilité, dans la majorité des cas, de racheter la dette faisant l'objet des changements en cause afin d'en limiter les impacts négatifs.

Sous-traitants et fournisseurs

Dans le cours normal de ses activités, la Compagnie conclut des ententes avec des sous-traitants et des fournisseurs pour la fourniture de services. Dans certains cas, la Compagnie s'est engagée à dédommager ceux-ci advenant des poursuites contre eux. De plus, dans certains cas, la Compagnie s'est engagée à dédommager des tiers pour des dommages causés par les sous-traitants de la Compagnie. En raison de la nature de ces ententes, la Compagnie ne peut estimer le montant maximal du paiement éventuel qu'elle pourrait être tenue de verser. La Compagnie n'a pas constaté de montant au bilan consolidé à l'égard de ces ententes.

Titrisation

Quebecor World a conclu des contrats de titrisation visant à vendre, avec recours limité, sur une base renouvelable, une partie de ses comptes clients canadiens, américains, français et espagnols à des fiduciaires non apparentées. Les limites des programmes de titrisation pour le Canada, les États-Unis et l'Europe sont respectivement les suivantes : 135,0 millions de dollars, 510,0 millions de dollars US et 153,0 millions d'euros. Au 30 septembre 2004, les montants en cours aux termes de chaque programme étaient respectivement de 80,0 millions de dollars, 388,0 millions de dollars US et 108,0 millions d'euros (95,0 millions de dollars, 377,0 millions de dollars US et 115,0 millions d'euros au 30 septembre 2003).

En septembre 2004, Quebecor World a renouvelé et amendé son programme de titrisation pour ses comptes clients américains. Ce programme, représentant 510,0 millions de dollars US, a été prolongé jusqu'en septembre 2005. De plus, le nouvel amendement conclu permet à Quebecor World de prolonger ce programme pour une année additionnelle.

Aux termes de ses programmes de titrisation, Quebecor World est assujettie à certaines exigences qui, si elles ne sont pas respectées, pourraient donner lieu à la résiliation d'un ou de plusieurs programmes. La filiale n'est au courant d'aucun événement pouvant entraîner la résiliation d'un programme. Cependant, si une telle résiliation devait se produire, Quebecor World estime qu'elle serait en mesure de respecter ses obligations financières à partir d'autres sources, telles que le recours à sa facilité bancaire renouvelable, à l'émission de titres d'emprunt et à l'émission d'actions.

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Au 30 septembre 2004, 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 6 qui suit.

Tableau 6 : Obligations contractuelles
(en millions de dollars)

	Total	Moins d'un an	1-3 années	3-5 années	5 années et plus
Dette à long-terme et billets convertibles	5 392,3 \$	59,6 \$	853,5 \$	1 311,5 \$	3 167,7 \$
Contrats de location-acquisition	60,1	14,1	18,7	6,8	20,5
Contrats de location-exploitation	637,2	153,0	206,6	228,8	48,8
Acquisitions d'immobilisations	145,4	89,3	56,1	-	-
Acquisition d'entreprise et de participation minoritaire	100,8	100,8	-	-	-
Total obligations contractuelles	6 335,8 \$	416,8 \$	1 134,9 \$	1 547,1 \$	3 237,0 \$

La Compagnie loue des locaux et du matériel en vertu de contrats de location-exploitation. Au 30 septembre 2004, les paiements minimums exigibles en vertu des contrats à long terme pour les cinq prochaines années et par la suite s'élevaient à 637,2 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 30 septembre 2004, le solde des montants à injecter s'élevait à 22,7 millions de dollars.

Dans le cadre de son plan stratégique à long terme, Quebecor World a annoncé, en juillet 2004, son intention de procéder à l'acquisition de 22 nouvelles presses visant les groupes d'affaires magazine, catalogue, encarts publicitaires et livres en exploitation aux États-Unis. Ces investissements d'environ 330,0 millions de dollars US qui seront effectués au cours des trois prochaines années permettront à la filiale d'accroître son efficacité et son service à la clientèle. Au 30 septembre 2004, Quebecor World avait confirmé des commandes pour neuf nouvelles

presses représentant un engagement pour des paiements de 81,6 millions de dollars US et 23,3 millions US en 2005 et en 2006 respectivement.

Quebecor World a conclu un contrat exécutoire visant l'acquisition de la participation restante de 50 % de Helio Charleroi, en Belgique, filiale de European Graphic Group S.A. La contrepartie totale, évaluée selon la performance financière des trois derniers exercices financiers, devrait s'élever à 35,0 millions d'euros (54,8 millions de dollars). Il est prévu de conclure cette transaction au cours du quatrième trimestre 2004.

Quebecor World n'a aucun bail significatif de location-exploitation venant à échéance en 2004. Pour les baux importants venant à échéance en 2005, les contreparties en espèces que la filiale devrait déboursier pour acquérir les équipements faisant l'objet des baux s'élèveraient à un montant d'environ 60,0 millions de dollars US, lequel montant est garanti par la filiale à hauteur de 36,0 millions US. Dans le passé, la filiale a procédé la plupart part du temps à l'acquisition d'équipement sous de tels baux lorsque ces derniers étaient encore en production. La valeur résiduelle totale des baux venant à échéance au cours des exercices 2006 et suivants représente environ 120,0 millions de dollars US, dont un montant de 52,0 millions US est garanti par la filiale.

CAPITAL-ACTIONS

En concordance avec les autorités canadiennes régissant les normes de présentation du rapport de gestion, la Compagnie présente (voir le tableau 7) les données sur son capital-actions les plus récentes disponibles.

Tableau 7 : capital-actions

(en millions d'actions, d'options et en millions de dollars canadiens)

	Au 18 octobre 2004	
	Émises et en circulation	Valeur comptable
Actions catégorie A (droit de vote multiple)	22,4	10,0 \$
Actions catégorie B (droit de vote subalterne)	42,3	339,2 \$
	Octroyées	
Options d'achat d'actions	1,7	

RISQUES ET INCERTITUDES

La Compagnie exerce ses activités dans le secteur des communications, lequel comporte divers facteurs de risque et d'incertitudes. Les risques et incertitudes décrits ci-après pourraient avoir une incidence importante sur les activités d'exploitation et les résultats financiers de la Compagnie.

Caractère saisonnier

Les activités de la Compagnie sont influencées par les cycles économiques et peuvent subir les contrecoups de la nature cyclique des marchés dans lesquels la Compagnie est présente, ainsi que des conditions économiques locales, régionales, nationales et mondiales. De plus, puisque les activités de la Compagnie exigent une forte intensité de main-d'œuvre, sa structure de coûts fixes est prédominante. Durant les périodes de contraction de l'activité économique, les produits peuvent fléchir alors que la structure de coûts demeure stable, ce qui entraîne une diminution du bénéfice. Ce caractère saisonnier pourrait avoir un effet défavorable sur les flux de trésorerie et les résultats d'exploitation de la Compagnie.

