



## QUEBECOR INC.

### ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION

---

PROFIL DE L'ENTREPRISE.....	2
SURVOL DU PREMIER TRIMESTRE 2005 .....	2
MODIFICATIONS À LA STRUCTURE DE L'ENTREPRISE.....	6
DÉFINITIONS .....	7
COMPARAISON DES PREMIERS TRIMESTRES 2005 ET 2004.....	8
Secteur Imprimerie .....	11
Secteur Câblodistribution .....	15
Secteur Journaux.....	19
Secteur Télédiffusion.....	20
Secteur Loisir et divertissement.....	21
Secteur Télécommunications d'affaires.....	22
Secteur Technologies et communications interactives .....	22
Secteur Internet – Portails.....	23
FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE .....	24
Exploitation.....	24
Financement.....	24
Investissement.....	25
Situation financière .....	25
OBLIGATIONS CONTRACTUELLES .....	26
INSTRUMENTS FINANCIERS .....	28
CAPITAL-ACTIONS .....	30
ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS .....	30
INFORMATION ADDITIONNELLE.....	31
Transactions entre apparentés .....	31
Renseignements supplémentaires .....	31
Énoncés prospectifs .....	31
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES.....	32

## **PROFIL DE L'ENTREPRISE**

La présente analyse des résultats d'exploitation et de la situation financière couvre les principales activités du premier trimestre 2005 ainsi que les plus importants changements effectués en regard de l'exercice financier précédent. Elle devrait être lue en parallèle avec les informations contenues dans le rapport annuel de l'exercice financier terminé le 31 décembre 2004.

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

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

## **SURVOL DU PREMIER TRIMESTRE 2005**

### *Quebecor inc.*

Le premier trimestre 2005 de Quebecor a été marqué par l'amélioration des résultats de Quebecor Média, qui n'a pu toutefois compenser en totalité les baisses de revenus et du bénéfice d'exploitation dans Quebecor World. Tous les secteurs de Quebecor Média ont augmenté leurs revenus et le bénéfice d'exploitation de la filiale a connu une progression de 15,0 %, surtout en raison de l'excellente performance du secteur Câblodistribution. Malgré les conditions difficiles du marché, Quebecor World a par ailleurs enregistré des augmentations de volumes dans plusieurs de ses groupes d'affaires.

Au premier trimestre 2005, Quebecor a généré des revenus de 2,59 milliards de dollars, soit un niveau stable par rapport à l'année précédente. La hausse des revenus de 62,9 millions de dollars de Quebecor Média a compensé en totalité la baisse des revenus de Quebecor World occasionnée par l'impact défavorable de la conversion en dollars canadiens des revenus de cette filiale. Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 360,2 millions de dollars au premier trimestre 2005, en baisse de 9,8 millions (2,6 %). Étant donné l'impact défavorable de la dévaluation du dollar US entre les premiers trimestres 2004 et 2005, la baisse de 9,2 millions de dollars US du bénéfice d'exploitation de Quebecor World s'est traduite en un écart défavorable de 28,0 millions, une fois exprimée en dollars canadiens. La hausse de 19,7 millions de dollars (15,0 %) du bénéfice d'exploitation de Quebecor Média n'a pu compenser entièrement cette baisse pour Quebecor World.

Quebecor a subi une perte nette de 23,6 millions de dollars (0,37 \$ par action de base) au premier trimestre 2005, comparativement à un bénéfice net de 5,2 millions (0,08 \$ par action de base) à la même période de 2004. En excluant les éléments inhabituels dont la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales et la perte non réalisée de 33,6 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débentures échangeables, le bénéfice net de Quebecor aurait atteint 16,5 millions (0,25 \$ par action de base) au premier trimestre 2005, par rapport à 7,3 millions (0,11 \$ par action de base) un an auparavant.

### **Comptabilisation des débentures échangeables**

En 2004, la Compagnie a adopté le consensus du CPN-56 du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés* (« *Manuel de l'ICCA* ») qui élimine la possibilité d'appliquer la comptabilité de couverture pour la comptabilisation des débentures échangeables lorsque le placement de l'émetteur dans les actions sous-jacentes est consolidé ou comptabilisé à la valeur de consolidation. Ainsi, depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2004 et conformément au CPN-56, tout changement dans la juste valeur des débentures à taux flottant série 2001 occasionné par une variation de la valeur des 12,5 millions d'actions sous-jacentes de Quebecor World est comptabilisé directement à l'état des résultats plutôt que d'être reporté au bilan.

Par suite de l'adoption du CPN-56, une augmentation de 1,00 \$ de la valeur boursière par action de Quebecor World entraînera une augmentation équivalente de la valeur des débentures échangeables et dégagera une perte non réalisée de 12,5 millions de dollars à être comptabilisée aux résultats. À l'inverse, une diminution de 1,00 \$ de la valeur boursière par action de Quebecor World entraînera une diminution équivalente de la valeur des débentures échangeables et dégagera un gain non réalisé de 12,5 millions de dollars. Étant donné que la valeur boursière par action des actions de Quebecor World a augmenté de 2,69 \$ entre le 1<sup>er</sup> janvier 2005 et le 31 mars 2005, la Compagnie a enregistré une perte non réalisée sur la variation de la valeur des débentures échangeables de 33,6 millions de dollars pour la période de trois mois arrêtée le 31 mars 2005. Par ailleurs, le gain non réalisé correspondant sur la valeur des actions de Quebecor World qui sont sous-jacentes aux débentures échangeables, n'est pas enregistré aux livres.

#### *Quebecor World Inc.*

Au premier trimestre 2005, Quebecor World a augmenté ses volumes dans plusieurs de ses groupes d'affaires. Néanmoins, les pressions à la baisse sur les prix ont continué d'affecter les revenus, compensant les gains obtenus par suite des augmentations de volumes. Quebecor World a poursuivi ses mesures de rationalisation. Ainsi, des provisions additionnelles pour rationalisation des activités d'exploitation et dépréciation d'actifs ont été comptabilisées au premier trimestre 2005, comprenant :

- L'examen en profondeur des activités de l'atelier de Corby, en Angleterre, à la suite de la décision de changer l'orientation stratégique de cet atelier. Les mesures découlant de cet

examen se sont traduites par une première phase de réduction d'effectifs et l'inscription d'une charge pour dépréciation d'actifs. De plus, la direction de Quebecor World prévoit inscrire d'autres charges de restructuration au cours des prochains trimestres de 2005 relativement à ces installations.

- La réorganisation des activités du groupe Canada. Ce programme résultera notamment dans la fermeture d'un atelier situé à Laval, au Québec.
- Au total, les mesures de restructuration mises en place au premier trimestre 2005 entraîneront l'abolition de 284 postes (y compris ceux qui le seront au cours de l'exercice 2005), mais aussi la création de 66 nouveaux postes.

Au premier trimestre 2005, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 1,62 milliard de dollars US, en hausse de 68,2 millions US (4,4 %), notamment en raison de l'impact de la conversion des devises autres que le dollar U.S., mais aussi à la suite de la hausse des volumes d'affaires et des ventes additionnelles de papier, compensés en partie par l'érosion des prix. Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 171,9 millions de dollars US au premier trimestre 2005, en baisse de 9,2 millions US (5,1 %).

Le bénéfice net de Quebecor World s'est élevé à 6,4 millions de dollars US (0,05 \$US par action de base) au premier trimestre 2005, contre 26,7 millions US (0,20 \$US par action de base) pour la période correspondante de 2004. En excluant les éléments inhabituels dont la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales et la perte nette sur refinancement de dettes, le bénéfice net de Quebecor World aurait atteint 36,7 millions de dollars US (0,28 \$US par action de base) au premier trimestre 2005, par rapport à 31,0 millions US (0,23 \$US par action de base) un an auparavant.

#### *Quebecor Média inc.*

Le premier trimestre 2005 de Quebecor Média a été marqué par le lancement de nouveaux produits et services, sur des marchés existants ou en développement.

