

QUEBECOR INC. – DEUXIÈME 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 conglomérats 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 quatre sociétés ouvertes. Au 30 juin 2004, la part que Quebecor contrôlait directement ou indirectement dans les droits de vote de Quebecor World Inc., Nurun inc. (« Nurun »), Groupe TVA inc. (« Groupe TVA »), et Netgraphe inc. (« Netgraphe ») s'établissait respectivement à 84,49 %, 58,76 %, 99,91 % et 97,75 %.

Survol du deuxième trimestre 2004

Au second trimestre 2004, la Compagnie a affiché des revenus de 2,69 milliards de dollars, un montant équivalent à la période correspondante de 2003. Le bénéfice d'exploitation a pour sa part augmenté de 116,7 millions de dollars pour s'établir à 453,0 millions, soit une hausse significative de 34,7 %.

Le bénéfice d'exploitation de Quebecor World a atteint 261,7 millions de dollars au deuxième trimestre 2004, en hausse de 89,8 millions (52,2 %). L'amélioration des résultats de la filiale reflète le succès des mesures de rationalisation et de contrôle des coûts entreprises au cours des 12 à 18 derniers mois et la baisse des charges spécifiques. Ces mesures ont été instaurées par la filiale afin de composer avec les difficultés rencontrées par l'industrie des services médias imprimés commerciaux. En effet, depuis 2002, 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'activités de la filiale. Le marché a montré des signes de reprise pendant le deuxième trimestre 2004, mais il est peut-être prématuré de conclure qu'une reprise durable est bien enclenchée. Il est à noter qu'au cours du deuxième trimestre 2004, Quebecor World a inscrit des charges spécifiques pour divers items, comprenant une provision au titre des contrats de location et la dévaluation d'autres éléments d'actif, au montant de 9,3 millions de dollars, soit un montant nettement inférieur aux charges spécifiques de 71,1 millions inscrites à la même période de 2003.

Dans la mise en œuvre de son plan stratégique à long terme complété au cours du trimestre, Quebecor World a comptabilisé une provision additionnelle pour rationalisation des activités d'exploitation et pour dépréciation d'actifs relative à la fermeture d'une installation et à la rationalisation d'une autre en Amérique du Nord, de même que pour la réduction d'effectifs en Amérique du Nord, en Europe et en Amérique latine. Ces mesures concernent l'abolition de 1 363 postes, mais la filiale estime que 457 nouveaux postes pourraient être créés dans d'autres ateliers. Au total, les mesures de restructuration mises en place jusqu'ici en 2004 ont entraîné l'abolition de 1 722 postes.

Au deuxième trimestre 2004, le secteur Câblodistribution a augmenté ses revenus de 11,9 millions de dollars (6,0 %) et son bénéfice d'exploitation de 21,6 millions (31,1 %) par rapport au même trimestre de 2003. Cette croissance significative de la rentabilité s'explique surtout par la progression de la clientèle, l'amélioration des marges bénéficiaires des services d'accès Internet et de télédistribution numérique ainsi que par des frais d'exploitation inférieurs.

La clientèle des services d'accès Internet par câble et de télédistribution numérique *illico*^{MC} s'est accrue dans les deux cas de 14 000 au second trimestre 2004 pour atteindre respectivement 447 000 et 287 000 clients. Ces deux services-vedettes ont connu des progressions respectives de 95 000 et 93 000 clients entre les 30 juin 2003 et 2004, correspondant à des taux de croissance respectifs de 27,0 % et de 47,9 %. À la fin du mois de juin 2004, le taux de pénétration du service de télévision numérique *illico*^{MC} (nombre de clients à ce service sur le nombre total de clients à la Câblodistribution) s'établissait à 20,1 %, contre 13,7 % un an auparavant.

Pour l'ensemble de ses activités, le secteur Câblodistribution a dégagé une marge bénéficiaire en hausse, qui s'est établie à 39,1 % pour les six premiers mois de 2004, contre 34,2 % pour la même période de 2003. Sur la base des résultats redressés, il s'agit de la meilleure performance semestrielle du secteur depuis son intégration à Quebecor Média en 2000.

Au deuxième trimestre 2004, Corporation Sun Media, secteur Journaux, a augmenté ses revenus de 8,0 millions de dollars (3,6 %) grâce principalement à l'impact favorable de l'acquisition des actifs de Annex Publishing & Printing Inc. (« Annex Publishing & Printing »), réalisée en novembre 2003, et à l'augmentation des revenus publicitaires. Le bénéfice d'exploitation a légèrement augmenté de 0,9 million de dollars en dépit d'un écart défavorable de 2,3 millions 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 au second trimestre 2004 en regard du trimestre correspondant de 2003.

Au deuxième trimestre 2004, le secteur Télédiffusion a augmenté son bénéfice d'exploitation de 3,0 millions de dollars (11,2 %) par rapport à celui de 2003, découlant principalement de fortes augmentations de ses recettes publicitaires au sein de ses activités de diffusion. Selon les sondages BBM Audimétrie pour le printemps 2004, le Réseau TVA a récolté des parts de marché

de 36 % pour le Québec francophone, un chiffre supérieur à celui de ses trois concurrents généralistes réunis : Radio-Canada (16 %), TQS (14 %) et Télé-Québec (3 %). Huit des dix émissions les plus regardées au Québec ont été diffusées à l'antenne du Réseau TVA.

Le secteur Loisir et divertissement a augmenté ses revenus de 7,0 millions de dollars (15,7 %) au second trimestre 2004 en raison, une fois de plus, de la bonne performance des activités de distribution de Groupe Archambault inc. (« Groupe Archambault »), qui bénéficient de la diversité et de la qualité du répertoire de titres que sa division Select distribue en exclusivité.

Malgré des revenus inférieurs, le bénéfice d'exploitation du secteur Télécommunications d'affaires a progressé de 0,5 million de dollars (14,7 %) au deuxième trimestre 2004 par rapport au trimestre correspondant de 2003.

Par ailleurs, les filiales Nurun, du secteur Intégration Web Technologie, et Netgraphe, du secteur Internet Portails, ont toutes deux amélioré leurs résultats au chapitre des revenus et du bénéfice d'exploitation.

Le 25 mai 2004, Quebecor Média a présenté une offre 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, pour une contrepartie en espèces globale d'environ 24,5 millions de dollars. Cette offre expire le 30 juillet 2004.

Enfin, deux transactions importantes ont été complétées par le secteur Intégration Web – Technologie pendant le trimestre. Aux termes d'une offre publique d'achat partielle portant sur les actions de Solutions Mindready inc. (« Solutions Mindready »), un total de 6,75 millions d'actions ordinaires de Solutions Mindready détenues par Nurun ont été vendues pour une contrepartie de 7,8 millions de dollars, dont une portion de 4,4 millions a été reçue à la date de la clôture de l'offre, le 28 mai 2004. Nurun conserve une participation de 10,4 % dans Solutions Mindready. Par ailleurs, Nurun a réalisé l'acquisition de Ant Farm Interactive LLC (« Ant Farm Interactive »), une agence de marketing interactif située à Atlanta (Etats-Unis), pour une contrepartie en espèces de 5,4 millions de dollars, une contrepartie additionnelle selon l'atteinte de certaines cibles de performance dans les trois prochaines années et l'émission future d'actions ordinaires de Nurun.

CHANGEMENTS DE PRATIQUES 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 deuxième trimestre 2003, ce changement a eu pour effet d'augmenter les revenus de 4,0 millions de dollars et de réduire le bénéfice d'exploitation ainsi que le bénéfice net de 6,9 millions et 0,7 million respectivement. Pour les six premiers mois de 2003, le changement a eu pour conséquence d'augmenter les revenus de 7,8 millions de dollars et de réduire le bénéfice d'exploitation ainsi que le bénéfice net de 15,7 millions et 2,2 millions respectivement. La note 2 a) des états financiers consolidés de la Compagnie décrit plus amplement les changements apportés.

ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS

Les débentures de premier rang de Quebecor World portant intérêt à 6,5 % et venant à échéance en 2027 sont rachetables au gré des porteurs à leur valeur nominale le 1^{er} août 2004. À ce jour, environ 197,2 millions de dollars de ces débentures avaient été déposées, sur un montant en capital total de 202,6 millions. La filiale prévoit utiliser ses facilités de crédit bancaire à long terme pour racheter les débentures de premier rang.