Risques d'exploitation

La Compagnie exerce ses activités au sein d'un secteur où la concurrence est féroce dans la plupart de ses gammes de produits et de ses secteurs géographiques.

Quebecor World fait face à une concurrence qui porte principalement sur les prix, la qualité, l'étendue des services offerts, les capacités de distribution, le service à la clientèle, la disponibilité du temps d'impression sur des équipements adéquats et à la fine pointe de la technologie. Quebecor World se dispute la faveur des consommateurs non seulement avec d'importants imprimeurs d'envergure nationale, mais aussi avec des imprimeurs régionaux de moindre envergure. Au cours des trois dernières années, le secteur de l'imprimé a connu une baisse de la demande des matériaux imprimés et est actuellement aux prises avec une capacité excédentaire. De plus, certains secteurs industriels ayant recours aux services d'imprimerie de Quebecor World ont fait l'objet de regroupements, entraînant ainsi une réduction du nombre de clients potentiels. En raison notamment de cette capacité excédentaire et du regroupement des clients, il y a eu et il pourrait continuer d'y avoir une pression à la baisse sur les prix et une concurrence accrue dans le secteur de l'imprimé. Tout manquement par la filiale à faire face à la concurrence de façon efficace sur les marchés dans lesquels elle est présente pourrait avoir un effet défavorable important sur ses résultats d'exploitation, sa situation financière et ses flux de trésorerie. Quebecor World n'est pas en mesure de prévoir les conditions du marché et n'a que peu d'influence pour modifier l'incidence de la conjoncture sur les services d'impression. Quebecor World ne peut avoir la certitude que les prix et la demande des services d'impression ne diminueront pas davantage. Toute variation du niveau de l'offre et de la demande pourrait entraîner une autre baisse des prix et toute baisse de prix, affaiblissement de la demande ou de

l'offre excédentaire pendant une période prolongée pourrait avoir un effet défavorable important sur la croissance des affaires de la filiale, ses résultats d'exploitation et ses flux de trésorerie.

Quebecor Média exerce ses activités dans des secteurs fortement concurrentiels. Le secteur Câblodistribution fait face à la concurrence que lui livrent les fournisseurs de la télévision directe par satellite (« TDS »), les systèmes de distribution multivoies multipoints et à canaux multiples, les télévisions à antenne collective par satellite et les télédiffuseurs par ondes hertziennes. Il fait face également à la concurrence que lui livrent des fournisseurs clandestins de services de télédistribution ou de systèmes pirates qui permettent aux clients d'avoir accès à des services de programmation émanant de la TDS américaine ou canadienne sans verser de frais de service. Dans le cadre de ses activités de fournisseur de services Internet, le secteur Câblodistribution se mesure à d'autres concurrents qui offrent des services d'accès Internet aux secteurs résidentiels et commerciaux.

Le secteur Câblodistribution offre des produits et services de câble par le biais d'un seul réseau intégré constitué d'une tête de ligne de réseau principale et huit têtes de ligne de réseau régionales. Cette caractéristique signifie que toute défaillance dans une des têtes de ligne pourrait empêcher le secteur d'assurer la livraison de ses produits et services sur l'ensemble de ce réseau, et ce, jusqu'à ce que la panne soit réparée. Cette perte de service pourrait engendrer un profond mécontentement chez la clientèle et, en conséquence, des effets négatifs importants sur les activités ou les résultats d'exploitation du secteur de la câblodistribution.

Dans les activités de radiodiffusion et d'édition de Quebecor Média, la concurrence qui s'exerce sur les plans de la publicité, de la clientèle, des téléspectateurs, des auditeurs, des lecteurs et de la distribution est féroce. Elle émane des stations et des réseaux de télévision par ondes hertziennes, des chaînes spécialisées, des récepteurs radioélectriques, des journaux locaux, régionaux et nationaux, des magazines, du publipostage direct et d'autres médias de communication et de publicité qui déploient leurs activités dans les marchés de la filiale. On retrouve parmi les concurrents des sociétés fermées de même que des intervenants appartenant à l'État. En outre, les regroupements se multiplient dans les secteurs des médias canadiens créant ainsi des concurrents qui ont des intérêts dans divers secteurs et médias. Quebecor Média ne peut donner l'assurance que ses concurrents actuels et futurs ne seront pas en mesure de poursuivre des stratégies commerciales analogues. Dans l'éventualité où Quebecor Média ne serait à même de l'emporter sur ses concurrents actuels ou éventuels, toute rivalité accrue à ce chapitre pourrait avoir une incidence défavorable sur ses activités, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation.

Risques liés à l'investissement en capital

Étant donné que les technologies de production ne cessent d'évoluer, Quebecor World doit engager des dépenses en immobilisations pour maintenir ses installations et pourrait être tenue d'engager des dépenses en immobilisations importantes afin de demeurer concurrentielle sur le plan technologique et économique. L'incapacité de la filiale à obtenir les capitaux adéquats pourrait avoir un effet défavorable sur ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

Quebecor World est exposée à certains risques associés à l'implantation de nouvelles technologies et d'équipements qui peuvent perturber temporairement les opérations ou causer des pertes découlant d'inefficacités opérationnelles. Ces perturbations sont étroitement surveillées et réglées à l'intérieur de courts délais.

Le secteur des médias est en train de vivre des changements technologiques rapides et importants, pouvant se traduire par la mise en place de moyens alternatifs de diffusion de contenus. De tels changements pourraient avoir une incidence négative importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de Quebecor Média. La progression continue d'Internet a fait en sorte qu'il faille présenter, en matière d'options de distribution, des solutions de rechange qui rivalisent avec les médias traditionnels. De plus, dans chacun des marchés de télédiffusion de Quebecor Média, les organismes de réglementation de l'industrie ont déjà autorisé les services de diffusion directe par satellite de même que les services par micro-ondes, et pourraient autoriser d'autres méthodes de transmission d'émissions et d'autres contenus pour la télévision avec une vitesse et une qualité accrues. La filiale pourrait ne pas pouvoir se mesurer aux technologies de remplacement existantes ou de conception nouvelle et pourrait alors être tenue d'acquérir, de mettre au point ou d'intégrer elle-même de nouvelles technologies. Le coût d'acquisition, de mise au point ou de mise en œuvre de nouvelles technologies peut être considérable, et la capacité de la filiale à financer une telle activité peut être limitée, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur sa capacité à livrer une saine concurrence dans le futur.