- Le service de téléphonie résidentielle lancé officiellement le 24 janvier 2005 par Vidéotron ltée (« Vidéotron ») et Vidéotron Télécom ltée (« Vidéotron Télécom ») comptait un total de 14 900 clients au 31 mars 2005. À la suite du succès du lancement de ce nouveau produit auprès de la clientèle de la Rive-Sud de Montréal, Vidéotron a annoncé, le 29 mars 2005, le déploiement de son service à Laval, sur la rive nord de Montréal.
- Corporation Sun Media a procédé au lancement de *24 Hours*<sup>TM</sup>, à Vancouver, en partenariat avec Great Pacific Capital Partnership, une société appartenant à The Jim Pattison Group. Ce troisième quotidien gratuit, qui s'ajoute à ceux des marchés de

Montréal et de Toronto, constitue un nouveau véhicule publicitaire pour les annonceurs nationaux.

- Groupe TVA inc. (« Groupe TVA ») a lancé ARGENT, la première chaîne financière francophone d'Amérique du Nord, dont la programmation est entièrement consacrée aux affaires, aux finances, à l'économie et à l'actualité des marchés.
- Groupe Archambault inc. (« Groupe Archambault ») a procédé à l'ouverture d'un quatorzième magasin Archambault, situé à Gatineau, au Québec.

Au premier trimestre 2005, Quebecor Média a généré des revenus de 624,7 millions de dollars, en hausse de 62,9 millions (11,2 %) par rapport à la période correspondante de 2004. Tous les secteurs, sans exception, ont contribué à l'augmentation des revenus. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 151,0 millions de dollars, soit une progression de 19,7 millions (15,0 %) qui s'explique tout particulièrement par la performance notable du secteur Câblodistribution. Le bénéfice net s'est établi à 12,8 millions de dollars au premier trimestre 2005, contre une perte nette de 4,7 millions à la même période de l'exercice précédent, soit un écart favorable de 17,5 millions.

Au premier trimestre 2005, les revenus du secteur Câblodistribution ont augmenté de 25,3 millions de dollars (12,2 %) pour atteindre 232,1 millions, tandis que le bénéfice d'exploitation a progressé de 19,4 millions (26,7 %) pour s'établir à 92,1 millions. La clientèle des services d'accès Internet par câble et d'*illico télé numérique* de Vidéotron s'est accrue respectivement de 27 400 et de 21 500 clients au premier trimestre 2005 pour atteindre 530 000 et 355 200 clients. Vidéotron a enregistré un gain net de 2 400 clients à l'ensemble de ses services de télédistribution au premier trimestre 2005. Le nouveau service de téléphonie résidentielle sur technologie IP comptait 14 900 clients à la fin du premier trimestre. Le revenu mensuel net moyen par client de Vidéotron a augmenté pour s'établir à 48,84 \$, contre 45,42 \$ pour la même période de 2004, soit une hausse de 7,5 %. Exprimée en pourcentage, la marge du bénéfice d'exploitation a atteint 39,7 % au premier trimestre 2005, contre 35,2 % un an plus tôt. Les revenus de Le SuperClub Vidéotron ltée (« Le SuperClub Vidéotron ») ont progressé de 2,3 millions de dollars (21,1 %), tandis que le bénéfice d'exploitation a connu une hausse de 0,3 million (9,4 %) au premier trimestre 2005, principalement en raison de l'incidence de l'acquisition de Jumbo Entertainment Inc. (« Jumbo Entertainment »).

Les revenus du secteur Journaux ont totalisé 212,6 millions de dollars au premier trimestre 2005, en hausse de 12,4 millions (6,2 %), grâce principalement à l'augmentation des revenus publicitaires, d'imprimerie commerciale et de distribution. Au premier trimestre 2005, le bénéfice d'exploitation a totalisé 41,7 millions de dollars, en hausse de 2,0 millions (5,0 %). Le bénéfice d'exploitation des journaux régionaux s'est accru de 35,6 % grâce à l'augmentation des revenus publicitaires. La perte d'exploitation des quotidiens gratuits *24 heures Montréal Métropolitain*<sup>MC</sup>, à Montréal, et *24 Hours*<sup>TM</sup>, à Toronto, a été réduite de 1,2 million de dollars au premier trimestre 2005, par rapport au même trimestre de 2004.

Le secteur Télédiffusion a généré des revenus de 96,7 millions de dollars au premier trimestre 2005, en hausse de 10,8 millions (12,6 %). Cette hausse est principalement attribuable aux revenus publicitaires additionnels en diffusion, à l'acquisition de la station Toronto 1 à la fin de 2004 et à la hausse des revenus de distribution. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 6,8 millions de dollars, contre 12,4 millions au premier trimestre 2004, soit un écart défavorable de 5,6 millions. Cette diminution s'explique par les investissements réalisés dans la station Toronto 1, dans les nouvelles chaînes spécialisées Mystère et ARGENT, de même que dans les magazines, dont le nouvel hebdomadaire *Sensass!*.

Au premier trimestre 2005, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 49,2 millions de dollars, en hausse de 1,7 million (3,6 %). L'augmentation des ventes au détail a été contrebalancée en majeure partie par la diminution des revenus en distribution dans Groupe Archambault. Les revenus du secteur Livres ont pour leur part progressé de 1,7 million de dollars. Le bénéfice d'exploitation du secteur Loisir et divertissement a totalisé 2,0 millions de dollars, contre 2,1 millions à la période correspondante de 2004.

Entre les premiers trimestres 2004 et 2005, les revenus du secteur Télécommunications d'affaires ont augmenté de 6,8 millions de dollars (40,5 %) pour totaliser 23,6 millions et son bénéfice d'exploitation a enregistré une hausse de 3,8 millions (118,8 %) pour s'établir à 7,0 millions. Ces progressions s'expliquent surtout par les impacts positifs du contrat d'impartition réalisé pour Quebecor World et du déploiement du service de téléphonie résidentielle avec Vidéotron.

Le secteur Technologies et communications interactives a généré des revenus de 15,5 millions de dollars au premier trimestre 2005, en hausse de 3,8 millions (32,5 %), tandis que le bénéfice d'exploitation du secteur s'est élevé à 0,7 million, soit une progression de 0,2 million (40,0 %). Ces augmentations proviennent surtout de l'ajout des résultats de Ant Farm Interactive LLC et du recrutement de plusieurs nouveaux clients sur le marché européen.

Les revenus du secteur Internet – Portails ont augmenté de 3,0 millions de dollars (37,0 %) pour s'établir à 11,1 millions au premier trimestre 2005. Le bénéfice d'exploitation a presque doublé pour se chiffrer à 2,2 millions au premier trimestre 2005, en hausse de 1,0 million (83,3 %) grâce à la solide performance des portails spécialisés, plus particulièrement *jobboom.com*, et de la division de services-conseils Progisia Informatique.

## **MODIFICATIONS À LA STRUCTURE DE L'ENTREPRISE**

En mars 2005, Nurun inc. (« Nurun ») a vendu le solde (9,6 %) de la participation qu'elle détenait dans Solutions Mindready inc. (« Solutions Mindready ») pour une contrepartie en espèces de 0,4 million de dollars. Ce solde de 1,2 million d'actions que détenait Nurun dans Solutions Mindready pouvait, en tout temps, être acquis jusqu'au 27 juin 2005, à un prix de 1,165 \$ par action, moins la distribution spéciale en espèces de 1,1 million de dollars payée à Nurun le 18 août 2004.

De plus, Nurun a reçu un montant de 3,4 millions de dollars comme paiement final des sommes dues aux termes de l'offre publique d'achat partielle conclue le 27 mai 2004 et portant sur 6,75 millions d'actions ordinaires de Solutions Mindready vendues par Nurun.

## **DÉFINITIONS**

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, la provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, les gains ou pertes sur vente d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'autres éléments d'actif, les gains ou pertes sur variation de la juste valeur des débentures échangeables, le gain net ou la perte nette sur refinancement de dettes 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.

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.

## COMPARAISON DES PREMIERS TRIMESTRES 2005 ET 2004

Au premier trimestre 2005, les revenus de Quebecor sont demeurés stables à 2,59 milliards de dollars. La hausse des revenus de 62,9 millions de dollars (11,2 %) de Quebecor Média a compensé en totalité la baisse des revenus de Quebecor World, laquelle s'explique par l'impact défavorable de la conversion en dollars canadiens des revenus de cette filiale.