Le 9 juillet 2004, Le SuperClub Vidéotron Itée (« Le SuperClub Vidéotron ») a conclu l'acquisition de la presque totalité des éléments d'actif de Jumbo Entertainment Inc. (« Jumbo Entertainment ») pour une contrepartie en espèces de l'ordre de 7,0 millions de dollars. L'entreprise exploite un réseau de 105 magasins franchisés de location de vidéo loisir partout au Canada.

Le 13 juillet 2004, Quebecor Média a annoncé qu'elle renonçait à certaines conditions de ses offres de rachat des actions de Netgraphe, dont celle portant sur le pourcentage des actions en circulation devant être déposées en réponse à ses offres. Le 25 mai 2004, Quebecor Média avait présenté des offres en vue d'acquérir, par l'intermédiaire d'une filiale à part entière, la totalité des actions en circulation de Netgraphe à un prix de 0,63 \$ par action. Les offres étaient conditionnelles à ce qu'au moins 90 % des actions en circulation (excluant les actions déjà détenues directement ou indirectement par Quebecor Média) soient déposées. Quebecor Média a choisi de prendre livraison des actions déjà déposées en vertu de ses offres en date du 13 juillet 2004.

Le 26 juillet 2004, le conseil d'administration de Quebecor Média a déclaré un dividende de 20,0 millions de dollars payable le 27 juillet 2004.

Le 29 juillet 2004, Vidéotron ltée (« Vidéotron ») et Vidéotron Télécom ltée (« 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 client, totaliseront environ 80,0 millions de dollars sur une période de quatre années. Les frais d'acquisition sont estimés à 250,00 dollars par client.

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 sera 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 déclare un dividende depuis que celui-ci avait été suspendu, au troisième trimestre 2001.

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 sur rachat d'actions privilégiées d'une filiale, et les impôts sur le bénéfice. Sont également exclus du calcul du bénéfice ou de la perte d'exploitation les dividendes sur actions privilégiées de filiales, la part des actionnaires sans contrôle et les résultats liés aux activités abandonnées. Depuis le troisième trimestre 2003, la charge d'amortissement des vidéocassettes de la filiale Le SuperClub Vidéotron, qui était auparavant inscrite dans les charges d'amortissement, a été reclassée dans le coût des ventes. 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 les périodes antérieures de 2003 et de 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.

Au cours du troisième trimestre 2003, les opérations de Le SuperClub Vidéotron, qui étaient auparavant regroupées dans le secteur Loisir et divertissement, ont été transférées dans le secteur Câblodistribution. Afin de refléter ces changements, la Compagnie a réagencé ses résultats pour les périodes précédentes.

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 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 DEUXIÈMES TRIMESTRES 2004 ET 2003

Au deuxième trimestre 2004, les revenus de la Compagnie sont demeurés stables à 2,69 milliards de dollars, comparativement au même trimestre de 2003. Les hausses de revenus enregistrées par Quebecor Média ont été en bonne partie compensées par l'impact défavorable de la conversion en dollars canadiens des revenus de la filiale Quebecor World.

Les revenus de Quebecor World ont diminué de 24,3 millions de dollars (1,1 %) au deuxième trimestre 2004, en raison de l'impact défavorable dû à la conversion en dollars canadiens. En excluant l'impact de la conversion des devises, les revenus du secteur Imprimerie sont demeurés stables, reflétant ainsi les pressions à la baisse exercées sur les prix malgré des volumes généralement plus élevés.

Les revenus de Quebecor Média ont augmenté de 27,6 millions de dollars (4,7 %) en raison de hausses dans les secteurs Câblodistribution (+11,9 millions), Journaux (+8,0 millions), Loisir et

divertissement (+7,0 millions), Télédiffusion (+2,0 millions), Intégration Web – Technologie (+1,7 million) et Internet – Portails (+1,2 million). Ces hausses ont été contrebalancées partiellement par la baisse de 2,3 millions des revenus du secteur Télécommunications d'affaires.

Au deuxième trimestre 2004, le bénéfice d'exploitation de la Compagnie a augmenté de 116,7 millions de dollars pour s'établir à 453,0 millions, soit une hausse significative de 34,7 %.

Le bénéfice d'exploitation de Quebecor World a augmenté de 89,8 millions de dollars (52,2 %) au deuxième trimestre 2004 pour s'établir à 261,7 millions. Cette hausse s'explique, entre autres, par le succès des programmes de rationalisation, de réduction d'effectifs et de contrôle des coûts. Elle provient aussi de l'inscription de charges spécifiques au montant de 9,3 millions de dollars au second trimestre 2004, soit un montant nettement inférieur à celui de 71,1 millions pour la même période de 2003, qui comprenait un ajustement relatif à la croissance rapide et aux problèmes liés aux systèmes du groupe Logistique (21,8 millions), une provision pour créances douteuses (21,8 millions) et des ajustements relatifs à la dévaluation d'autres éléments d'actif, d'inventaires et autres items.

Le bénéfice d'exploitation de Quebecor Média a augmenté de 27,5 millions de dollars (16,7 %), passant de 164,5 à 192,0 millions. Le bénéfice d'exploitation du secteur Câblodistribution a bondi de 21,6 millions de dollars (31,1 %), tandis que celui du secteur Télédiffusion a progressé de 3,0 millions (11,2 %). De plus, la rentabilité a augmenté dans tous les autres secteurs, à l'exception du secteur Loisir et divertissement qui a vu sa rentabilité fléchir entre les deuxièmes trimestres 2003 et 2004.

Quebecor a réalisé un bénéfice net de 6,6 millions de dollars au deuxième trimestre 2004 (0,10 \$ par action de base), contre une perte nette de 28,8 millions (0,45 \$ par action de base) au même trimestre de 2003. Cette amélioration est attribuable essentiellement à la contribution additionnelle du bénéfice d'exploitation, à une charge d'amortissement inférieure et à une baisse des provisions pour rationalisation. En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges et les impôts sur le revenu y afférents nette de la part des actionnaires sans contrôle, le bénéfice net se serait établi à 23,4 millions de dollars au deuxième trimestre 2004 (0,36 \$ par action de base), contre 0,3 million pour la même période de 2003.

Les charges d'amortissement ont diminué de 3,7 millions de dollars, passant de 174,9 à 171,2 millions entre les deuxièmes trimestres de 2003 et de 2004, en raison principalement de l'impact favorable de la conversion des devises sur la charge d'amortissement de Quebecor World.

Les frais financiers ont augmenté de 2,7 millions de dollars entre les deuxièmes trimestres 2003 et 2004, passant de 137,7 à 140,4 millions. Cette hausse des frais financiers s'explique par une perte de change de 3,0 millions inscrite sur la portion de la dette à long terme non couverte contre le risque de change, comparativement à un gain de change de 6,1 millions comptabilisé en 2003, ainsi que par une perte de 5,5 millions enregistrée par suite de la cessation de l'utilisation de la

comptabilité de couverture pour l'enregistrement d'un instrument financier dérivé devenu inefficace dans Quebecor Média. Enfin, l'augmentation de la valeur du montant additionnel à payer par suite du rachat des actions privilégiées qui étaient détenues par The Carlyle Group dans Vidéotron Télécom a été supérieure aux intérêts comptabilisés sur ces mêmes actions privilégiées au second trimestre 2003. Ces divers éléments ont été contrebalancés partiellement par une baisse des frais financiers attribuables à l'impact du refinancement de la dette à long terme de Quebecor World réalisé au quatrième trimestre 2003, de même que par des taux d'intérêts inférieurs dans cette filiale.

Au cours du deuxième trimestre 2004, Quebecor World a comptabilisé une provision nette pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges de 70,4 millions de dollars, contre une charge totale de 110,6 millions au même trimestre de 2003. La provision de 2004 comprend des charges non monétaires de 55,6 millions de dollars et des charges monétaires de 14,8 millions. Ce dernier montant découle des charges relatives aux nouvelles initiatives de rationalisation de 15,3 millions de dollars et d'un renversement de 0,5 million. Par ailleurs, le montant des charges non monétaires de 55,6 millions de dollars comprend une somme de 44,8 millions pour dépréciation d'actifs et de 10,8 millions pour les charges de retraite.