Risques liés à l'environnement

La Compagnie est assujettie à des lois et des règlements divers en matière d'environnement. Tout défaut quant aux dispositions des lois et règlements actuels ou futurs pourrait entraîner des obligations considérables en matière de réparation. Même si la Compagnie est d'avis qu'elle se conforme, à tous les égards importants, à ces lois, règlements et politiques gouvernementales, il n'y a rien qui garantisse que tous les passifs environnementaux ont été établis.

Conventions collectives

Bien que les relations avec ses employés soient stables présentement, la Compagnie ne peut avoir la certitude qu'elle sera en mesure de maintenir un milieu de travail productif et efficace. La Compagnie ne peut prédire l'issue de toute négociation future se rapportant au renouvellement des conventions collectives, ni ne peut assurer avec certitude que des arrêts de travail, des grèves ou d'autres formes de moyens de pression ne se produiraient pas en attendant l'issue de toute négociation future. Toute grève ou autres formes de moyens de pression dans l'avenir pourraient perturber les activités de la Compagnie et avoir une incidence importante sur ses affaires, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation.

De mai 2002 à avril 2003, le secteur Câblodistribution de Quebecor Média a connu un arrêt de travail lorsque environ 1 401 employés ont déclenché une grève. Au cours des trois premiers mois de cet arrêt de travail, le secteur a dû faire face à des interruptions de service et à des dommages matériels. En avril 2003, deux nouvelles conventions collectives ont été conclues avec 1 700 employés syndiqués dans les régions de Montréal et de Québec, ce qui a mis fin au conflit de travail qui avait débuté en mai 2002. Les nouvelles conventions prendront fin le 31 décembre 2006.

Risques liés aux matières premières

La Compagnie utilise le papier, le papier journal et l'encre comme principales matières premières. Les prix du papier et du papier journal fluctuent au fil du temps et peuvent avoir une incidence importante sur le chiffre d'affaires net et le coût des marchandises vendues de la Compagnie. La Compagnie mise sur son pouvoir d'achat à titre de l'un des plus importants acheteurs dans le secteur de l'imprimé pour obtenir les meilleurs prix, modalités, contrôle de la qualité et services. Afin d'optimiser son pouvoir d'achat, la Compagnie négocie également avec un nombre restreint de fournisseurs. En outre, afin de réduire le risque lié au coût des matières premières, la plupart des contrats à long terme que Quebecor World conclut avec ses clients renferment des clauses de révision des prix en fonction du coût des matières.

Risque de crédit

La concentration du risque de crédit à l'égard des comptes clients est limitée en raison de la diversité des activités de la Compagnie et de son importante clientèle. Au 30 septembre 2004, la Compagnie n'avait aucune concentration de risque de crédit importante. Elle estime que la diversité de ses produits et la répartition géographique de sa clientèle contribuent à réduire son risque de crédit de même que l'incidence d'un changement éventuel de la demande dans ses marchés locaux ou ses gammes de produits.

Risques financiers

Dans le cours normal de ses activités, Quebecor et ses filiales sont exposées à un certain nombre de risques liés aux fluctuations des taux d'intérêt, de change et des prix des marchandises. Quebecor fait en sorte que ses dettes viennent à échéance à différentes dates et qu'il existe un équilibre optimal entre ses obligations portant intérêt à taux fixes et celles à taux variables afin d'atténuer ces risques. Au 30 septembre 2004, Quebecor World, Quebecor Média, Vidéotron et Corporation Sun Media se servaient d'instruments financiers dérivés pour réduire les risques auxquels les exposent les taux de change et d'intérêt. Quebecor World a conclu également des swaps de gaz naturel pour gérer le risque auquel l'expose ce produit 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 sont d'avis qu'il est peu probable qu'elles subissent une perte pour cette raison compte tenu de la solvabilité des parties avec lesquelles elle transige. La Compagnie ne détient ni n'émet d'instruments financiers à des fins de spéculation et adhère à une politique de gestion du risque financier. La rubrique « Instruments financiers » du présent document donne une description des instruments financiers dérivés utilisés par la Compagnie.

Risques liés à la réglementation gouvernementale

La Compagnie est assujettie à un nombre important de lois et de règlements émanant des autorités gouvernementales, notamment par le biais de la Loi concernant la radiodiffusion et de la Loi sur les télécommunications, qui sont toutes deux administrées par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (« CRTC »). Tout changement dans les lois, les règlements ou les politiques régissant la télévision par ondes hertziennes, les chaînes ciblées et la diffusion de programmes par les services de communication par câble et de radiodiffusion par satellite pour réception individuelle, de même que la mise en application de nouvelles lois, de nouveaux règlements ou de conditions d'utilisation d'un permis pourraient avoir une incidence considérable sur les activités de la Compagnie, sa situation financière et les résultats de son exploitation.

INSTRUMENTS FINANCIERS

La Compagnie transige de nombreux instruments financiers, notamment des espèces et des quasi-espèces, des comptes clients, des placements temporaires, des placements à long terme, de la dette bancaire, des comptes fournisseurs, des charges à payer, de la dette à long terme, des billets convertibles et des débentures échangeables. La valeur comptable de ces instruments financiers, à l'exception des placements temporaires, des placements à long terme, de la dette à long terme, des billets convertibles et les débentures échangeables, se rapproche de leur juste valeur en raison de leur courte durée. La juste valeur de la dette à long terme, des débentures échangeables et des billets convertibles telle qu'évaluée dans le rapport annuel a été estimée en fonction des flux de trésorerie actualisés, selon le rendement d'instruments similaires, d'une même durée, à la fin de la

période. La juste valeur des placements temporaires et des placements à long terme est établie selon la valeur au marché.

Au 30 septembre 2004, Quebecor World et Quebecor Média ont conclu des contrats d'échange de taux d'intérêt pour une valeur notionnelle respective de 233,0 millions de dollars US et de 230,0 millions de dollars.