Les revenus de Quebecor Média ont totalisé 624,7 millions de dollars, en hausse de 62,9 millions (11,2 %), en raison des augmentations enregistrées dans tous les secteurs d'activité de la filiale, dont les secteurs Câblodistribution (25,3 millions ou 12,2 %), Journaux (12,4 millions ou 6,2 %), Télédiffusion (10,8 millions ou 12,6 %) et Télécommunications d'affaires (6,8 millions ou 40,5 %).

Les revenus de Quebecor World se sont établis à 1,99 milliard de dollars au premier trimestre 2005, soit une diminution de 59,1 millions (2,9 %) par rapport à la période correspondante de 2004. En excluant l'impact de la conversion des devises et les ventes additionnelles de papier, les revenus du secteur Imprimerie sont demeurés stables. Les hausses de volumes ont été contrebalancées par les pressions à la baisse exercées sur les prix.

Le bénéfice d'exploitation de la Compagnie s'est élevé à 360,2 millions de dollars au premier trimestre 2005, contre 370,0 millions à la même période de 2004, soit une diminution de 9,8 millions (2,6 %).

Pour le premier trimestre 2005, le bénéfice d'exploitation de Quebecor Média s'est chiffré à 151,0 millions de dollars, en hausse de 19,7 millions (15,0 %). La progression est surtout attribuable à l'augmentation de 19,4 millions de dollars (26,7 %) du bénéfice d'exploitation en Câblodistribution, due notamment à la hausse de la clientèle et à la rentabilité accrue des services d'accès Internet et d'*illico télé numérique*. Des hausses du bénéfice d'exploitation ont aussi été enregistrées dans la plupart des autres secteurs, dont Télécommunications d'affaires (3,8 millions de dollars ou 118,8 %), Journaux (2,0 millions ou 5,0 %) et Internet – Portails (1,0 million ou 83,3 %). Ces performances ont plus que compensé la baisse du bénéfice d'exploitation subie par le secteur Télédiffusion (5,6 millions de dollars ou 45,2 %), qui provient principalement des investissements réalisés dans la station Toronto 1, dans les nouvelles chaînes spécialisées et dans les magazines.

Au premier trimestre 2005, le bénéfice d'exploitation de Quebecor World a enregistré une baisse de 28,0 millions de dollars (11,7 %) pour s'établir à 210,5 millions. Cette diminution s'explique principalement par l'incidence défavorable de la conversion des devises sur le bénéfice d'exploitation une fois exprimé en dollars canadiens, par l'impact sur la marge bénéficiaire des pressions à la baisse sur les prix et par la comptabilisation de charges spécifiques totalisant 4,0 millions de dollars au premier trimestre 2005, tandis qu'un gain de 3,0 millions avait été enregistré pour la période correspondante de 2004.

Au premier trimestre 2005, Quebecor a subi une perte nette de 23,6 millions de dollars (0,37 \$ par action de base), en regard d'un bénéfice net de 5,2 millions (0,08 \$ par action de base) à la même période de 2004. Cette baisse s'explique surtout par une provision pour rationalisation supérieure de 34,6 millions de dollars, par une perte non réalisée de 33,6 millions sur la variation de la juste valeur des débetures échangeables, ainsi que par une baisse du bénéfice d'exploitation de 9,8 millions. Tous ces facteurs ont plus que compensé l'impact favorable sur le bénéfice net de la baisse de 11,7 millions de dollars des frais financiers, de la réduction de 7,1 millions de la charge d'amortissement et de la diminution de 11,6 millions de la charge d'impôts.

En excluant les éléments inhabituels dont la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales ainsi que la perte non réalisée sur la variation de la juste valeur des débetures et la perte nette sur refinancement de dettes, après déduction des impôts sur le bénéfice et de la part des actionnaires sans contrôle afférents, le bénéfice net se serait établi à 16,5 millions de dollars au premier trimestre 2005 (0,25 \$ par action de base), contre 7,3 millions (0,11 \$ par action de base) pour la période correspondante de 2004.

Au premier trimestre 2005, Quebecor a enregistré une perte non réalisée de 33,6 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débetures à taux flottant série 2001 par suite de l'adoption, le 1<sup>er</sup> juillet 2004, du nouveau consensus du CPN-56 qui élimine la possibilité d'appliquer la comptabilité de couverture pour la comptabilisation des débetures échangeables lorsque le placement de l'émetteur dans les actions sous-jacentes est consolidé ou comptabilisé à la valeur de consolidation (se référer à la rubrique « Comptabilisation des débetures échangeables »). Puisque chaque 1,00 \$ d'augmentation de la valeur boursière par action des actions de Quebecor World se traduit par une perte non réalisée de 12,5 millions de dollars, l'augmentation de 2,69 \$ de la valeur par action entre le 1<sup>er</sup> janvier 2005 et le 31 mars 2005 a généré une perte non réalisée de 33,6 millions sur la variation de la valeur des débetures échangeables. Par ailleurs, le gain non réalisé correspondant sur la valeur des actions de Quebecor World qui sont sous-jacentes aux débetures échangeables n'est pas enregistré aux livres.

La charge d'amortissement a diminué de 7,1 millions de dollars, passant de 163,0 à 155,9 millions entre les premiers trimestres 2004 et 2005, principalement en raison de l'incidence favorable de la conversion des devises sur la charge d'amortissement de Quebecor World.

Au premier trimestre 2005, les frais financiers ont diminué de 11,7 millions de dollars, passant de 131,3 à 119,6 millions. Les frais financiers de Quebecor World ont diminué de 11,5 millions de dollars, en raison de l'incidence de la conversion des devises, combinée à une dette à long terme moyenne moins élevée et à des pertes de change inférieures. Au premier trimestre 2005, les frais financiers de Quebecor Média ont diminué de 0,9 million de dollars par rapport à l'année précédente.

Au premier trimestre 2005, Quebecor a comptabilisé une provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales de 40,3 millions de dollars, contre 5,7 millions pour la même période de 2004. Ces provisions sont exclusivement imputables à la filiale Quebecor World et découlent des initiatives de restructuration, de l'approbation de la phase initiale de rationalisation des opérations à l'atelier de Corby, en Angleterre, ainsi que de la fermeture de deux ateliers en Amérique du Nord (dont une avait été annoncée le 31 décembre 2004) et de la réduction d'effectifs dans l'ensemble de l'entreprise. La provision du premier trimestre 2005 comprend des charges hors caisse de 30,3 millions de dollars et une portion monétaire de 10,0 millions. De ce dernier montant, une somme de 4,6 millions de dollars est liée aux mesures de rationalisation mises en œuvre durant le premier trimestre 2005, une somme de 5,7 millions pour celles entreprises en 2004 et, enfin, une charge de 2,6 millions liée au fond de pension de l'atelier d'Effingham (Illinois). De plus, la filiale a renversé une charge de 2,9 millions de dollars se rapportant aux mesures de rationalisation des années antérieures.

Les mesures de rationalisation du premier trimestre 2005 comprennent l'examen en profondeur des activités de l'atelier de Corby, en Angleterre, lequel a conduit à des modifications au plan d'action établi pour cet atelier et s'est traduit par une première phase de réduction d'effectifs et l'inscription d'une charge pour dépréciation d'actifs. Quebecor World estime que d'autres charges devront être inscrites au cours des prochains trimestres dans le cadre du programme de restructuration de cet atelier. Par ailleurs, l'annonce, en avril 2005, de la fermeture d'un atelier situé à Laval, au Québec, ainsi que d'autres événements ont entraîné l'examen de recouvrabilité de cet atelier et d'autres éléments d'actif et se sont traduits par l'inscription d'une charge pour dépréciation d'actifs. De plus, la direction de Quebecor World prévoit devoir comptabiliser des charges additionnelles de restructuration au cours des prochains trimestres de 2005 alors que les mesures déjà annoncées seront mises en œuvre. Par suite des mesures annoncées au premier trimestre 2005, 41 postes ont été abolis et 243 autres le seront au cours de l'exercice 2005. Toutefois, les mesures entraîneront la création de 66 nouveaux postes dans d'autres ateliers en 2005. De plus, 229 postes ont été abolis au cours du premier trimestre et 167 autres le seront d'ici la fin 2005, relativement aux mesures de rationalisation adoptées dans les périodes antérieures.