Les nouvelles mesures de rationalisation comprennent 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 coût total de ces initiatives a été évalué à 80,5 millions de dollars, dont 70,9 millions ont été inscrits au deuxième trimestre 2004 et 9,6 millions seront comptabilisés dans la seconde moitié de 2004 et en 2005. Ces mesures entreprises au deuxième trimestre 2004 ont signifié l'abolition de 1 363 postes, mais la filiale estime que 457 nouveaux postes seront créés dans d'autres ateliers.

Pour les six premiers mois de 2004, les revenus de Quebecor ont totalisé 5,28 milliards de dollars, comparativement à 5,54 milliards pour la période correspondante de 2003. Cette 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 823,0 millions de dollars, contre 706,1 millions en 2003, grâce à l'amélioration de la rentabilité d'exploitation des filiales Quebecor World et Quebecor Média, plus particulièrement au deuxième trimestre de l'année, tel que décrit ci-dessus. Le bénéfice net a atteint 11,8 millions de dollars (0,18 \$ par action de base), en regard d'une perte nette de 17,8 millions (0,28 \$ par action de base) pour la même période de 2003. L'écart favorable au chapitre du bénéfice net provient essentiellement des facteurs mentionnés ci-dessus pour le deuxième trimestre, soit la contribution additionnelle du bénéfice d'exploitation, la diminution de la charge d'amortissement et la baisse des provisions pour rationalisation, contrebalancée partiellement par un écart défavorable sur le plan de la charge d'impôts sur le bénéfice.

La charge des impôts sur le revenu après les six premiers mois de 2002 se chiffre à 46,7 millions de dollars, comparativement à un recouvrement d'impôts de 26,2 millions enregistré en 2003, soit un écart défavorable de 72,9 millions. En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation

d'actifs et autres charges, la charge d'impôts sur le bénéfice aurait atteint 71,3 millions de dollars pour les six premiers mois de 2004, contre 0,8 million pour la période correspondante de 2003.

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, lequel est également en hausse, 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 deuxième trimestre 2004, mais il serait prématuré de conclure à une reprise durable. Historiquement, le marché de la publicité est plus lent à bénéficier des effets positifs d'une reprise économique.

Au deuxième trimestre 2004, Quebecor World a augmenté son bénéfice d'exploitation, ses marges bénéficiaires et son bénéfice par action. Ces résultats démontrent l'impact positif des mesures de rationalisation et de contrôle des coûts, réalisées au cours des 12 à 18 derniers mois et la réduction des charges spécifiques. 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. Pendant le second trimestre, la filiale a poursuivi la mise en place de son plan stratégique à long terme, qui a conduit à l'application de nouvelles mesures de rationalisation.

De plus, Quebecor World a entamé des négociations avec les représentants des employés à l'atelier de Stockholm (Suède) pour discuter de l'avenir de l'atelier, lequel connaît des difficultés financières depuis quelques années. Il y a de fortes chances que le groupe de gravure Nordique fasse l'objet d'une restructuration, ce qui pourrait impliquer la fermeture de l'atelier de Stockholm. Si la filiale décide de fermer cet atelier, les coûts de restructuration sont estimés à 13,0 millions de dollars US et le nombre de postes abolis serait d'environ 150.

Les revenus de Quebecor World se sont élevés à 1,54 milliard de dollars US au deuxième trimestre 2004, contre 1,51 milliard US pour le même trimestre de 2003, en hausse de 27,9 millions US (1,8 %). 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 sensiblement les mêmes au second trimestre 2004. Toutefois, dans l'ensemble, les volumes du trimestre étaient en hausse comparativement au trimestre de l'exercice précédent.

Au deuxième trimestre 2004, le bénéfice d'exploitation de Quebecor World a atteint 193,0 millions de dollars US, en hausse de 68,9 millions US (55,5 %). Les résultats du second trimestre 2004 ont été affectés par la comptabilisation de charges spécifiques au montant de 7,0 millions de dollars US, contre 49,0 millions US au même trimestre de 2003. Ces charges comprenaient un ajustement (15,0 millions US) découlant de la croissance rapide et des problèmes liés aux systèmes du groupe Logistique, une provision (15,0 millions US) pour créances douteuses et des ajustements relatifs à la dévaluation d'autres éléments d'actif, d'inventaires et autres items. En excluant ces charges spécifiques, le bénéfice d'exploitation aurait connu une hausse de 29,7 millions de dollars US (18,1 %) au second trimestre 2004.

Le coût des marchandises vendues est demeuré stable par rapport au deuxième trimestre 2003, et ce, malgré une hausse des volumes. Les marges bénéficiaires brutes se sont améliorées pour atteindre 19,9 % en 2004, contre 17,5 % au même trimestre de 2003. Des charges spécifiques de 2,0 millions de dollars US ont été enregistrées dans le coût des marchandises vendues au deuxième trimestre 2004, contre 34,0 millions US pour la période correspondante de 2003. En excluant ces charges, les marges bénéficiaires brutes se seraient établies à 20,0 % en 2004, contre 19,8 % en 2003. L'augmentation de la valeur des résidus de papier et divers gains réalisés sur des matières premières ont contribué à réduire le coût des marchandises vendues d'environ 18,0 millions de dollars US au second trimestre 2004. De même, malgré une hausse des volumes, les coûts de main-d'œuvre ont diminué de 8,0 millions de dollars US au deuxième trimestre 2004. Ces facteurs ont contribué à l'amélioration des marges bénéficiaires brutes si l'on exclut l'impact défavorable de la conversion des devises.

La baisse des frais de vente, frais généraux et d'administration a de nouveau contribué à l'amélioration du bénéfice d'exploitation de la filiale. Ces frais ont diminué de 27,9 millions de dollars US (19,8 %) pour s'établir à 113,1 millions US. En excluant les charges spécifiques de 2,5 et de 14,7 millions de dollars US, respectivement inscrites en 2004 et en 2003, de même que l'incidence des fluctuations des devises, les frais de vente, frais généraux et d'administration ont été réduits de 18,0 millions US au deuxième trimestre 2004. Cette amélioration 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 80 % de la baisse par rapport à 2003.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World se sont établis à 2,09 milliards de dollars au second trimestre 2004, en baisse de 24,3 millions, principalement en raison de l'impact de la conversion des devises. Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 261,7 millions de dollars, en hausse de 89,8 millions (52,2 %) par rapport au deuxième trimestre 2003.

En Amérique du Nord, les revenus ont diminué de 0,6 % pour s'établir à 1,19 milliard de dollars US. Certains groupes d'affaires sont parvenus à augmenter leurs revenus, dont ceux des magazines (5,5 %) des encarts publicitaires (2,9 %) et des services logistiques (9,8 %). Les autres groupes d'affaires ont subi des baisses de revenus, dont les catalogues (4,4 %), les livres et annuaires (3,2 %), les produits commerciaux et le publipostage (8,6 %), le Canada (2,7 %) et les services prémédias (11,8 %). Les volumes ont augmenté dans les groupes des magazines, des encarts publicitaires, des services logistiques et au Canada. Ils ont diminué dans les groupes des livres et annuaires, ainsi que des produits commerciaux et de publipostage, tandis qu'ils sont demeurés stables dans les catalogues. Les pressions à la baisse sur les prix ont continué d'influer sur presque tous les groupes.

En Europe, les revenus ont augmenté de 12,9 % pour atteindre 309,7 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 augmenté dans la plupart des pays où Quebecor World est active, et ont affiché une progression de 6,0 %. Ces volumes étaient en hausse, notamment dans le marché des encarts publicitaires et des catalogues. Les opérations françaises de Quebecor World ont continué à marquer une amélioration par rapport à 2003, reflétant l'incidence favorable des mesures de restructuration. Dans Quebecor World Europe, un important contrat d'impression n'a pas été renouvelé au-delà de 2005. La direction en évalue l'impact et entend développer des stratégies de développement d'affaires pour compenser la perte de ce contrat.

En Amérique latine, les revenus sont demeurés stables à 44,4 millions de dollars US par rapport au deuxième trimestre 2003, essentiellement en raison de l'impact positif des fluctuations des devises. En général, les prix étaient à la baisse alors que les volumes affichaient une hausse de 4,0 %. Notons que la Colombie est maintenant présente dans le marché de l'impression des encarts publicitaires puisqu'un nouveau contrat de six mois a été conclu dans ce pays.