Quebecor Média a conclu des contrats de change pour couvrir la totalité de sa dette à long terme libellée en devises américaines, à l'exception des billets garantis prioritaires d'une filiale de Vidéotron. La valeur notionnelle totale de ces contrats s'élevait à 1,75 milliard de dollars US au 30 septembre 2004. Les gains et pertes de change sur les instruments couverts sont comptabilisés aux résultats. Les gains et pertes constatés sur les instruments financiers dérivés servant à la couverture sont également enregistrés aux résultats, contrebalançant les gains ou pertes sur les instruments couverts dans la mesure où l'instrument de couverture est efficace. Au cours du trimestre, Quebecor Média a déterminé qu'un de ses accords de crédit croisés avait cessé d'être une couverture efficace conformément aux critères établis par les normes comptables. Conséquemment, Quebecor Média a cessé d'utiliser la méthode de la comptabilité de couverture pour la comptabilisation de cet instrument financier. Le gain reporté antérieurement par suite de l'application de la comptabilité de couverture continue d'être reporté afin d'être constaté ultérieurement dans les résultats dans la période au cours de laquelle l'opération de couverture sous-jacente est constatée. Au cours des trois premiers trimestres de 2004, le total des pertes enregistrées pour les instruments financiers dérivés, excluant les instruments liés aux billets garantis prioritaires d'une filiale de Vidéotron, était de 54,9 millions de dollars, ce qui a contrebalancé en bonne partie les gains de 56,4 millions enregistrés sur les instruments couverts, pour un gain net de 1,5 million correspondant à la portion inefficace décrite précédemment.

De plus, Quebecor Média a conclu des contrats à terme de devises pour couvrir la fluctuation du taux de change d'une portion des billets garantis prioritaires libellée en devises américaines d'une filiale de Vidéotron. La valeur notionnelle de ces contrats totalisait 53,5 millions de dollars US au 30 septembre 2004. Pour les neuf premiers mois de 2004, la filiale a inscrit une perte de 4,9 millions de dollars en relation avec ces instruments financiers dérivés contre un gain de change total de 2,6 millions relativement aux billets garantis prioritaires pour une perte nette de 2,3 millions. Pour la période correspondante de 2003, un gain de change de 17,8 millions de dollars avait été inscrit sur les billets garantis prioritaires.

Certains accords de crédit croisés de Quebecor Média sont sujets à un seuil quant à la valeur négative de leur juste valeur, au-delà duquel Quebecor Média peut être appelée à effectuer des paiements devancés afin de rétablir sa position de crédit. Le devancement de ces déboursés est compensé par une réduction équivalente des engagements futurs de Quebecor Média en vertu des ententes. La portion de ces paiements devancés relative aux paiements d'intérêts est amortie et constatée au titre de réduction des frais financiers sur la durée de l'instrument couvert, alors que la portion de ces paiements devancés relative aux remboursements de l'instrument couvert est comptabilisée comme une réduction du capital à rembourser.

En 2003, Quebecor Média avait renégozié ces ententes de sorte que la limite du seuil négatif de la juste valeur avait 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 croisés sujette à des paiements devancés pour Quebecor Média était négative de 263,3 millions de dollars au 30 septembre 2004. Étant donné l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine au cours du troisième trimestre, Quebecor Média a dû effectuer des paiements devancés dans le trimestre totalisant 9,4 millions de dollars en vertu de ces accords. L'appréciation du dollar canadien s'étant poursuivie en octobre 2004, des paiements devancés additionnels s'élevant à 69,3 millions de dollars ont été requis depuis la fin du troisième trimestre 2004. Ces déboursés ont été financés à même les liquidités et les facilités de crédit bancaire de la filiale.

Quebecor World a conclu des contrats de change à terme pour couvrir ses ventes libellées en devises ainsi que les comptes clients et les achats connexes de matières premières et de matériel. Au 30 septembre 2004, les contrats en cours avaient une valeur notionnelle de 267,3 millions de dollars US et viennent à expiration entre 2004 et 2007. Les gains et pertes de change ainsi que les primes et escomptes reportés sont constatés à titre de rajustement aux revenus ainsi qu'aux gains et pertes de change correspondants lorsque l'opération est comptabilisée. Pour les neuf premiers mois de 2004, le montant total inscrit à ces comptes pour ces contrats représente respectivement un revenu de 10,9 millions de dollars US et un gain de 1,3 million US (un revenu de 6,5 millions US et un gain de 0,7 million US, respectivement, pour la même période de 2003). Pour le Canada et l'Europe, les revenus libellés en devises, en pourcentage du total de leurs revenus, représentaient respectivement 30 % et 10 % en 2003.

Quebecor World a conclu des contrats de change à terme pour couvrir ses investissements nets dans une filiale étrangère. Au 30 septembre 2004, les contrats en cours avaient une valeur notionnelle de 294,1 millions de dollars US et viennent à échéance entre 2006 et 2007. Les gains et pertes de change ainsi que les gains et pertes réalisés et non réalisés sur ces instruments financiers dérivés sont inscrits à titre d'écart de conversion. Le montant total inscrit à l'écart de conversion pour ces contrats était d'un crédit de 44,2 millions de dollars US après impôts au 30 septembre 2004.

Quebecor World a conclu des contrats de change à terme et des contrats d'échange en devise croisés pour couvrir le risque lié à ses actifs libellés en devises étrangères. Au 30 septembre 2004, les contrats en cours avaient une valeur notionnelle respective de 207,0 millions de dollars US et de 131,4 millions US et viennent à échéance entre 2004 et 2006. Les gains et pertes de change liés à ces actifs libellés en devises étrangères sont comptabilisés aux résultats. Les variations de la juste valeur des instruments dérivés sont également comptabilisées aux résultats pour contrebalancer les gains ou pertes de change découlant de la conversion des actifs libellés en devises étrangères. Pour les neuf premiers mois de 2004, le total du rajustement inscrit dans les gains et pertes de change pour ces contrats représentait un gain de 28,1 millions de dollars US (une perte de 10,2 millions US pour la même période de 2003).

De plus, Quebecor World a conclu des contrats d'échange de gaz naturel pour gérer le risque lié à cette marchandise. Au 30 septembre 2004, les contrats en cours couvraient une quantité notionnelle de 42 000 gigajoules au Canada et de 1 154 000 MMBTU aux États-Unis. Ces contrats viennent à échéance entre octobre 2004 et octobre 2005. Le coût du gaz naturel est rajusté pour tenir compte des montants à payer ou à recevoir aux termes des contrats de couverture de marchandise. Le total du rajustement au coût du gaz pour les trois premiers trimestres de 2004 représentait un gain de 1,0 million de dollars US (une perte de 0,1 million US pour la période correspondante de 2003).

Enfin, les gains ou les pertes réalisés et non réalisés liés aux instruments dérivés, qui ont été résiliés ou qui ont cessé d'être efficaces avant l'échéance dans Quebecor World, sont reportés au bilan et inscrits aux résultats dans la période au cours de laquelle l'opération de couverture sous-jacente est constatée. Pour les neuf premiers mois de 2004, le montant total reporté à titre de passif à l'égard d'instruments dérivés résiliés s'élevait à 11,8 millions de dollars US (12,2 millions US pour la période correspondante de 2003) et le montant total constaté aux résultats s'élevait à 2,9 millions US (2,7 million US pour la même période en 2003).