Pour les trimestres subséquents de 2005 et l'exercice 2006, Quebecor World estime qu'une provision additionnelle pour rationalisation de 17,7 millions de dollars sera encourue pour les mesures annoncées et approuvées avant le 31 mars 2005. De plus, un montant additionnel estimé à 18,6 millions de dollars sera encouru pour les mesures approuvées après le premier trimestre 2005.

La Compagnie avait enregistré au premier trimestre 2004 une perte sur refinancement de dettes de 2,6 millions de dollars. Aucun montant n'a été comptabilisé sous cette rubrique au premier trimestre 2005.

Au premier trimestre 2005, la charge des impôts sur le bénéfice se chiffrait à 10,1 millions de dollars, contre une charge de 21,7 millions au premier trimestre 2004, soit un écart de

11,6 millions. En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, la perte non réalisée sur la variation de la juste valeur des débentures échangeables et la perte nette sur refinancement de dettes, la charge d'impôts sur le bénéfice aurait atteint 20,2 millions de dollars au premier trimestre 2005, pour un taux effectif de 23,8 %, contre 24,3 millions pour la période correspondante de 2004, soit un taux effectif de 32,0 %. La baisse du taux effectif s'explique principalement par la diminution du bénéfice avant impôts sur le bénéfice de Quebecor World dans les régions où les taux d'imposition sont plus élevés.

## **Secteur Imprimerie**

Quebecor World Inc. est l'une des plus grandes entreprises de services médias imprimés commerciaux du monde.

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. Alors que les taux de croissance mensuels du nombre de pages avaient démontré des signes de raffermissement en 2004, ils ont été plus volatiles durant le premier trimestre 2005, oscillant entre 0 % et 4 % en regard de l'exercice précédent.

Quebecor World a augmenté ses volumes au premier trimestre 2005 dans certains groupes d'affaires en Amérique du Nord, de même qu'en Europe et en Amérique latine. Néanmoins, les pressions à la baisse sur les prix ont continué d'affecter les revenus dans la plupart des groupes d'affaires, ce qui a neutralisé les gains obtenus par ces augmentations de volumes. L'érosion des prix a été particulièrement ressentie au moment du renouvellement de contrats à long terme ou encore lors de l'obtention de contrats auprès de nouveaux clients à des tarifs inférieurs.

En raison de cet environnement difficile, les économies générées par les mesures de rationalisation mises en œuvre en 2004 n'ont pu totalement compenser l'érosion des prix qui s'est poursuivie au cours du premier trimestre. La stratégie de Quebecor World consiste à réduire sa structure de coûts fixes et à accroître son efficacité en consolidant des ateliers de petite taille au sein des opérations de plus grande envergure, en procédant au regroupement de certains équipements dans des ateliers de plus grande taille ainsi qu'en se départissant d'équipements inactifs. De plus, la filiale s'est départie de certaines activités en France et en Amérique du Nord.

Au premier trimestre 2005, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 1,62 milliard de dollars US, en hausse de 68,2 millions US (4,4 %) par rapport à la même période de 2004. En excluant l'incidence favorable des fluctuations des devises autres que le dollar U.S. (34,4 millions de dollars US) et les ventes additionnelles de papier, les revenus sont demeurés stables au premier trimestre 2005. Les augmentations de volumes dans les groupes des encarts publicitaires, du Canada, de la France et de l'Amérique latine ont été contrebalancées par les réductions de prix.

Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 171,9 millions de dollars US au premier trimestre 2005, contre 181,1 millions US pour la même période de 2004, en baisse de 9,2 millions US (5,1 %). Cette diminution s'explique essentiellement par la baisse de la marge bénéficiaire brute attribuable aux pressions continues sur les prix et par la comptabilisation de charges spécifiques au premier trimestre 2005, alors qu'un gain avait été enregistré à ce chapitre pour la période correspondante de 2004. Ces écarts défavorables n'ont pu être compensés en totalité par les économies liées aux mesures de restructuration.

Au premier trimestre 2005, Quebecor World a inscrit des charges spécifiques de 3,3 millions de dollars US, comprenant des provisions au titre des contrats de location, particulièrement en Amérique du Nord. Un gain net de 2,3 millions de dollars US avait été comptabilisé au premier trimestre 2004 et comprenait un montant pour règlements favorables de litiges et d'autres éléments.

Le coût des marchandises vendues s'est accru de 6,5 % par rapport au premier trimestre 2004. Les marges bénéficiaires brutes ont diminué pour se chiffrer à 17,7 % au premier trimestre 2005, comparativement à 19,3 % l'année précédente. Des charges spécifiques de 3,2 millions de dollars US ont été enregistrées dans le coût des marchandises vendues au premier trimestre 2005, contre un gain de 5,1 millions US pour la même période de 2004. En excluant ces charges et l'impact défavorable de la conversion des devises, les marges bénéficiaires brutes se seraient établies à 17,8 %, contre 19,0 % au premier trimestre 2004. Les pressions à la baisse sur les prix n'ont pu être totalement compensées par la réduction de 8,0 millions de dollars US des coûts salariaux par rapport à 2004, et ce, malgré les légères hausses de volumes.

Les frais de vente, frais généraux et d'administration et les frais de titrisation se sont élevés à 115,3 millions de dollars US au premier trimestre 2005, contre 118,8 millions US au même trimestre de 2004, soit une baisse de 3,5 millions US (2,9 %). Cette diminution découle principalement des mesures de contrôle de coûts et de réduction d'effectifs mises de l'avant, jumelées à la baisse de 2,7 millions de dollars US des charges spécifiques. Ces écarts positifs ont plus que compensé l'incidence défavorable des fluctuations de devises sur les frais de vente, frais généraux et d'administration de même que l'augmentation des frais de titrisation.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World se sont établis à 1,99 milliard de dollars au premier trimestre 2005, soit une baisse de 59,1 millions (2,9 %) attribuable essentiellement à l'impact de la conversion en dollars canadiens des résultats de la filiale. Le bénéfice d'exploitation a totalisé 210,5 millions de dollars, soit une diminution de 28,0 millions (11,7 %) par rapport au premier trimestre 2004. L'impact de la conversion en dollars canadiens a amplifié la baisse du bénéfice d'exploitation.

En Amérique du Nord, les revenus ont augmenté de 3,4 % au premier trimestre 2005 pour s'établir à 1,23 milliard de dollars US. Exclusion faite de l'incidence de la conversion des devises

autres que le dollar U.S. et l'impact des ventes additionnelles de papier, les revenus ont diminué de 0,7 % par rapport au premier trimestre 2004 en raison des baisses de prix.

Certains groupes d'affaires ont augmenté leurs revenus, dont ceux du groupe Canada (13,2 %), des encarts publicitaires (10,9 %), des services logistiques (5,6 %), des catalogues (2,4 %), et des livres et annuaires (0,9 %). D'autres groupes d'affaires ont subi des baisses de revenus, dont les produits commerciaux (15,2 %), les services prémédias (13,7 %), ainsi que les magazines et le publipostage (3,8 %). En excluant l'incidence favorable sur les revenus des ventes additionnelles de papier, les revenus ont augmenté de 3,0 % dans le groupe des encarts publicitaires et ont diminué légèrement dans le groupe des catalogues et des livres et annuaires. Exclusion faite de l'impact de la conversion des devises, les revenus se sont accrus de 5,2 % au Canada.

Malgré la forte concurrence, les volumes ont augmenté dans les groupes des encarts publicitaires (9,0 %) en raison d'augmentations importantes du volume d'affaires auprès de clients tels que Big 5 Sporting Goods, Circuit City, CVS, The Sports Authority et Walgreens. De plus, les volumes ont affiché des hausses dans le groupe Canada (3,0 %), qui a bénéficié d'une croissance dans les annuaires et les encarts publicitaires, et se sont aussi accrus dans le groupe des services prémédias. Par ailleurs, les volumes ont diminué dans les marchés des magazines (6,2 %), du publipostage (7,4 %), de même que pour les livres et les produits commerciaux. Ils sont demeurés stables dans le groupe des catalogues.