Au deuxième trimestre 2004, Quebecor World a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 71,3 millions de dollars US, comparativement à des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 72,3 millions US au deuxième trimestre 2003 (*voir le tableau 1*). La hausse du bénéfice d'exploitation jumelée à des acquisitions d'immobilisations moindres ont été plus que compensées par un écart défavorable de 156,2 millions de dollars US au chapitre de la variation des actifs et passifs d'exploitation. En 2004, la filiale a investi 26,6 millions de dollars US dans

les actifs et passifs d'exploitation, alors qu'en 2003 la réduction de la valeur de ces postes avait généré des entrées de fonds de 129,6 millions US. Avant la variation nette des actifs et passifs d'exploitation, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation ont augmenté de 90,7 millions de dollars US au second trimestre 2004 en regard de l'année précédente.

Tableau 1 : secteur Imprimerie

Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation

(en millions de dollars US)

	Trois mois arrêtés les 30 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2004	2003	2004	2003
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit	138,9 \$	48,2 \$	279,0 \$	166,6 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(26,6)	129,6	(213,5)	(160,9)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	112,3	177,8	65,5	5,7
Dividendes sur les actions privilégiées	(8,5)	(10,2)	(20,2)	(14,8)
Acquisition d'immobilisations	(32,9)	(95,9)	(64,9)	(170,0)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	0,4	0,6	1,4	1,3
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	71,3 \$	72,3 \$	(18,2) \$	(177,8) \$

Pour les six premiers mois de 2004, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 3,09 milliards de dollars US, en hausse de 41,3 millions US (1,4 %) par rapport à l'exercice précédent. La hausse s'explique principalement par l'impact favorable lié à la conversion des devises autres que le dollar U.S. Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 374,1 millions de dollars US, contre 279,9 millions US pour le premier semestre de 2003, en hausse de 94,2 millions US (33,7 %), principalement en raison des résultats du deuxième trimestre. Les résultats cumulatifs de 2003 avaient été touchés par la comptabilisation de charges spécifiques totalisant 54,0 millions de dollars US, contre 4,0 millions US en 2004.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World pour les deux premiers trimestres de 2004 se sont établis à 4,14 milliards de dollars, en baisse de 308,6 millions, attribuable à l'impact de la conversion en dollars canadiens des résultats de la filiale. Le bénéfice d'exploitation a totalisé 500,2 millions de dollars, soit une augmentation de 92,6 millions par rapport à la même période de 2003. L'amélioration du bénéfice exploitation provient essentiellement des résultats du deuxième trimestre.

Câblodistribution

Au deuxième trimestre 2004, le secteur Câblodistribution a enregistré des revenus de 210,4 millions de dollars, contre 198,5 millions au trimestre correspondant de 2003, soit une croissance de 11,9 millions (6,0 %).

Les services d'accès Internet ont poursuivi leur croissance significative alors que leurs revenus se sont établis à 53,4 millions de dollars, en hausse de 8,0 millions (17,5 %) comparativement au deuxième trimestre 2003. Le service de télédistribution numérique *illico^{MC}* a affiché des revenus de 31,5 millions, en hausse de 12,7 millions (67,6 %). Au total, les services de télédistribution ont généré des revenus de 141,5 millions de dollars, en hausse de 2,2 millions. La bonne performance du service de télédistribution numérique *illico^{MC}* a donc plus que compensé la baisse de revenus provenant des services de télédistribution analogique. Enfin, la hausse des tarifs et de la clientèle à la télévision payante et l'introduction de la Vidéo sur demande ont été contrebalancées par les revenus inférieurs de location d'appareils et d'installation.

Le SuperClub Vidéotron a accru ses revenus de 7,7 % pour totaliser 10,1 millions de dollars, en hausse de 0,7 million, en raison de la performance des boutiques de jeux, de la hausse des revenus de ventes au détail, ainsi que de l'effet bénéfique de la hausse des redevances et des droits annuels.

Au sein de Vidéotron, le nombre de clients au service d'accès Internet par câble s'est accru de 14 000 au second trimestre 2004 pour atteindre 447 000. Entre les deuxièmes trimestres 2003 et 2004, ce service a recruté 95 000 clients, soit une progression de 27,0 %. Cette hausse explique pour l'essentiel l'augmentation des revenus provenant de ce service. Par ailleurs, le revenu net moyen par client aux services d'accès Internet a fléchi de 3,4 % en raison de l'augmentation du nombre de clients ayant adhéré au service d'accès Internet de base, dont les tarifs sont inférieurs.

Les services de télédistribution numérique *illico^{MC}* ont continué d'enregistrer une hausse de leurs revenus, surtout attribuable à une augmentation de la clientèle et de la tarification, à la vente de forfaits plus lucratifs et à l'impact de la Vidéo sur demande. À la fin du mois de juin 2004, *illico^{MC}* desservait 287 000 clients, comparativement à 194 000 un an plus tôt, une hausse de 93 000 clients (47,9 %). Au cours des six premiers mois de 2004, 47 000 clients ont adhéré à *illico^{MC}*. Toutefois, cette augmentation n'a pu compenser entièrement l'impact de la baisse du nombre de clients au service de télédistribution analogique, qui a résulté en une perte nette de 8 000 clients au cours du deuxième trimestre 2004. Cependant, cette perte se compare avantageusement à celle de 22 000 clients enregistrée au cours du deuxième trimestre 2003. Le taux de pénétration (nombre de clients à ce service sur le nombre total de clients à la Câblodistribution) du service de télévision numérique *illico^{MC}* a franchi la barre des 20 %, en regard de 13,7 % un an auparavant. En télédistribution analogique, la baisse des revenus a été contrebalancée partiellement par une augmentation des tarifs à l'étage pour les habitations à logements multiples.

Pour le deuxième trimestre 2004, le revenu mensuel net moyen par client de Vidéotron a de nouveau augmenté pour s'établir à 45,29 \$, contre 43,25 \$ un an plus tôt, soit une progression de 4,7 %.

Au second trimestre 2004, le secteur Câblodistribution a enregistré un bénéfice d'exploitation de 91,1 millions de dollars, contre 69,5 millions en 2003, une hausse de 21,6 millions (31,1 %). Cette croissance importante de la rentabilité s'explique surtout par l'augmentation de la clientèle et par l'amélioration des marges bénéficiaires des services d'accès Internet et de télédistribution numérique découlant entre autres de la hausse des tarifs. L'augmentation du bénéfice d'exploitation du secteur provient aussi du renversement, au deuxième trimestre, de provisions pour litiges sur les droits d'auteur au montant total de 4,7 millions de dollars et de provisions pour mauvaises créances au montant de 1,0 million. Au second trimestre 2004, le secteur Câblodistribution a généré des marges bénéficiaires de 43,3 %, une performance record depuis l'intégration de ce secteur au sein de Quebecor Média.

Le bénéfice d'exploitation de Le SuperClub Vidéotron a augmenté de 0,3 million de dollars (11,4 %). Cette hausse s'explique principalement par l'augmentation des revenus de redevances et de droits annuels et par des coûts de location inférieurs.

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 ci-dessous présente le bénéfice d'exploitation avant le coût de ces subventions pour équipements accordés 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 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2004	2003	2004	2003
Bénéfice d'exploitation avant le coût des subventions pour équipements accordés aux clients	96,5 \$	75,0 \$	183,6 \$	147,7 \$
Coût des subventions pour équipements accordés aux clients	(5,4)	(5,5)	(19,8)	(13,1)
Bénéfice d'exploitation	91,1 \$	69,5 \$	163,8 \$	134,6 \$

Pour le premier semestre 2004, le secteur Câblodistribution a généré des revenus de 419,1 millions de dollars, contre 393,5 millions pour la même période de l'année précédente, soit une hausse de 25,6 millions (6,5 %). Le secteur a enregistré un bénéfice d'exploitation totalisant 163,8 millions de dollars, en hausse de 29,2 millions (21,7 %). La progression des revenus et du

bénéfice d'exploitation est principalement attribuable aux facteurs cités ci-dessus dans l'analyse des résultats du deuxième trimestre 2004. Pour l'ensemble de ses activités, le secteur a dégagé une marge bénéficiaire en hausse, qui s'est située à 39,1 % pour les six premiers mois de 2004, contre 34,2 % pour la même période de 2003.

Le secteur Câblodistribution a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 41,5 millions de dollars lors du deuxième trimestre 2004, contre 29,2 millions pour la période correspondante de 2003 (*voir le tableau 3*). La contribution additionnelle provenant du bénéfice d'exploitation (21,6 millions) a plus que contrebalancé la croissance des acquisitions d'immobilisations (10,2 millions) due 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 le deuxième trimestre 2004, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies se sont établis à 71,7 millions de dollars, contre 49,2 millions un an plus tôt.