La juste valeur des instruments dérivés est estimée au taux en vigueur sur le marché à la fin de la période et reflète le montant que la Compagnie aurait reçu ou payé si les instruments avaient été dénoués à ces dates (*voir les tableaux 8 et 9*).

Tableau 8 : Quebecor World Inc.
Juste valeur marchande des instruments financiers
(en millions de dollars U.S.)

	30 septembre 2004	
	Valeur comptable à l'actif (au passif)	Juste valeur gain (perte)
Instrument financier dérivé		
Conventions de fixation de taux d'intérêt	- \$	(3,3) \$
Contrats à terme de devises	54,2	82,0
Accords de crédit croisés	(19,0)	(19,0)
Contrats d'échange de marchandise	0,1	1,3

Tableau 9 : Quebecor Média inc.
 Juste valeur marchande des instruments financiers
 (en millions de dollars canadiens)

	30 septembre 2004	
	Valeur comptable à l'actif (au passif)	Juste valeur gain (perte)
Instrument financier dérivé		
Conventions de fixation de taux d'intérêt	- \$	(4,0) \$
Contrats à terme de devises	(4,9)	(4,9)
Accords de crédit croisés	(254,0)	(425,8)

PRATIQUES COMPTABLES DÉTERMINANTES

Constatation des revenus

Le secteur Imprimerie procure une vaste gamme de produits et services d'impression ainsi que de services connexes à des clients selon leurs exigences particulières qui doivent habituellement être approuvées avant le début du processus d'impression. Les revenus sont constatés lorsque le processus de production est terminé ou que les services sont rendus, ou encore en fonction du degré d'achèvement du service et des activités de production, sur la base de la valeur facturable. Lorsque le degré d'avancement doit être mesuré, la méthode utilisée reflète toujours l'extrait réalisé. Par exemple, une méthode est fondée sur le nombre d'unités produites pour chacun des principaux procédés de production lorsqu'un certain profit est attribué à chacune de ces unités en fonction de l'étape de la production. D'autres méthodes peuvent être fondées sur les heures de travail inscrites ou sur les coûts engagés. Ces méthodes ne sont utilisées que lorsqu'elles reflètent vraiment les extrants réalisés. Le travail sous-jacent en cours est évalué en fonction du degré d'achèvement du travail, sur la base de la valeur facturable. En général, le laps de temps entre la constatation des revenus et la facturation est court.

Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition est soumis à un test de dépréciation sur une base annuelle ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que l'actif pourrait avoir subi une perte de valeur. Le test de dépréciation comprend deux étapes.

Lors de la première étape, la valeur comptable rattachée à une unité d'exploitation doit être comparée à sa juste valeur. Pour déterminer la juste valeur d'une unité d'exploitation, la Compagnie utilise une combinaison de méthodes d'évaluation comprenant la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs, les multiples du bénéfice d'exploitation ainsi que le cours de l'action.

La méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs requiert l'utilisation d'estimations telles que la valeur et le calendrier d'une série de flux de trésorerie futurs, l'estimation des

variations anticipées dans les montants et les échelonnements de ces flux de trésorerie, la valeur de l'argent dans le temps représentée par le taux d'intérêt hors risque, ainsi que le prix rattaché à la prise en charge de l'incertitude inhérente à l'actif ou au passif.

La méthode des multiples du bénéfice d'exploitation nécessite la disponibilité d'informations sur la juste valeur d'entreprises ayant des caractéristiques économiques comparables et observables, et que les multiples pertinents de l'entreprise comparable soient connus.

La méthode du cours de l'action doit tenir compte du fait que le cours de l'action d'une entreprise peut ne pas être représentatif de la juste valeur de celle-ci dans son ensemble en raison de facteurs tels que les synergies, la prime de contrôle et les fluctuations temporaires dues aux marchés boursiers.

Pour ces raisons, l'évaluation de la juste valeur d'une unité d'exploitation requiert du jugement et se base exclusivement sur des estimations et des hypothèses.

Lorsque la valeur comptable d'une unité d'exploitation excède sa juste valeur, la deuxième étape du test de dépréciation de l'écart d'acquisition doit être réalisée. La juste valeur de tout écart d'acquisition rattachée à une unité d'exploitation doit être comparée à la valeur comptable de l'écart d'acquisition afin d'évaluer le montant de la perte de valeur, le cas échéant.

La juste valeur de l'écart d'acquisition est déterminée de la même manière que la valeur d'un écart d'acquisition dans le cadre d'un regroupement d'entreprises. La Compagnie répartit la juste valeur d'une unité d'exploitation entre tous les actifs et passifs de cette unité, comme si l'unité d'exploitation avait été acquise dans le cadre d'un regroupement d'entreprises et que la juste valeur de l'unité d'exploitation représentait son coût d'acquisition. L'excédent de la juste valeur de l'unité d'exploitation sur les valeurs attribuées à ces actifs et passifs est la juste valeur de l'écart d'acquisition.

L'utilisation du jugement pour déterminer la juste valeur de l'unité d'exploitation et la répartition de cette valeur entre tous les actifs et passifs de l'unité d'exploitation peut influencer sur la perte de valeur de l'écart d'acquisition qui doit être comptabilisée.

Selon les résultats des derniers tests de dépréciation effectués par la Compagnie et ses filiales, ces dernières ont conclu qu'aucune perte de valeur n'existait. Cependant, si les hypothèses et les estimations utilisées étaient différentes, une perte de valeur pourrait devoir être constatée dans le futur.

Dépréciation des immobilisations

La Compagnie effectue un test pour évaluer la recouvrabilité des immobilisations si des événements ou des changements indiquent une perte de valeur éventuelle. De tels événements ou changements comprennent notamment une diminution importante du prix d'une immobilisation sur le marché, la mise hors service d'une immobilisation, l'inactivité d'une immobilisation après la fermeture d'une installation, les coûts qui excèdent considérablement le montant initialement prévu pour l'acquisition ou la construction d'une immobilisation, et les pertes d'exploitation ou de flux de trésorerie associés à l'utilisation d'une immobilisation. Les immobilisations faisant l'objet d'un test comprennent les biens-fonds, le matériel et l'outillage et d'autres immobilisations. Une perte de valeur est inscrite lorsque la valeur comptable d'une immobilisation ne peut être recouvrée et qu'elle excède sa juste valeur. Une immobilisation, ou un groupe d'immobilisations, est considérée comme étant irrécouvrable lorsque sa valeur comptable excède les flux de trésorerie futurs estimatifs non actualisés directement rattachés à cette immobilisation. La Compagnie estime les flux de trésorerie en fonction de leur rendement historique et des hypothèses sur le contexte économique, les prix et les volumes futurs. Les prix en vigueur sur le marché sont utilisés pour calculer la juste valeur.