Les pressions à la baisse sur les prix ont continué d'avoir une incidence sur presque tous les groupes. La répartition des produits a aussi eu un impact défavorable sur les revenus des groupes des encarts publicitaires et des services prémédias. Cet impact a toutefois été favorable dans les groupes des catalogues et des livres.

Les marges bénéficiaires ont augmenté dans les groupes des encarts publicitaires et du Canada, grâce à l'incidence positive des mesures de réduction de coûts, à l'amélioration de la productivité et à la hausse des volumes dans le cas du Canada. Malgré l'incidence positive des mesures de réduction de coûts, les marges bénéficiaires ont diminué dans les groupes des magazines et du publipostage, des catalogues et des produits commerciaux. Ceci s'explique principalement par les pressions à la baisse sur les prix qui n'ont été compensées qu'en partie par la hausse des volumes.

La direction étudie la possibilité de vendre certains de ses ateliers aux États-Unis du groupe des produits commerciaux au cours des prochains mois ainsi que d'autres ateliers similaires au Canada. D'ailleurs, la filiale est présentement en négociations avec un acheteur potentiel.

Les marges ont également baissé dans le groupe des services prémédias, en raison de l'érosion des prix et de la plus forte proportion de contrats à marges moins élevées. Dans le groupe des services logistiques, la hausse des coûts de transport et la répartition défavorable des produits a aussi entraîné une diminution des marges bénéficiaires. Dans le groupe des livres et annuaires, les marges bénéficiaires sont demeurées stables.

Entre les premiers trimestres 2004 et 2005, le nombre d'employés en Amérique du Nord a diminué de 1 814, représentant environ 6 % de la main-d'œuvre totale. Les différents groupes ont enregistré des réductions d'effectifs variant entre 2 % à 17 % de leur main-d'œuvre.

En Europe, les revenus ont augmenté de 5,1 % au premier trimestre 2005 pour atteindre 331,6 millions de dollars US, essentiellement en raison de l'effet favorable des fluctuations des devises. L'augmentation des volumes a été compensée par l'impact négatif des réductions de prix.

Les volumes ont affiché une progression de 1,9 %, à la suite d'une amélioration dans le plupart des marchés européens, mais plus particulièrement dans le secteur des magazines, en France. Au premier trimestre 2005, les marges bénéficiaires ont diminué, notamment en France où Quebecor World a procédé à la fermeture d'installations non performantes. Ces mesures devraient avoir des impacts positifs sur les résultats futurs en Europe. Au deuxième trimestre 2004, un important contrat d'impression à l'atelier de Corby (Angleterre) n'a pas été renouvelé au-delà de 2005. L'atelier a été en mesure de remplacer en partie les volumes d'affaires, qui ont commencé à diminuer au premier trimestre 2005, mais pour des travaux à marges bénéficiaires moins élevées.

En Amérique latine, les revenus ont augmenté de 20,9 % par rapport au premier trimestre de 2004, pour se chiffrer à 56,6 millions de dollars US. Cette croissance des revenus est principalement attribuable à l'incidence favorable de la conversion des devises, de même qu'à l'augmentation des ventes de papier et à une progression des volumes de ventes croisées avec l'Amérique du Nord. La direction de la filiale a d'ailleurs poursuivi ses initiatives visant à rapprocher davantage ses activités d'impression de livres et d'annuaires avec celles de l'Amérique du Nord afin de proposer une capacité de production accrue et une offre plus étendue à sa clientèle. De façon générale, les prix étaient à la baisse dans toutes les régions. Les volumes ont connu une hausse de 14,0 %, plus particulièrement dans les groupes des livres et annuaires. Cette augmentation des volumes, associée aux économies découlant de l'efficacité accrue et des réductions de coûts, s'est traduite par une hausse des marges bénéficiaires.

Au premier trimestre 2005, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de Quebecor World ont été négatifs de 79,9 millions de dollars US, contre des flux négatifs de 89,5 millions US pour la période correspondante de 2004 (*voir le tableau 1*). L'écart favorable de 9,6 millions de dollars US découle principalement d'un investissement inférieur de 38,5 millions de dollars US dans les actifs et passifs d'exploitation. Ce dernier écart a toutefois été partiellement compensé par la baisse du bénéfice d'exploitation de 9,2 millions US, combinée à une hausse au chapitre des acquisitions d'immobilisations de 22,7 millions US attribuable à l'acquisition et à la relocalisation de nouveaux équipements visant principalement à accroître sa capacité de production et à améliorer son efficacité.

**Tableau 1 : secteur Imprimerie****Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation****(en millions de dollars U.S.)**

Trois mois arrêtés les 31 mars

	2005	2004
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant ce qui suit	131,9 \$	140,1 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(148,4)	(186,9)
Flux de trésorerie utilisés dans les activités d'exploitation	(16,5)	(46,8)
Dividendes sur les actions privilégiées	(12,4)	(11,7)
Acquisitions d'immobilisations	(54,7)	(32,0)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	3,7	1,0
<b>Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation</b>	<b>(79,9) \$</b>	<b>(89,5) \$</b>

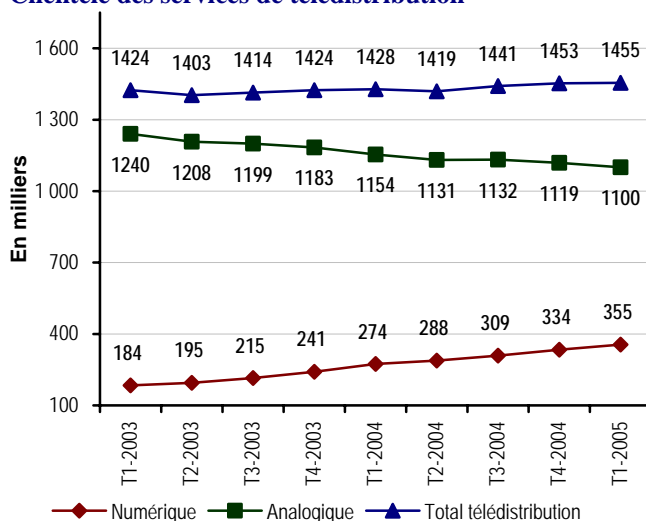
**Secteur Câblodistribution**

Au premier trimestre 2005, le secteur Câblodistribution a généré des revenus de 232,1 millions de dollars, contre 206,8 millions à la même période de 2004, soit une hausse de 25,3 millions (12,2 %).

Le service *illico télé numérique* a affiché des revenus de 42,0 millions de dollars, exclusion faite des services connexes, en hausse de 12,4 millions (42,0 %). Une fois de plus, la bonne performance d'*illico télé numérique* a plus que compensé la baisse de revenus provenant des services de télédistribution analogique. Au total, les services de télédistribution ont généré des revenus de 149,5 millions de dollars, en hausse de 7,7 millions (5,4 %), attribuable à l'impact de l'augmentation de la clientèle, à la hausse des tarifs, à l'adoption par la clientèle de forfaits plus lucratifs, à la croissance des revenus tirés de la vente d'équipements, ainsi qu'à l'incidence favorable de l'introduction du service *illico sur demande*. Cependant, tous ces écarts favorables ont été contrebalancés partiellement par la diminution des revenus de location d'appareils et d'autres revenus.