Tableau 3 : secteur Câblodistribution

Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation

(en millions de dollars canadiens)

	Trois mois arrêtés les 30 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2004	2003	2004	2003
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit	77,2 \$	57,9 \$	145,0 \$	105,8 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(5,5)	(8,7)	(46,8)	(71,5)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	71,7	49,2	98,2	34,3
Acquisitions d'immobilisations	(30,5)	(20,3)	(62,5)	(37,3)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	0,3	0,3	0,8	0,7
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	41,5 \$	29,2 \$	36,5 \$	(2,3) \$

Au deuxième trimestre 2004, Vidéotron a lancé plusieurs nouveaux services, dont le service Rapidité sur demande qui donne aux clients par câble de Vidéotron la possibilité d'augmenter leur vitesse de navigation sur Internet pour une période de 48 heures, ainsi que Super Écran sur demande afin de permettre aux abonnés de Super Écran munis d'un terminal numérique *illico*^{MC} de commander leurs films au moment de leur choix, comme pour la Vidéo sur demande. Enfin, Vidéotron a accéléré le déploiement de son service WiFi, qui rend possible la navigation sur Internet à partir de n'importe quel endroit offrant un point d'accès Internet haute vitesse sans fil de Vidéotron.

Pour sa part, Le SuperClub Vidéotron a annoncé l'acquisition de la presque totalité des éléments d'actif de Jumbo Entertainment pour une contrepartie en espèces de l'ordre de 7,0 millions de dollars. Jumbo Entertainment exploite un réseau de 105 magasins franchisés de location de vidéo loisir par l'entremise de ses bannières Jumbo Video™, Jumbo Video New Releases™, Microplay™ et Starstruck™ partout au Canada. Les forces combinées et complémentaires de Le SuperClub Vidéotron et de Jumbo Entertainment contribueront à créer l'une des plus grandes chaînes de location et de vente au détail du secteur du divertissement et des logiciels de jeux au pays.

Journaux

Au deuxième trimestre 2004, les revenus du secteur Journaux se sont élevés à 233,2 millions de dollars, contre 225,2 millions pour la période correspondante de 2003, soit une augmentation de 8,0 millions (3,6 %). Les revenus publicitaires et de tirage se sont accrus respectivement de 4,1 % et de 2,7 %. Les revenus des quotidiens urbains ont augmenté de 1,9 %, tandis que ceux des journaux régionaux se sont accrus de 9,5 %, une performance qui s'explique surtout dans ce dernier cas par l'acquisition de Annex Publishing & Printing au cours du quatrième trimestre 2003.

Le bénéfice d'exploitation du secteur Journaux a totalisé 64,9 millions de dollars pendant le deuxième trimestre 2004, comparativement à 64,0 millions lors de la même période de l'exercice précédent, soit une augmentation de 0,9 million (1,4 %). Cette hausse est attribuable à l'augmentation de 1,8 million de dollars (2,8 %) de la rentabilité des quotidiens urbains et des journaux régionaux de Corporation Sun Media, auxquels il faut ajouter l'apport de 1,4 million des publications acquises lors de l'achat des actifs de Annex Publishing & Printing, contrebalancée en partie par écart défavorable de 2,3 millions de la perte d'exploitation enregistrée par les quotidiens gratuits *24 heures Montréal Métropolitain^{MC}*, à Montréal, et *24 HoursTM*, à Toronto. Le lancement d'une nouvelle publication à Toronto et l'adoption d'un nouveau concept pour Montréal expliquent cet écart au deuxième trimestre 2004 par rapport à 2003. Mentionnons que ces deux quotidiens gratuits poursuivent l'amélioration de leurs résultats alors que leurs revenus se sont accrus de 71,4 % par rapport au premier trimestre 2004. De plus, la perte d'exploitation a suivi cette tendance positive et a diminué de 29,8 % entre les premier et deuxième trimestres 2004.

Au deuxième trimestre 2004, Corporation Sun Media a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 47,5 millions de dollars, contre 48,6 millions pour la même période de 2003 (voir le tableau 4). À l'exception de l'augmentation de 1,9 million de dollars des acquisitions d'immobilisations, aucune autre variation importante n'est à signaler à ce chapitre.

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

(en millions de dollars canadiens)

	Trois mois arrêtés les 30 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2004	2003	2004	2003
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit	53,8 \$	52,4 \$	84,8 \$	93,3 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(1,6)	(0,8)	(20,6)	(14,9)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	52,2	51,6	64,2	78,4
Acquisitions d'immobilisations	(4,9)	(3,0)	(8,5)	(4,3)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	0,2	-	0,4	0,1
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	47,5 \$	48,6 \$	56,1 \$	74,2 \$

Pour les deux premiers trimestres de l'exercice 2004, les revenus du secteur Journaux se sont chiffrés à 433,4 millions de dollars, comparativement à 421,2 millions en 2003, soit une progression de 12,2 millions (2,9 %). Le bénéfice d'exploitation a atteint 104,6 millions de dollars en 2004, contre 108,7 millions en 2003, en baisse de 4,1 millions (3,8 %), reflétant essentiellement les pertes provenant des quotidiens gratuits compensées en partie par l'impact de la hausse des revenus et l'apport de l'acquisition de Annex Publishing & Printing.

Télédiffusion

Les revenus du secteur Télédiffusion ont atteint 94,4 millions de dollars au deuxième trimestre 2004, en hausse de 2,0 millions (2,2 %). Les revenus de diffusion ont augmenté de 7,6 millions de dollars, soit 11,6 %, notamment grâce à l'augmentation des revenus publicitaires. Les activités d'édition ont enregistré une diminution de revenus de 2,5 millions de dollars causée par la baisse des ventes en kiosque. Les revenus de distribution ont été réduits de 2,8 millions de dollars au deuxième trimestre 2004 en regard de l'année précédente. La baisse des revenus tirés de l'ancien catalogue de TVA International a été en partie contrebalancée par la progression des revenus provenant du nouveau catalogue, dont les revenus du populaire film québécois *Dans une galaxie près de chez vous*.

Le bénéfice d'exploitation du secteur Télédiffusion a totalisé 29,7 millions de dollars, comparativement à 26,7 millions au deuxième trimestre 2003, soit une hausse de 3,0 millions (11,2 %). Cette bonne performance s'explique surtout par l'amélioration de 5,0 millions de dollars (23,5 %) du bénéfice d'exploitation des activités de diffusion, principalement en raison de la hausse des revenus, compensée en partie par des coûts de programmation et d'exploitation plus élevés. Les activités d'édition ont généré un bénéfice d'exploitation inférieur de 1,4 million de dollars lors du second trimestre 2004, occasionné par la baisse des revenus, partiellement

compensée toutefois par une réduction des frais d'impression. Enfin, les activités de distribution ont aussi affiché un bénéfice d'exploitation inférieur de 0,6 million de dollars.

Pour les deux premiers trimestres de 2004, les revenus du secteur Télédiffusion se sont élevés à 180,3 millions de dollars, en hausse de 3,6 millions (2,0 %). Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 42,1 millions, soit une amélioration de 2,2 %. Ainsi, les augmentations des revenus et de la rentabilité des activités de diffusion, respectivement de 9,8 % et de 12,2 %, ont plus que compensé les diminutions subies par les activités de distribution et d'édition.

Les sondages BBM Audimétrie pour le printemps 2004 ont encore une fois confirmé le positionnement privilégié de TVA dans le marché de l'écoute télévisuelle au Québec. Le Réseau TVA a obtenu des parts de marché de 36 % pour le Québec francophone, un chiffre supérieur à celui de ses trois concurrents généralistes réunis : Radio-Canada (16 %), TQS (14 %) et Télé-Québec (3 %). Huit des dix émissions les plus regardées au Québec ont été diffusées à l'antenne du Réseau TVA, la première place étant occupée par les galas dominicaux de *Star Académie*.