Au cours du deuxième trimestre de 2004, Quebecor World a approuvé un plan stratégique à long terme visant la fermeture et la rationalisation de certaines installations ainsi que la mise hors service de certaines presses en Amérique du Nord. Les mesures entreprises aux deuxième et troisième trimestres 2004 ont entraîné l'examen de recouvrabilité pour les installations visées par la rationalisation et celles qui ont reçu du matériel transféré. Une perte de valeur a été enregistrée sur le matériel mis hors service par suite de mesures établies pour ramener leur valeur aux livres équivalente à leur valeur résiduelle. Une perte de valeur de 3,0 millions de dollars a été inscrite au troisième trimestre, portant la perte totale pour l'exercice à ce jour à 35,0 millions.

À l'exception des éléments susmentionnés, la Compagnie est d'avis qu'aucun autre de ses actifs à long terme n'a subi de perte de valeur. Si les hypothèses et les estimations devaient se révéler inadéquates, une perte de valeur supplémentaire pourrait devoir être constatée aux résultats futurs.

Régimes de retraite et avantages complémentaires à la retraite

La Compagnie offre à ses employés des régimes de retraite à prestations déterminées et à contributions déterminées. La politique de la Compagnie est de maintenir ses cotisations à un niveau permettant de pourvoir aux prestations. Les différents régimes de retraite de la Compagnie ont fait l'objet d'évaluations actuarielles au cours des trois dernières années. L'actif des régimes est calculé à la juste valeur et se compose de titres de participation ainsi que de titres à revenu fixe de sociétés et de gouvernements.

Les obligations de la Compagnie en matière de retraite et d'avantages complémentaires à la retraite sont évaluées selon plusieurs hypothèses économiques et démographiques établies avec la collaboration des actuaires de la Compagnie. Parmi les hypothèses clés, on retrouve le taux

d'actualisation, le rendement prévu sur l'actif du régime et le taux d'augmentation de la rémunération.

La Compagnie considère que les hypothèses utilisées sont raisonnables selon l'information présentement disponible. Cependant, des variations à ces hypothèses pourraient avoir une incidence importante sur les coûts et obligations des régimes de retraite et avantages complémentaires à la retraite au cours des prochains exercices.

Coûts des soins de santé

La Compagnie offre à ses employés nord-américains des prestations pour des soins de santé couvrant environ 75 % des coûts aux termes de ces régimes. Les coûts et les obligations découlant des soins de santé sont estimés avec l'aide d'actuares. L'hypothèse de tendance est le facteur le plus important pour estimer les coûts futurs. La Compagnie a recours aux réclamations des 12 à 24 mois les plus récents pour estimer l'obligation du prochain exercice.

Provision pour créances douteuses

La Compagnie maintient une provision pour créances douteuses afin de couvrir les pertes prévues de la part de clients qui ne peuvent assumer leurs obligations. Cette provision fait l'objet d'une révision périodique et est fondée sur l'analyse de comptes impayés importants, l'âge des comptes clients, la solvabilité des clients et l'expérience historique du recouvrement.

Regroupement d'entreprises

Les acquisitions d'entreprises sont comptabilisées selon la méthode de l'acquisition. En vertu de cette méthode, le prix d'achat est attribué à tous les éléments d'actif acquis et le passif pris en charge, en fonction de la juste valeur estimée de ces éléments à la date d'acquisition. L'excédent du coût d'acquisition sur le montant net des valeurs attribuées aux éléments d'actif acquis et le passif pris en charge doit être constaté à titre d'écart d'acquisition. L'utilisation du jugement qui est requis pour déterminer l'estimation de la juste valeur et de la durée de vie utile de l'actif acquis et l'estimation de la juste valeur des éléments de passif pris en charge peut affecter significativement le bénéfice net. Cela peut se produire étant donné, entre autres, l'impact de la durée de vie utile des différents actifs acquis, puisque des éléments d'actif pourraient avoir des durées de vie utile différentes de celles estimées. De plus, les impôts futurs calculés sur les écarts temporaires entre la valeur comptable et la valeur fiscale de la plupart des actifs acquis sont comptabilisés dans la répartition du prix d'achat, tandis qu'aucun impôt futur n'est comptabilisé sur l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale de l'écart d'acquisition. En conséquence, dans la mesure où une valeur plus considérable est allouée aux actifs ayant une vie utile plus longue que celle accordée aux éléments d'actif ayant une vie utile plus courte, une dépense d'amortissement moindre pourrait être enregistrée pour une période donnée.

L'évaluation de la juste valeur des éléments d'actif acquis et de passif pris en charge requiert du jugement et se base exclusivement sur des estimations et des hypothèses. La Compagnie utilise principalement la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs pour estimer la valeur des actifs incorporels acquis.

Les estimations et hypothèses utilisées dans la répartition du prix d'achat à la date d'acquisition peuvent affecter également le montant de la perte de valeur de l'écart d'acquisition comptabilisée après la date d'acquisition, tel que décrit ci-dessus sous la rubrique « Écart d'acquisition ».

Impôts futurs

La Compagnie doit évaluer la réalisation éventuelle des actifs d'impôts futurs résultant des écarts temporaires entre la valeur comptable au bilan et la valeur fiscale des éléments d'actif et de passif, et résultant également de la valeur fiscale des pertes inutilisées et reportées dans le futur. Cette évaluation repose sur le jugement et dépend d'hypothèses et d'estimations concernant la réalisation et la nature des bénéfices imposables futurs. Le montant des actifs d'impôts futurs qui sera effectivement réalisé pourrait être sensiblement différent de celui qui est inscrit aux états financiers, selon les résultats de l'exploitation future de la Compagnie.

Assurances

Dans le cours normal des activités, la Compagnie est exposée à divers risques opérationnels dont les plus importants sont transférés à des tiers au moyen de contrats d'assurance. La Compagnie a une politique d'autoassurance lorsque les pertes prévisibles de l'autoassurance sont relativement peu élevées par rapport au coût d'achat d'une assurance auprès de tiers.