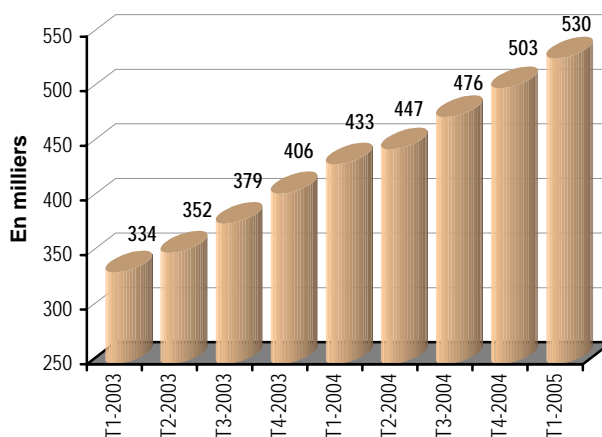
À la fin du premier trimestre 2005, le service *illico télé numérique* desservait 355 200 clients, en regard de 333 700 clients à la fin de l'exercice 2004, soit une croissance trimestrielle de 21 500 clients (voir le tableau 2). Cette hausse s'est chiffrée à 80 900 clients entre les premiers trimestres 2004 et 2005, c'est-à-dire une croissance de 29,5 % pour les 12 derniers mois. Pour sa part, le service de télédistribution analogique a subi une diminution de 19 100 clients au premier trimestre 2005 et de 53 900 clients sur une période d'un an. Au total, la clientèle de l'ensemble des services de télédistribution de Vidéotron a donc augmenté de 2 400 clients au cours du premier trimestre 2005 et de 27 000 clients pour la période de 12 mois terminée le 31 mars 2005 (voir le tableau 2). À la fin du premier trimestre 2005, le taux de pénétration au service *illico télé numérique* s'élevait à 24,4 %, en regard de 19,2 % un an auparavant (ce taux correspond au nombre de clients à ce service par rapport au nombre total de clients à la télédistribution).

**Tableau 2**  
**Clientèle des services de télédistribution**



Les services d'accès Internet ont poursuivi leur croissance au premier trimestre 2005. Les revenus tirés de ces services se sont établis à 63,3 millions de dollars, soit une progression de 10,7 millions (20,3 %) par rapport à la même période de 2004. Cet écart favorable s'explique essentiellement par l'augmentation de la clientèle. Ainsi, le nombre de clients au service d'accès Internet par câble se chiffrait à 530 000 à la fin du premier trimestre 2005, en hausse de 27 400 clients depuis le début de l'année (voir le tableau 3). Entre les premiers trimestres 2004 et 2005, ce service a recruté 97 100 clients, soit une croissance annuelle de 22,4 % pour les 12 derniers mois.

**Tableau 3**  
**Clientèle du service d'accès Internet par câble**



Le nouveau service de téléphonie IP, dont le lancement officiel a été effectué le 24 janvier 2005, comptait 14 900 clients à la fin du premier trimestre de l'exercice en cours.

Au premier trimestre 2005, le revenu mensuel net moyen par client de Vidéotron a augmenté pour s'établir à 48,84 \$, contre 45,42 \$ un an plus tôt, soit une hausse de 7,5 %.

Au total, le secteur Câblodistribution a généré un bénéfice d'exploitation de 92,1 millions de dollars au premier trimestre 2005, comparativement à 72,7 millions pour la même période de 2004, en hausse de 19,4 millions (26,7 %). Cette augmentation est surtout attribuable à la croissance de la clientèle, à la rentabilité accrue des services et à la diminution des pertes sur les ventes d'équipements aux clients. Tous ces facteurs favorables ont largement contrebalancé l'impact sur la rentabilité de la diminution des autres revenus et de l'augmentation de certains frais d'exploitation, dont les coûts salariaux.

Exprimée en pourcentage, la marge du bénéfice d'exploitation pour l'ensemble des activités du secteur a atteint 39,7 % au premier trimestre 2005, contre 35,2 % un an plus tôt.

Pour sa part, Le SuperClub Vidéotron a enregistré des revenus de 13,2 millions de dollars au premier trimestre 2005, en hausse de 2,3 millions (21,1 %). Cette augmentation s'explique surtout par l'incidence favorable de l'acquisition de Jumbo Entertainment, mais aussi par la hausse des redevances et des ventes au détail.

Au premier trimestre 2005, Le SuperClub Vidéotron a généré un bénéfice d'exploitation de 3,5 millions de dollars, contre 3,2 millions en 2004, soit une augmentation de 0,3 million (9,4 %). Cette hausse s'explique par l'apport de l'acquisition de Jumbo Entertainment et par l'incidence de la hausse des revenus de redevances due à l'augmentation du nombre de franchisés. Ces facteurs ont plus que compensé l'augmentation de certains frais d'exploitation.

Il est à noter que 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, dans le cadre de promotions par exemple, favorisant ainsi le recrutement de nouveaux clients tout en permettant d'engendrer des revenus récurrents pendant une période étendue. Le tableau 4 présente le bénéfice d'exploitation avant le coût de ces subventions pour équipement accordées aux clients et leur impact sur les résultats du secteur.

**Tableau 4 : secteur Câblodistribution****Bénéfice d'exploitation****(en millions de dollars canadiens)**

Trois mois arrêtés les 31 mars		
	2005	2004
Bénéfice d'exploitation avant le coût des subventions pour équipement accordées aux clients	97,7 \$	87,1 \$
Coût des subventions pour équipement accordées aux clients	(5,6)	(14,4)
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>92,1 \$</b>	<b>72,7 \$</b>

Au premier trimestre 2005, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation du secteur Câblodistribution se sont établis à 6,6 millions de dollars, comparativement à un montant négatif de 5,1 millions au même trimestre de 2004, soit un écart favorable de 11,7 millions (*voir le tableau 5*). L'augmentation du bénéfice d'exploitation (exclusion faite de certaines pertes sur ventes d'équipements réalisées en 2004 qui étaient sans incidence monétaire), jumelée à l'écart favorable de 6,0 millions de dollars au chapitre de la variation nette des actifs et passifs d'exploitation, ont plus que contrebalancé la croissance de 2,5 millions des acquisitions d'immobilisations.

**Tableau 5 : secteur Câblodistribution****Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation****(en millions de dollars canadiens)**

Trois mois arrêtés les 31 mars		
	2005	2004
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant ce qui suit	76,3 \$	67,8 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(36,3)	(42,3)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation	40,0	25,5
Acquisitions d'immobilisations	(33,6)	(31,1)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	0,2	0,5
<b>Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation</b>	<b>6,6 \$</b>	<b>(5,1) \$</b>

Le 24 janvier 2005, Vidéotron et Vidéotron Télécom, secteur Télécommunications d'affaires, ont lancé au Québec un service de téléphonie par le biais de la technologie IP. Vidéotron devenait ainsi le premier câblodistributeur d'envergure du Canada à proposer aux consommateurs un service résidentiel de téléphonie par câble. À la suite du succès de ce nouveau produit auprès de la clientèle de la Rive-Sud de Montréal, Vidéotron a annoncé, le 29 mars 2005, le déploiement du même service à Laval, sur la rive nord de Montréal. Le projet met à profit l'expertise et les réseaux étendus de Vidéotron et de Vidéotron Télécom au Québec.

Le 7 mars 2005, Vidéotron a augmenté la vitesse de téléchargement de son service Internet par câble de base qui est passée de 128 à 300 kilobit/seconde pour le débit en aval et de 64 à 128 kilobit/seconde pour le débit en amont. Il s'agit de hausses respectives de 134 % et de 100 %.

Enfin, en mars 2005, *illico télé numérique* a annoncé la création d'un nouveau forfait *Hispano* regroupant cinq grandes chaînes internationales de langue espagnole et la populaire chaîne italienne *Telelatino*.

## **Secteur Journaux**

Au premier trimestre 2005, les revenus du secteur Journaux se sont chiffrés à 212,6 millions de dollars, contre 200,2 millions pour la période correspondante de 2004, soit une progression de 12,4 millions (6,2 %). Les revenus publicitaires ont enregistré une hausse à la suite d'augmentations de tarifs, combinées à une demande publicitaire plus forte des annonceurs locaux, qui ont plus que contrebalancé les baisses de revenus auprès des annonceurs nationaux dans les secteurs de l'automobile et de la vente au détail. Les revenus d'imprimerie commerciale et de distribution se sont également accrus, tandis que les revenus de tirage ont connu une légère baisse. Les revenus des quotidiens urbains ont augmenté de 6,9 millions de dollars (4,6 %), alors que ceux des journaux régionaux ont également enregistré une hausse de 6,9 millions (11,5 %).