Loisir et divertissement

Les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 51,5 millions de dollars au deuxième trimestre 2004, contre 44,5 millions lors de la même période de 2003, en hausse de 7,0 millions (15,7 %). Les revenus de Groupe Archambault ont enregistré une progression de 12,6 %, surtout attribuable à l'augmentation de 21,8 % des revenus provenant des activités de distribution et à la hausse de 6,2 % du chiffre d'affaires des magasins de vente au détail. La bonne performance des activités de distribution s'explique par la diversité et la qualité du répertoire de titres que Select distribue en exclusivité, dont plusieurs sont des succès Québécois. Quant aux ventes au détail, la progression 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 29,3 % au cours du trimestre, un écart favorable attribuable à la hausse des ventes de Les Éditions CEC inc. dans le domaine scolaire. De plus, les revenus de cette filiale sont maintenant comptabilisés à 100 % (comparativement à 50 % auparavant) depuis que Quebecor Média est devenu actionnaire unique à la fin de l'exercice 2003.

Au deuxième trimestre 2004, le bénéfice d'exploitation du secteur Loisir et divertissement s'est établi à 2,0 millions de dollars, contre 2,4 millions en 2003. L'impact favorable de la hausse des revenus sur le bénéfice d'exploitation a été plus que contrebalancé par des charges d'exploitation supplémentaires engagées, entre autres, pour la campagne antipiratage et pour l'amélioration de l'efficacité des activités de distribution.

Pour les six premiers mois de 2004, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 99,0 millions de dollars, contre 86,0 millions lors de la même période de 2003, soit une hausse de 13,0 millions (15,1 %), qui s'explique essentiellement par les facteurs mentionnés ci-dessus. Le

bénéfice d'exploitation a totalisé 4,1 millions de dollars, comparativement à 3,9 millions un an plus tôt.

Télécommunications d'affaires

Les revenus de Vidéotron Télécom ltée ont baissé de 2,3 millions de dollars au deuxième trimestre 2004 pour s'établir à 17,8 millions. Cette performance marque une amélioration par rapport au premier trimestre 2004 alors que les revenus du secteur accusaient une baisse de 5,0 millions comparativement au même trimestre de l'année précédente. Au deuxième trimestre 2004, la diminution s'explique de nouveau par la réduction des revenus liés à Internet, celle-ci résultant entre autres de la renégociation de l'entente de services avec Vidéotron. Elle est aussi attribuable à la baisse des revenus de point à point au Québec provoquée par une offre accrue sur le marché et par la vente de la filiale Mensys Business Solution Center Ltd. en décembre 2003.

Le bénéfice d'exploitation a atteint 3,9 millions de dollars, contre 3,4 millions un an plus tôt, soit une augmentation de 0,5 million. Cette amélioration s'explique par la baisse des dépenses salariales et des avantages sociaux par suite de la réduction des effectifs, ainsi que par la diminution d'autres charges d'exploitation. Ces facteurs favorables ont été partiellement contrebalancés par la réduction de la contribution marginale imputable à la baisse des revenus. Soulignons que le bénéfice d'exploitation affiche une progression pour un troisième trimestre consécutif. Celui-ci a augmenté de 0,7 million de dollars (21,9 %) entre les premier et deuxième trimestres de 2004.

Pour les six premiers mois de l'exercice, les revenus de Vidéotron Télécom ont diminué de 7,3 millions de dollars pour totaliser 34,6 millions en 2004, ce qui s'explique essentiellement par les mêmes raisons que celles invoquées ci-dessus. Le bénéfice d'exploitation a atteint 7,1 millions de dollars en 2004, contre 9,2 millions en 2003, dû principalement à la baisse des revenus.

Intégration Web – Technologie

Les revenus du secteur Intégration Web – Technologie se sont chiffrés à 13,4 millions de dollars au deuxième trimestre 2004, contre 11,7 millions pour la même période de 2003, soit une hausse de 14,5 %. Elle s'explique principalement par l'impact de l'acquisition de Ant Farm Interactive et par les augmentations des revenus des bureaux de Nurun en Europe et au Canada, qui ont plus que compensé la baisse des revenus subie au bureau de New York.

Toujours au deuxième trimestre 2004, Nurun a enregistré un bénéfice d'exploitation de 0,7 million de dollars, comparativement à 0,2 million en 2003. Cet écart favorable est attribuable à la hausse des revenus cités plus haut, de même que par un meilleur contrôle des coûts.

Pour les deux premiers trimestres de 2004, les revenus se sont chiffrés à 25,0 millions de dollars, contre 23,6 millions lors de la même période de l'exercice précédent. Le bénéfice d'exploitation du secteur a plus que doublé pour atteindre 1,1 million de dollars, comparativement à 0,5 million

en 2003. Les facteurs décrits dans l'analyse du deuxième trimestre expliquent également les écarts pour la période des six premiers mois de 2004.

Aux termes d'une offre publique d'achat partielle portant sur les actions de Solutions Mindready, un total de 6,75 millions de ces actions ordinaires détenues par Nurun ont été vendues pour une contrepartie de 7,8 millions de dollars, dont une portion de 4,4 millions a été reçue à la date de la clôture de l'offre, le 28 mai 2004, et le solde est recevable à l'intérieur d'un délai d'un an. À la suite de cette transaction, Nurun demeure actionnaire de Solutions Mindready à hauteur de 10,4 %. Rappelons que cette transaction s'inscrivait dans la stratégie globale de Nurun visant à se concentrer sur ses activités principales dans le domaine des affaires électroniques.

Le 28 avril 2004, Nurun a conclu l'acquisition de Ant Farm Interactive, une agence de marketing interactif située à Atlanta (États-Unis) pour une contrepartie en espèces de 5,4 millions de dollars, une contrepartie additionnelle selon l'atteinte de certaines cibles de performance dans les trois prochaines années et l'émission future d'actions ordinaires de Nurun. La transaction permet de renforcer le positionnement de Nurun dans ce marché des États-Unis et d'enrichir ses compétences en marketing interactif et en gestion en ligne des relations-clients. Ant Farm Interactive offre ses services à une clientèle prestigieuse composée notamment de Cingular Wireless, Coca-Cola, Equifax, Disney et EarthLink.

Internet – Portails

Les revenus de Netgraphe ont totalisé 8,0 millions de dollars au deuxième trimestre 2004, contre 6,8 millions en 2003, soit une hausse de 1,2 million (17,6 %). Les revenus des portails spécialisés ont augmenté globalement de 41,6 % au deuxième trimestre, dont une croissance de 50,0 % pour *jobboom.com* et de 40,5 % pour *reseaucontact.com*. Pour sa part, le réseau de portails généralistes de Netgraphe a augmenté ses revenus dans une proportion de 10,9 %.

Le bénéfice d'exploitation de Netgraphe s'est élevé à 0,9 million de dollars, par rapport à 0,7 million au deuxième trimestre 2003. Cet écart favorable s'explique principalement par la hausse des revenus qui a été compensée en partie par le devancement de certains frais commerciaux au cours de l'année.

Pour la période des six premiers mois de 2004, les revenus de Netgraphe ont totalisé 16,1 millions de dollars, contre 13,8 millions en 2003. Le bénéfice d'exploitation a presque doublé pour se chiffrer à 2,1 millions de dollars en 2004, par rapport à 1,1 million en 2003. Cette performance est attribuable au résultat de la progression des revenus et au succès des mesures de restructuration instaurées depuis trois ans.

Le 25 mai 2004, Quebecor Média a présenté une offre 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, pour une contrepartie en espèces globale d'environ 24,5 millions de dollars. L'offre était conditionnelle à ce qu'au

moins 90 % des actions en circulation (excluant les actions déjà détenues directement ou indirectement par Quebecor Média) soient déposées en réponse à l'offre. La date de clôture de l'offre, fixée initialement au 30 juin 2004, a été prolongée au 30 juillet 2004. Le 13 juillet 2004, Quebecor Média a annoncé qu'elle renonçait à certaines conditions, dont celle selon laquelle au moins 90 % des actions en circulation devaient être déposées en réponse à ses offres. Elle a choisi de prendre livraison des actions déjà déposées en vertu de ses offres, lesquelles représentaient environ 41,64 % (135 149 actions) des actions à droit de vote multiple et environ 49,78 % (19 258 728 actions) des actions à droit de vote subalterne qu'elle ne détenait pas déjà directement ou indirectement en date du 13 juillet. Ainsi, la valeur des actions déposées à cette date s'élevait à 12,2 millions de dollars.