Les réclamations d'indemnisation des travailleurs aux États-Unis sont relativement peu élevées sur une base individuelle et Quebecor World s'autoassure pour la plupart de ces réclamations. Pour les réclamations d'indemnisation des travailleurs qui sont exceptionnellement importantes, Quebecor World maintient une couverture d'assurance auprès de tiers et prévoit un plafond sur le risque total de toutes les réclamations. À l'égard de l'autoassurance pour l'indemnisation des travailleurs, Quebecor World maintient des passifs pour toutes les réclamations non réglées ayant trait aux polices actuelles et passées et s'appuie sur son expérience en matière de réclamations, sur les conseils de ses actuaires et de ses administrateurs du régime pour déterminer le montant adéquat du passif pour toutes les réclamations non réglées. Le passif découlant de l'indemnisation des travailleurs est estimé en fonction des réserves pour les réclamations qui sont établies par un administrateur indépendant. Ces réserves sont augmentées pour refléter l'évolution estimative future des réclamations, selon des facteurs spécifiques à Quebecor World fournies par ses actuaires. Le passif découlant des réclamations pour l'indemnisation des travailleurs représente le coût total estimatif des réclamations sur une base totalement réglée. Cela peut prendre des années avant que certaines réclamations soient réglées. Chaque année, l'état des réclamations non réglées fait l'objet d'une révision et le passif qui y est rattaché est réévalué. L'écart est inscrit aux résultats. Bien que Quebecor World soit d'avis que les hypothèses utilisées sont adéquates, des

changements importants apportés à l'une de ces hypothèses pourrait avoir une incidence considérable sur les coûts d'indemnisation des travailleurs.

Quebecor World maintient une couverture d'assurance pour ses risques liés à l'assurance des dommages. De plus, elle a choisi d'assumer une partie des pertes qu'elle pourrait subir sous la forme d'une franchise, de façon à réduire les coûts liés à la protection des actifs. Quebecor World gère la rétention du risque lié aux dommages de la propriété par le biais de sa compagnie d'assurance captive. Au 30 septembre 2004, le passif éventuel de Quebecor World aux termes de son programme d'autoassurance était plafonné à 5,0 millions de dollars US, sous réserve de franchises et d'autres facteurs spécifiques à chaque réclamation.

Quebecor Média et Quebecor maintiennent une couverture d'assurance pour leurs risques liés à l'assurance des dommages en transférant le risque à des tiers et en limitant les montants des franchises y afférents.

La Compagnie est d'avis qu'elle a mis en place une combinaison d'assurance obtenue auprès de tiers et d'autoassurance prévoyant une protection adéquate contre les pertes imprévues, tout en réduisant les coûts.

CONVENTIONS COMPTABLES

Changement aux conventions comptables

La Compagnie effectue des modifications dans ses conventions comptables afin de se conformer aux nouvelles normes de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« l'ICCA »). Les modifications de conventions comptables et les nouvelles conventions comptables sont décrites de façon plus détaillée à la note 2 afférente aux états financiers consolidés intermédiaires de la Compagnie.

Au cours du quatrième trimestre 2003, la Compagnie a modifié sa méthode de comptabilisation des ventes d'équipements aux clients et des coûts de rebranchement qu'on retrouve dans le secteur Câblodistribution. Jusqu'à la fin du troisième trimestre 2003, les coûts des subventions accordées aux clients 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 clients, 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 clients et les coûts de rebranchement des clients 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 périodes du troisième trimestre 2003 et des neuf mois terminés le 30 septembre 2003:

- Les produits d'exploitation se sont accrus de 5,2 et de 13,0 millions de dollars.
- Les coûts des ventes et frais de vente et d'administration ont augmenté de 17,9 et de 41,4 millions de dollars.
- Le bénéfice d'exploitation a diminué de 12,7 et de 28,4 millions de dollars.
- La charge d'amortissement a diminué de 5,2 et de 14,7 millions de dollars.
- Le recouvrement d'impôts sur le revenu a augmenté de 2,5 et de 4,7 millions de dollars.
- La part des actionnaires sans contrôle dans le bénéfice a diminué de 2,3 et de 4,1 millions de dollars.
- Le bénéfice net a diminué de 2,7 et de 4,9 millions de dollars.

Ces changements ont aussi eu pour effet de diminuer le bénéfice accumulé de 12,0 millions de dollars au 1^{er} janvier 2003 et de 14,2 millions au 1^{er} juillet 2003.

Nouvelles conventions comptables

Relations de couverture

En juin 2003, l'ICCA a publié des modifications à la note d'orientation n° 13 concernant la comptabilité, (« NOC-13 »), *Relations de couverture*. Ces modifications précisent certaines exigences et donnent des directives supplémentaires sur la détermination, la désignation et la documentation des relations de couverture et sur l'évaluation de l'efficacité de ces relations. Les exigences de la note d'orientation s'appliquent à toutes les relations de couverture en vigueur pour les exercices ouverts le 1^{er} juillet 2003 ou après cette date. L'application rétroactive n'est pas permise. Toutes les relations de couverture doivent être évaluées au début du premier exercice d'application afin d'établir si tous les critères de couverture énoncés dans la note d'orientation sont remplis ou non. Si l'une ou l'autre des exigences énoncées dans la note d'orientation n'est pas remplie, la comptabilité de couverture doit cesser. La Compagnie a adopté les nouvelles recommandations le 1^{er} janvier 2004.

Déventures échangeables

Le Comité sur les problèmes nouveaux a dégagé un nouveau consensus relativement à l'utilisation de la comptabilité de couverture pour la comptabilisation des gains et des pertes résultant de la réévaluation de la valeur comptable de l'instrument de couverture. L'abrégé du CPN-56 a donc été modifié le 19 mars 2004 pour éliminer la possibilité d'appliquer la comptabilité de couverture lorsque le placement de l'émetteur dans les actions sous-jacentes est consolidé ou comptabilisé à la valeur de consolidation.

Ce nouveau consensus fera en sorte qu'il ne sera plus possible à compter du 1^{er} juillet 2004 d'utiliser la comptabilité de couverture pour la comptabilisation des déventures qui sont échangeables contre des actions de Quebecor World.

Conformément au CPN-56, tout changement dans la valeur marchande des déventures à taux flottant série 2001 occasionné par une variation de la valeur de 12,5 millions d'actions sous-jacentes de Quebecor World sera comptabilisé directement à l'état des résultats plutôt que d'être enregistré dans les montants reportés au bilan. Comme il est requis par le CPN-56, la Compagnie a adopté cette modification à compter du 1^{er} juillet 2004. Les gains et pertes sur la valeur des déventures échangeables, qui avaient été reportés jusqu'au 1er juillet 2004, continueront d'être reportés dans le futur. Ces gains et pertes seront constatés à l'état des résultats au cours de la période durant laquelle il ne sera plus probable que les actions sous-jacentes soient données en échange, ou au cours de la période durant laquelle les actions sous-jacentes seront effectivement données en échange. En conséquence de l'adoption de cette nouvelle convention, la Compagnie a inscrit aux résultats du troisième trimestre 2004 un gain de 15,0 millions de dollars.

DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS EN COMPTABILITÉ AU CANADA

Entités à détenteurs de droits variables

En juin 2003, l'ICCA a publié la note d'orientation concernant la comptabilité (« NOC-15 »), *Consolidation des entités à détenteurs de droits variables*, afin d'aborder la question de la consolidation des entités à détenteurs de droits variables (« EDDV »). Les EDDV sont des entités qui n'ont pas suffisamment de capitaux et (ou) dont les investisseurs en instruments de capitaux propres n'ont pas une ou plusieurs des caractéristiques essentielles spécifiées pour une participation financière majoritaire. Cette note d'orientation fournit des indications précises pour déterminer si une entité est une EDDV et si elle doit être consolidée. Toute entreprise qui détient une participation contractuelle, une part ou toute autre participation financière dans une entité, qu'il s'agisse d'une entité à vocation spéciale ou autre, doit déterminer si cette participation l'expose à des pertes prévues ou à des gains résiduels prévus de l'entité dans laquelle elle détient cette participation. Si l'entité est une EDDV, l'entreprise subissant la majorité des pertes prévues ou enregistrant la majorité des rendements résiduels prévus doit consolider l'EDDV. Cette note d'orientation s'appliquera aux périodes comptables ouvertes à compter du 1^{er} novembre 2004. La Compagnie ne compte pas appliquer cette norme de façon anticipée.

Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur

En janvier 2004, le Comité sur les problèmes nouveaux a publié l'abrégé des délibérations n° 144 intitulé *Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur* (« CPN-144 »). Cet abrégé fournit des directives sur la façon dont un client ou un revendeur qui achète des produits à un fournisseur devrait comptabiliser la contrepartie en espèces reçue du fournisseur. Selon cet abrégé, toute contrepartie en espèces reçue d'un fournisseur devrait être considérée comme un ajustement des prix des produits ou des services du fournisseur, à moins que certaines conditions ne soient réunies, auquel cas elle pourrait alors être considérée comme un ajustement apporté à un coût engagé par le revendeur ou comme un paiement au titre de biens livrés ou de services procurés au fournisseur. La constatation à l'état des résultats diffère en fonction du consensus dégagé. L'abrégé traite également de la comptabilisation d'une contrepartie reçue par un revendeur d'un fournisseur à titre de remboursement pour avoir honoré les promotions offertes directement aux clients et pose la question à savoir si la contrepartie devrait être comptabilisée comme une réduction du coût des achats du revendeur auprès du fournisseur. La Compagnie évalue actuellement l'incidence de cette application sur ses états financiers consolidés.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

La Compagnie est un émetteur assujéti en vertu des lois sur les valeurs mobilières de toutes les provinces canadiennes ; par conséquent, elle est tenue de déposer des états financiers, une circulaire de sollicitation de procurations et une notice annuelle auprès des divers organismes de réglementation de valeurs mobilières. On peut obtenir, sans frais, une copie desdits documents, sur demande adressée à la Compagnie ou sur Internet à l'adresse www.sedar.com.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent rapport de gestion contient des énoncés de nature prospective qui comportent des risques et des incertitudes connus et inconnus, lesquels peuvent faire en sorte que les résultats réels futurs de la Compagnie diffèrent sensiblement de ceux 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.

Montréal (Québec)
Le 28 octobre 2004

SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES

(en millions de dollars canadiens, sauf les données par action)

	2004				Trois mois arrêtés les			
	30 septembre	30 juin	31 mars	31 décembre	30 septembre (redressé ¹)	30 juin (redressé ¹)	31 mars (redressé ¹)	31 décembre (redressé ¹)
EXPLOITATION								
Revenus	2 711,9 \$	2 688,6 \$	2 594,5 \$	2 922,1 \$	2 733,7 \$	2 685,2 \$	2 859,0 \$	3 247,6 \$
Bénéfice d'exploitation avant amortissement, frais financiers, provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, radiation de l'écart d'acquisition, gain sur variation de la juste valeur des débetures échangeables, gains (pertes) sur ventes d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'un placement de portefeuille, (perte nette) gain net sur refinancement de dette et sur rachat d'actions privilégiées d'une filiale, et impôts sur le bénéfice	427,7	453,0	370,0	411,2	412,4	336,3	369,8	547,1
Contribution au bénéfice net:								
Activités d'exploitation poursuivies	34,4	23,0	7,4	6,7	14,8	(1,3)	8,9	46,3
Gain sur débetures échangeables	12,1	-	-	-	-	-	-	-
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(5,5)	(16,0)	(2,0)	62,1	1,9	(29,2)	2,2	(45,7)
Activités abandonnées	-	(0,4)	(0,2)	(1,4)	-	1,7	(0,1)	(0,3)
Bénéfice net (perte nette)	41,0	6,6	5,2	67,4	16,7	(28,8)	11,0	0,3
DONNÉES PAR ACTION DE BASE								
Contribution au bénéfice net								
Activités d'exploitation poursuivies	0,53 \$	0,36 \$	0,11 \$	0,10 \$	0,23 \$	(0,02) \$	0,14 \$	0,72 \$
Gain sur débetures échangeables	0,19	-	-	-	-	-	-	-
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0,09)	(0,25)	(0,03)	0,96	0,03	(0,45)	0,03	(0,71)
Activités abandonnées	-	(0,01)	-	(0,02)	-	0,02	-	(0,01)
Bénéfice net (perte nette)	0,63	0,10	0,08	1,04	0,26	(0,45)	0,17	-
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en millions)	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6
DONNÉES PAR ACTION DILUÉE								
Contribution au bénéfice net								
Activités d'exploitation poursuivies	0,53 \$	0,36 \$	0,11 \$	0,10 \$	0,23 \$	(0,02) \$	0,14 \$	0,72 \$
Gain sur débetures échangeables	0,19	-	-	-	-	-	-	-
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0,09)	(0,25)	(0,03)	0,96	0,03	(0,45)	0,03	(0,71)
Activités abandonnées	-	(0,01)	-	(0,02)	-	0,02	-	(0,01)
Bénéfice net (perte nette)	0,63	0,10	0,08	1,04	0,26	(0,45)	0,17	-
Nombre moyen pondéré d'actions diluées en circulation (en millions)	64,7	64,7	64,7	64,7	64,6	64,6	64,6	64,6

¹ Se reporter à la note 2 a) afférente aux états financiers consolidés