Le bénéfice d'exploitation a totalisé 41,7 millions de dollars au premier trimestre 2005, contre 39,7 millions pour la période correspondante de 2004, soit une hausse de 2,0 millions (5,0 %) grâce, entre autres, à l'excellente performance des journaux régionaux. Les quotidiens urbains (exclusion faite des quotidiens gratuits) ont augmenté leur bénéfice d'exploitation de 0,8 million de dollars (2,3 %), en raison d'une augmentation des revenus toutefois compensée par des coûts salariaux et des frais de publicité et de marketing supérieurs. La perte d'exploitation des quotidiens gratuits *24 heures Montréal Métropolitain*<sup>MC</sup>, à Montréal, et *24 Hours*<sup>TM</sup>, à Toronto, a été réduite de 1,2 million de dollars entre les premiers trimestres 2004 et 2005. Mentionnons que les revenus de ces publications ont augmenté de 165 % au premier trimestre 2005 par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Pour le premier trimestre 2005, Corporation Sun Media a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 31,0 millions de dollars, contre 8,6 millions pour la même période de 2004 (voir le tableau 6), soit une hausse de 22,4 millions. L'écart découle essentiellement de la variation des actifs et passifs d'exploitation qui a généré des fonds de 0,9 million de dollars au premier trimestre 2005, contre un investissement de 17,3 millions en 2004, soit un écart favorable de 18,2 millions.

#### **Tableau 6 : secteur Journaux**

##### **Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation**

(en millions de dollars canadiens)

	Trois mois arrêtés les 31 mars	
	2005	2004
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant ce qui suit	32,7 \$	29,4 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	0,9	(17,3)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation	33,6	12,1
Acquisitions d'immobilisations	(2,6)	(3,7)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	-	0,2
<b>Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation</b>	<b>31,0 \$</b>	<b>8,6 \$</b>

En mars 2005, Corporation Sun Media a acquis la totalité des actions émises et en circulation de London Publishing Ltd. pour une contrepartie en espèces de 0,9 million de dollars. Cette entreprise publie *The Londoner*, un hebdomadaire distribué dans la région de London, en Ontario.

Le 29 mars 2005, Corporation Sun Media a lancé *24 Hours*<sup>TM</sup>, à Vancouver, en partenariat avec Great Pacific Capital Partnership, une société appartenant à The Jim Pattison Group. Ce troisième quotidien gratuit, dont le tirage s'élève à 145 000 exemplaires chaque jour, s'ajoute à ceux des marchés de Montréal et de Toronto. Il constitue un nouveau produit publicitaire dans le but d'offrir un véhicule plus attrayant aux annonceurs nationaux.

#### **Secteur Télédiffusion**

Les revenus du secteur Télédiffusion ont atteint 96,7 millions de dollars au premier trimestre 2005, en hausse de 10,8 millions (12,6 %). Les revenus de diffusion ont augmenté de 9,1 millions de dollars (14,1 %) grâce à la croissance des revenus publicitaires, à l'impact favorable sur les revenus de l'acquisition de Toronto 1 et à la contribution additionnelle des activités de téléachat. Les revenus de distribution ont augmenté de 1,9 million de dollars (70,5 %), principalement en raison du succès en salle du film *White Noise* (*Interférences* en

version française) et de la progression des revenus dérivés de l'ancien catalogue de TVA International. Enfin, les revenus d'édition sont demeurés stables au premier trimestre 2005 malgré la concurrence accrue dans ce secteur.

Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 6,8 millions de dollars, contre 12,4 millions au premier trimestre 2004, soit un écart défavorable de 5,6 millions (-45,2 %). La baisse de 3,4 millions de dollars du bénéfice d'exploitation des activités de diffusion s'explique essentiellement par les pertes d'exploitation de la station Toronto 1, acquise en décembre 2004, et des nouvelles chaînes spécialisées *Mystère* et *ARGENT*, respectivement lancées en octobre 2004 et en février 2005. La perte d'exploitation des activités de distribution s'est accrue de 0,4 million de dollars, en raison principalement des pertes d'exploitation associées au lancement de films en salle et de la contre-performance de certains films en format vidéo. Enfin, les activités d'édition ont vu leur bénéfice d'exploitation diminuer de 1,8 million de dollars au premier trimestre 2005, phénomène qui s'explique principalement par les frais de lancement du nouveau magazine *Sensass!* et par des dépenses de publicité et de marketing supérieures.

Le 21 février 2005, Groupe TVA a lancé *ARGENT*, la première chaîne financière francophone d'Amérique du Nord, dont la programmation est entièrement consacrée aux affaires, aux finances, à l'économie et à l'actualité des marchés.

Pour la saison du printemps 2005 (période allant du 3 janvier au 3 avril 2005), le Réseau TVA a obtenu 25 des 30 premières positions au palmarès des émissions les plus regardées. À titre de comparaison, le Réseau TVA avait obtenu 27 des 30 premières positions à la saison d'automne 2004. Selon les données de la firme BBM Audimétrie, la part de marché totale du Réseau TVA s'est établie à 28,9 %, contre 16,4 % pour Radio-Canada et 13,5 % pour TQS au printemps 2005. La part de marché du Réseau TVA avait atteint 30,0 % à l'automne 2004.

### **Secteur Loisir et divertissement**

Au premier trimestre 2005, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 49,2 millions de dollars, contre 47,5 millions pour la même période de 2004, soit une augmentation de 1,7 million (3,6 %).

Pour le premier trimestre 2005, les revenus de Groupe Archambault ont légèrement augmenté de 0,2 million de dollars. Les ventes au détail se sont accrues de 10,6 % en raison, notamment, de l'augmentation des ventes de livres et de vidéos, ainsi que de l'impact de l'ajout d'un nouveau magasin à Gatineau, au Québec. Les revenus de commerce électronique ont augmenté de près de 48 % grâce à la visibilité accrue du site *archambault.ca*. Ces hausses ont été contrebalancées par la diminution de 12,5 % des revenus de distribution et de production, qui s'explique principalement par des retards dans la mise en marché de CD de certains artistes au premier trimestre de l'année en cours.

Les revenus du secteur Livres ont augmenté de 1,7 million de dollars au premier trimestre 2005. Cette solide performance découle de la hausse des revenus des éditeurs regroupés dans Éditions Quebecor Média qui ont connu plusieurs succès en librairie. Les Éditions CEC inc. ont également augmenté leurs revenus par suite de la hausse des ventes à l'extérieur du Québec.

Au premier trimestre 2005, le bénéfice d'exploitation du secteur Loisir et divertissement a totalisé 2,0 millions de dollars, contre 2,1 millions pour la période correspondante de 2004. Au sein de Groupe Archambault, le bénéfice d'exploitation des activités de ventes au détail a augmenté, mais cette hausse a été plus que compensée par la baisse de la rentabilité d'exploitation provenant des activités de distribution, causée notamment par la diminution des ventes et l'augmentation de certains frais d'exploitation. La rentabilité d'exploitation du secteur Livres a présenté un écart favorable surtout attribuable à l'augmentation des revenus.

En février 2005, Groupe Archambault a procédé à l'ouverture d'un quatorzième magasin Archambault, situé à Gatineau, au Québec. Le secteur Livres a pour sa part bénéficié du succès en librairie de plusieurs best-sellers, dont *Otages*, de Claude Poirier, publié aux Éditions Internationales Alain Stanké, *Tout le monde dehors*, de Yves Thériault, *Eva*, de Lucie Pagé et *Ma vie en trois actes*, de Janette Bertrand, tous trois publiés aux Éditions Libre Expression, ainsi que *Par un si beau matin*, de Denis Monette, aux Éditions Logiques.

### **Secteur Télécommunications d'affaires**

Les revenus du secteur Télécommunications d'affaires ont totalisé 23,6 millions de dollars au premier trimestre 2005, en hausse de 6,8 millions (40,5 %). Cette forte progression s'explique notamment par la hausse des revenus d'hébergement et de gestion des serveurs, attribuable à l'obtention d'un important contrat d'impartition auprès de Quebecor World en juillet 2004. L'amélioration des revenus provient aussi d'une hausse des revenus de téléphonie, découlant essentiellement du déploiement d'un service résidentiel de téléphonie par câble par Vidéotron depuis janvier 2005. Enfin, elle est attribuable à l'augmentation des revenus liés à Internet.

Le bénéfice d'exploitation du secteur a plus que doublé pour s'établir à 7,0 millions de dollars au premier trimestre 2005, contre 3,2 millions un an auparavant, soit un écart favorable de 3,8 millions (118,8 %). Les revenus tirés du projet réalisé pour Quebecor World et de la téléphonie résidentielle ont eu un impact positif sur la rentabilité d'exploitation du secteur.