Finalement, le 29 juin 2004, Netgraphe a annoncé la signature d'une entente de principe visant l'acquisition de NetworldMedia Inc. (« NetworldMedia »), un réseau de positionnement publicitaire dans les outils de recherche Internet. L'entente de principe prévoit l'acquisition de toutes les actions de NetworldMedia pour un montant au comptant de 3,0 millions de dollars, dont 2,0 millions seraient versés à la clôture de la transaction et 1,0 million dans les 12 mois suivants. Cette transaction devrait être complétée au cours du prochain trimestre. La clôture de cette transaction demeure assujettie à certaines conditions, dont notamment la réalisation d'une vérification au préalable satisfaisante à Netgraphe.

FRAIS FINANCIERS

Les frais financiers ont augmenté de 2,7 millions de dollars entre les deuxièmes trimestres 2003 et 2004, passant de 137,7 à 140,4 millions. La hausse des frais financiers dans Quebecor Média a été partiellement compensée par une diminution à ce chapitre dans Quebecor World.

Chez Quebecor Média, l'augmentation de 20,0 millions de dollars des frais financiers provient d'une perte de change de 3,3 millions inscrite sur la portion de la dette à long terme non couverte contre le risque de change, comparativement à un gain de change de 9,3 millions comptabilisé en 2003. En outre, une perte de 5,5 millions a été enregistrée en 2004 par suite de la cessation de l'utilisation de la comptabilité de couverture pour l'enregistrement d'un instrument financier dérivé devenu inefficace. De même, l'augmentation de 7,4 millions de dollars de la valeur du montant additionnel à payer par suite du rachat des actions privilégiées qui étaient détenues par The Carlyle Group dans Vidéotron Télécom a été supérieure aux intérêts de 6,0 millions comptabilisés sur ces mêmes actions privilégiées au deuxième trimestre 2003.

Au sein de Quebecor World, les facteurs ayant favorisé la diminution 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, des pertes de change réduites et la diminution du niveau de l'endettement par rapport au deuxième 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.

Durant le trimestre, 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 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 3 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, conformément aux exigences de la Rubrique 1.3 du Formulaire 51-102F1 de la Norme canadienne 51-102 sur les obligations d'information continue, publiée par les autorités canadiennes en valeurs mobilières.

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			
Actifs total	15 115,1 \$	17 097,5 \$	19 476,1 \$
Dettes 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 deuxième trimestre 2004, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 278,7 millions de dollars, comparativement 384,6 millions au même trimestre de 2003, soit un écart défavorable de 105,9 millions. La contribution supplémentaire du bénéfice d'exploitation aux flux de trésorerie d'exploitation n'a pu compenser l'écart défavorable provenant de l'investissement de 26,5 millions de dollars effectué dans les actifs et passifs d'exploitation, alors que pour la même période de 2003 des flux de 227,8 millions avaient été générés à ce chapitre.

Pour les six premiers mois de 2004, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation ont atteint 191,9 millions de dollars, contre 50,9 millions pour la période correspondante de 2003, soit un écart favorable de 141,0 millions. Cet écart découle principalement de la hausse du bénéfice d'exploitation alors qu'il n'y a presque plus de décalage au cumulatif au chapitre de la variation des actifs et passifs d'exploitation. Aussi, les déboursés liés aux frais de rationalisation ont été moins importants depuis le début de l'exercice 2004 en regard de la même période de 2003.

À la fin du deuxième trimestre 2004, le fonds de roulement était négatif de 38,4 millions de dollars, alors qu'il était négatif de 39,1 millions au même trimestre de 2003.

Financement

Au cours des six premiers mois de 2004, la dette à long terme consolidée et la dette bancaire consolidée de Quebecor ont augmenté de 121,6 millions de dollars.

Quebecor Média a procédé à des remboursements nets de dettes totalisant 159,5 millions de dollars, comprenant les paiements statutaires chez Vidéotron et Corporation Sun Media de 25,0 et de 1,7 millions de dollars respectivement. De plus, des remboursements volontaires nets de crédits bancaires ont aussi été effectués chez Quebecor Média, Corporation Sun Media et Groupe TVA aux montants respectifs de 97,0, 18,2 et 17,6 millions de dollars. La diminution de la dette due aux remboursements effectués a toutefois été compensée en partie par l'effet de l'amortissement des escomptes et par l'impact négatif de l'évolution du taux de change sur la valeur de la dette libellée en devises étrangères. Mentionnons que ce dernier écart est contrebalancé par une variation équivalente de la valeur des accords de crédit croisés qui est enregistrée dans les autres éléments de passif.

La dette bancaire et la dette à long terme de Quebecor World a augmenté de 180,8 millions de dollars au cours du semestre. La conversion de la dette de cette filiale en dollars canadiens explique environ un tiers de l'augmentation. Le solde de 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 réalisé au cours de la période dans les actifs et passifs d'exploitation de 213,5 millions de dollars US a réduit les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation.

Investissement

Au cours du deuxième trimestre 2004, les acquisitions d'immobilisation se sont établies à 88,4 millions de dollars, soit une baisse de 76,8 millions par rapport au même trimestre de 2003. Cette diminution importante est essentiellement attribuable à des acquisitions inférieures de 90,8 millions de dollars dans le secteur Imprimerie, compensées partiellement par un niveau supérieur dans le secteur Câblodistribution (10,2 millions).

Pour le premier semestre 2004, les acquisitions d'immobilisations ont totalisés 172,9 millions de dollars, contre 302,9 millions pour la période correspondante de 2003. Le secteur Imprimerie a connu une baisse importante de ses acquisitions d'immobilisation (160,7 millions), principalement attribuable à l'acquisition de presses, en 2003, qui étaient auparavant sous des baux de location-exploitation.

Situation financière

Au 30 juin 2004, la Compagnie et ses filiales disposaient d'espèces, de quasi-espèces et de placements temporaires au montant total de 221,9 millions de dollars (y compris les montants en fiducie), qui étaient composées principalement de placements à court terme.

Au 30 juin 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 débentures échangeables et les débentures convertibles, totalisait 5,50 milliards de dollars. De ce montant de dette à long terme, 2,65 milliards de dollars étaient attribuables à Quebecor World et 2,70 milliards à Quebecor Média. Ce montant comprend les dettes de 552,3 millions de dollars de Corporation Sun Media, de 876,6 millions de Vidéotron, de 6,9 millions de Groupe TVA, ainsi que les billets de premier rang de 1,26 milliard de Quebecor Média.

Le solde de 149,8 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 juin 2004, les montants de titrisation des comptes clients de la filiale Quebecor World s'élevaient à 652,0 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 dette, le ratio d'endettement (dette à long terme sur le bénéfice d'exploitation) et le ratio dette:équité. Au 30 juin 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 149,3 millions de dollars. Au 30 juin 2004, la Compagnie a inscrit un passif de 6,8 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 7,1 millions de dollars. Au 30 juin 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 fiducies 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 juin 2004, les montants en cours aux termes de chaque programme étaient respectivement de 108,0 millions de dollars, 405,0 millions de dollars US et 138,0 millions d'euros (122,0 millions de dollars, 389,0 millions de dollars US et 117,0 millions d'euros au 30 juin 2003).

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.

CAPITAL-ACTIONS

En concordance avec les autorités canadiennes régissant les normes de présentation du rapport de gestion, la Compagnie présente (voir le tableau 6) les données sur son capital-actions à la date la plus proche possible.

Tableau 6 : capital-actions

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

	Au 19 juillet 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)	42,2	339,2

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 contrechocs 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 également 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 onde hertzienne. 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 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 des 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 communications 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 la 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.

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 contenu. 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-onde, 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'acquiescer, 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 efficient. 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 juin 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 produits de base. 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 juin 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. La rubrique « Instruments financiers » du présent document donne une description des instruments financiers dérivés utilisés par la Compagnie.

Risque lié à la réglementation gouvernementale

La Compagnie est assujettie à un nombre important de lois et 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 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.

La Compagnie utilise divers instruments financiers dérivés pour gérer le risque lié aux fluctuations des taux de change, des taux d'intérêt et du prix des marchandises. La Compagnie gère le risque lié au taux d'intérêt en maintenant un calendrier de remboursement équilibré pour sa dette ainsi qu'une combinaison de dettes à taux fixes et à taux variables. La Compagnie ne détient pas ou n'utilise pas d'instruments financiers dérivés à des fins de spéculation et elle adhère à une politique de gestion du risque financier.

Au 30 juin 2004, Quebecor World et Quebecor Média ont conclu des contrats d'échange de taux d'intérêts pour une valeur notionnelle respective de 233,0 millions de dollars US et de 225,0 millions de dollars US.

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 1,77 milliard de dollars US au 30 juin 2004. Les gains et les pertes de change sur les instruments couverts sont comptabilisés aux résultats. Les gains et les 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 premier semestre 2004, le total des gains enregistrés pour ces instruments financiers dérivés était de 63,4 millions de dollars, ce qui a contrebalancé en bonne partie les pertes de 69,4 millions enregistrées sur les instruments couverts pour une perte nette de 5,5 millions correspondant à la portion inefficace décrite précédemment.

Quebecor Média a aussi 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 39,5 millions de dollars US au 30 juin 2004. Pour les six premiers mois de 2004, la Compagnie a inscrit une perte de 1,5 million de dollars en relation avec ces instruments financiers dérivés. Une perte de change totale de 3,0 millions de dollars a été enregistrée relativement aux billets garantis prioritaires pour une perte totale de 4,5 millions. Pour la période correspondante de 2003, un gain de 18,0 millions de dollars avait été inscrit.

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 sera 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.

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 juin 2004, les contrats en cours avaient une valeur notionnelle de 246,7 millions de dollars US et viennent à expiration entre 2004 et 2007. Les gains et les pertes de change ainsi que les primes et les 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 six premiers mois de 2004, le montant total inscrit à ces comptes pour ces contrats représente respectivement un gain de 6,9 millions de dollars US et une perte de 0,6 million de dollars US (un gain de 3,5 million US et 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 l'un de ses investissements nets dans des filiales étrangères. Au 30 juin 2004, les contrats en cours avaient une valeur notionnelle de 277,7 millions de dollars US et viennent à expiration entre 2006 et 2007. Les gains et les pertes de change ainsi que les gains et les pertes réalisés et non réalisés sont inscrits à titre d'écart de conversion. Le montant total inscrit à l'écart de conversion pour ces contrats était de 31,4 millions de dollars US pour les premiers six mois de 2004.

Quebecor World a conclu des contrats de change à terme et d'échange croisés de taux d'intérêt et de devises pour couvrir le risque lié à ses actifs libellés en devises. Au 30 juin 2004, les contrats en cours avaient une valeur notionnelle respective de 160,1 millions de dollars US et de 168,6 millions de dollars US et viennent à expiration entre 2004 et 2006. Les gains et les pertes de change ainsi que les variations des cours au comptant sur les instruments sont comptabilisés aux résultats. La prime ou l'escompte sur les contrats à terme et la composante des intérêts des contrats d'échange croisés sont amortis à titre de rajustement des intérêts débiteurs sur la durée du contrat. Pour les six premiers mois de 2004, le total du rajustement inscrit dans les gains et les pertes de change pour ces contrats représentait un gain de 22,0 millions de dollars US (une perte de 15,5 millions de dollars US pour la même période de 2003). Ce gain a contrebalancé une perte équivalente sur l'élément faisant l'objet de la couverture.

Quebecor World a également conclu des contrats d'échange de gaz naturel pour gérer le risque lié à cette marchandise. Au 30 juin 2004, les contrats en cours couvraient une quantité notionnelle de 74 000 gigajoules au Canada et de 813 000 MMBTU aux États-Unis. Ces contrats viennent à expiration entre juillet 2004 et décembre 2004. 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 deux premiers trimestres de 2004 représentait un gain de 1,8 million de dollars US (un gain de 0,2 million de dollars US pour la période correspondante de 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 7 et 8).

Tableau 7 : Quebecor World Inc.
Juste valeur marchande des instruments financiers
(en millions de dollars US)

	30 juin 2004	
	Valeur comptable au passif	Juste valeur gain (perte)
Instrument financier dérivé		
Conventions de fixation de taux d'intérêt	- \$	(7,8) \$
Contrats à terme de devises	37,3	58,0
Accords de crédit croisés	(24,8)	(24,8)
Contrats d'échange de marchandise	0,1	1,6

Tableau 8 : Quebecor Média inc.
Juste valeur marchande des instruments financiers
(en millions de dollars canadiens)

	30 juin 2004	
	Valeur comptable au passif	Juste valeur gain (perte)
Instrument financier dérivé		
Conventions de fixation de taux d'intérêt	- \$	(6,5) \$
Contrats à terme de devises	(1,5)	(1,5)
Accords de crédit croisés	(120,0)	(321,2)

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 extraits 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 du dernier test de dépréciation effectué par Quebecor World, cette dernière a conclu qu'aucune perte de valeur n'existait. Cependant, si les hypothèses et les estimations utilisées par Quebecor World étaient inexactes, 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 2004, Quebecor World a approuvé un plan stratégique à long terme visant la fermeture et la rationalisation de certaines installations en Amérique du Nord. Par conséquent, le matériel destiné à être transféré et le matériel improductif destiné à être vendu ou qui restera dans l'atelier faisant l'objet d'une rationalisation ont fait l'objet d'un test de recouvrabilité. Une dépréciation de 32,0 millions de dollars US a été inscrite. À l'exception de l'élément susmentionné, 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'actuaires. 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 considérables spécifiques, 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 de Groupe Vidéotron ltée 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 revenus ou aux charges. 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 juin 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 deuxième trimestre 2003 et des six mois terminés le 30 juin 2003:

- Les produits d'exploitation se sont accrus de 4,0 et de 7,8 millions de dollars.
- Les coûts des ventes et frais de vente et d'administration ont augmenté de 10,9 et de 23,5 millions de dollars.
- Le bénéfice d'exploitation a diminué de 6,9 et de 15,7 millions de dollars.
- La charge d'amortissement a diminué de 4,9 et de 9,5 millions de dollars.
- Le recouvrement d'impôts sur le revenu a augmenté de 0,7 et de 2,2 millions de dollars.
- La part des actionnaires sans contrôle dans le bénéfice a diminué de 0,6 et de 1,8 million de dollars.
- Le bénéfice net a diminué de 0,7 et de 2,2 millions de dollars.

Ces changements ont aussi eu pour effet d'augmenter le déficit accumulé de 12,0 millions de dollars au 1^{er} janvier 2003 et de 13,5 millions au 1^{er} avril 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.

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.

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 prévoit appliquer 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 1^{er} 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.

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)
29 juillet 2004

SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES

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

	Trois mois arrêtés les							
	2004				2003			
	30 juin	31 mars	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars	31 décembre	30 septembre
		(redressé ¹)	(redressé ¹)	(redressé ¹)	(redressé ¹)	(redressé ¹)	(redressé ¹)	(redressé ¹)
EXPLOITATION								
Revenus	2 688,6 \$	2 594,5 \$	2 922,1 \$	2 733,7 \$	2 685,2 \$	2 859,0 \$	3 247,6 \$	3 056,3 \$
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, 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	453,0	370,0	411,2	412,4	336,3	369,8	547,1	503,4
Contribution au bénéfice net:								
Activités d'exploitation poursuivies	23,0	7,4	6,7	15,0	(1,3)	8,9	46,3	38,8
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(16,0)	(2,0)	62,1	1,8	(29,2)	2,2	(45,7)	(1,7)
Activités abandonnées	(0,4)	(0,2)	(1,4)	-	1,7	(0,1)	(0,3)	(0,3)
Bénéfice net (perte nette)	6,6	5,2	67,4	16,8	(28,8)	11,0	0,3	36,8
DONNÉES PAR ACTION DE BASE								
Contribution au bénéfice net								
Activités d'exploitation poursuivies	0,36 \$	0,11 \$	0,10 \$	0,23 \$	(0,02) \$	0,14 \$	0,72 \$	0,60 \$
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0,25)	(0,03)	0,96	0,03	(0,45)	0,03	(0,71)	(0,03)
Activités abandonnées	(0,01)	-	(0,02)	-	0,02	-	(0,01)	-
Bénéfice net (perte nette)	0,10	0,08	1,04	0,26	(0,45)	0,17	-	0,57
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	0,36 \$	0,11 \$	0,10 \$	0,23 \$	(0,02) \$	0,14 \$	0,72 \$	0,60 \$
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0,25)	(0,03)	0,96	0,03	(0,45)	0,03	(0,71)	(0,03)
Activités abandonnées	(0,01)	-	(0,02)	-	0,02	-	(0,01)	-
Bénéfice net (perte nette)	0,10	0,08	1,04	0,26	(0,45)	0,17	-	0,57
Nombre moyen pondéré d'actions diluées en circulation (en millions)	64,7	64,7	64,7	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6

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