### **Secteur Technologies et communications interactives**

Les revenus du secteur Technologies et communications interactives se sont chiffrés à 15,5 millions de dollars au premier trimestre 2005, contre 11,7 millions pour la période correspondante de 2004, soit une augmentation de 3,8 millions (32,5 %). Cette progression s'explique par l'impact de l'acquisition de Ant Farm Interactive LLC, conclue en avril 2004, par la hausse des revenus en Europe, attribuable au recrutement de nouveaux clients tels que

Louis Vuitton, Thalès et un chef de file international du divertissement, de même que par une augmentation des revenus provenant de clients gouvernementaux.

Le bénéfice d'exploitation du secteur s'est établi à 0,7 million de dollars au premier trimestre 2005, comparativement à 0,5 million un an auparavant. Cet écart favorable de 0,2 million de dollars (40,0 %) découle de la hausse des revenus citée ci-dessus, y compris la contribution de Ant Farm Interactive LLC, qui a plus que compensée une diminution de la rentabilité d'exploitation des activités en Amérique du Nord attribuable à des coûts additionnels engagés sur certains contrats.

En mars 2005, Nurun a vendu le solde (9,6 %) de la participation qu'elle détenait dans Solutions Mindready pour une contrepartie en espèces de 0,4 million de dollars. Ce solde de 1,2 million d'actions que détenait Nurun dans Solutions Mindready pouvait, en tout temps, être acquis jusqu'au 27 juin 2005, à un prix de 1,165 \$ par action, moins la distribution spéciale en espèces de 1,1 million de dollars payée à Nurun le 18 août 2004. De plus, la filiale a reçu un montant de 3,4 millions de dollars comme paiement final des sommes dues à Nurun aux termes de l'offre publique d'achat partielle conclue le 27 mai 2004 et portant sur 6,75 millions d'actions ordinaires de Solutions Mindready vendues par Nurun.

Le 24 février 2005, le conseil d'administration de Nurun a autorisé la filiale à racheter sur le marché libre, pour annulation, entre le 1<sup>er</sup> mars 2005 et le 28 février 2006, jusqu'à concurrence d'un maximum de 1 665 883 actions ordinaires, représentant approximativement 5 % des actions ordinaires émises et en circulation, au cours du marché, par l'entremise de la Bourse de Toronto, laquelle a déjà donné son accord, conformément aux exigences de cette Bourse. À la fin du premier trimestre 2005, Nurun avait racheté un total de 118 900 actions ordinaires pour une contrepartie en espèces de 0,2 million de dollars.

### **Secteur Internet – Portails**

Pour le premier trimestre 2005, les revenus de Canoë inc. ont totalisé 11,1 millions de dollars, comparativement à 8,1 millions en 2004, soit une hausse de 3,0 millions (37,0 %). Les revenus de la division de services-conseils Progisia Informatique ont augmenté de 84,6 % au premier trimestre 2005, en bonne partie attribuables aux travaux réalisés pour différentes filiales de Quebecor Média. Les revenus des portails généralistes se sont accrus de 30,7 %, surtout grâce à la bonne performance des services de commerce électronique et de vente de mots-clés, jumelée à la hausse des revenus de création et de services Web. Les revenus des portails spécialisés se sont accrus de 19,6 %, en raison notamment d'une augmentation de 24,2 % des revenus de *jobboom.com*.

Le bénéfice d'exploitation de Canoë s'est établi à 2,2 millions de dollars, contre 1,2 million au premier trimestre 2004, soit une hausse de 1,0 million (83,3 %). Cet écart favorable s'explique principalement par la croissance des revenus qui s'est traduite par des augmentations de

0,5 million de dollars dans la rentabilité du portail spécialisé *jobboom.com* et de 0,3 million au sein de la division Progisia Informatique.

Au premier trimestre 2005, Canoë a lancé une nouvelle version de son site La Toile du Québec (*toile.com*), un nouveau site Webfin Argent, en collaboration avec la chaîne numérique spécialisée ARGENT de Groupe TVA, ainsi que le site francophone Canoë Santé, en collaboration avec Médiressource. De plus, Canoë a procédé à la mise en ligne des sites Internet des trois quotidiens gratuits *24 heures Montréal Métropolitain*<sup>MC</sup>, à Montréal, et *24 Hours*<sup>TM</sup>, à Toronto et à Vancouver, qui sont publiés par Corporation Sun Media.

## **FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE**

### **Exploitation**

Au premier trimestre 2005, les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation ont atteint 74,1 millions de dollars, contre 87,3 millions pour la période correspondante de 2004, soit un écart de 13,2 millions. Cette amélioration découle principalement d'un investissement inférieur dans les actifs et passifs d'exploitation chez Quebecor World, compensé en partie par un investissement additionnel dans les actifs et passifs d'exploitation chez Quebecor Média.

À la fin du premier trimestre 2005, le fonds de roulement était de 102,1 millions de dollars, alors qu'il était de 62,3 millions à la fin de mars 2004. Cette amélioration s'explique notamment par l'augmentation des comptes à recevoir dans Quebecor World par suite de la titrisation inférieure de comptes clients, compensée en partie par l'utilisation de fonds pour les paiements devancés sur des accords de crédit croisés et par l'augmentation du montant additionnel à payer dans Quebecor Média.

### **Financement**

Au cours du premier trimestre 2005, la dette consolidée de Quebecor, exclusion faite du montant additionnel à payer à The Carlyle Group, des débetures échangeables et des débetures convertibles, a augmenté de 82,3 millions de dollars.

Au premier trimestre 2005, la dette consolidée (exclusion faite du montant additionnel à payer) de Quebecor Média a augmenté de 38,0 millions de dollars. Cette augmentation découle principalement de l'impact de l'évolution du taux de change sur la valeur de la dette libellée en devises étrangères dans Vidéotron, Corporation Sun Media et Quebecor Média, et de l'effet de l'amortissement des escomptes. Mentionnons toutefois que l'impact lié à l'évolution du taux de change est contrebalancé par une variation équivalente de la valeur des accords de crédit croisés qui est comptabilisée dans les autres éléments de passif. La hausse de la dette est aussi attribuable à une augmentation nette de 4,7 millions de dollars des emprunts bancaires à terme rotatif de Groupe TVA. Enfin, Corporation Sun Media a procédé à un remboursement statutaire de 0,9 million de dollars au cours du trimestre. En raison de l'augmentation de la juste valeur

négative de certains accords de crédit croisés au cours du trimestre, Quebecor Média a dû procéder à des paiements devancés totalisant 21,2 millions de dollars. Ces déboursés ont été financés à même les liquidités de Quebecor Média et sont comptabilisés en diminution des autres éléments de passif relatifs aux accords de crédit croisés.

La dette consolidée de Quebecor World a augmenté de 42,2 millions de dollars durant le premier trimestre 2005, exclusion faite des débentures convertibles. Au cours du trimestre, la filiale a procédé à des remboursements de dettes au montant de 2,9 millions de dollars et a augmenté sa facilité bancaire renouvelable de 28,8 millions. La filiale a également encaissé un produit net de 85,7 millions de dollars provenant de la disposition d'instruments financiers dérivés. L'augmentation de la dette et le produit de la disposition ont été utilisés principalement pour les investissements dans les actifs et passifs d'exploitation et les immobilisations qui ont excédé les fonds générés par les activités d'exploitation, ainsi que pour le paiement de dividendes.

### **Investissement**

Au cours du premier trimestre 2005, les acquisitions d'immobilisations et les acquisitions d'entreprises, y compris les rachats de participations minoritaires, ont totalisé 130,3 millions de dollars, contre 98,2 millions en 2004, soit une augmentation de 32,1 millions. La hausse découle principalement des acquisitions d'immobilisations supérieures par rapport au premier trimestre 2004. Quebecor World a investi 25,1 millions de dollars supplémentaires pour l'acquisition et la relocalisation de nouveaux équipements visant principalement à accroître sa capacité de production et à améliorer son efficacité. Pour sa part, Quebecor Média a investi un total de 6,2 millions de dollars additionnels pour les investissements réalisés par Groupe TVA dans ses équipements de diffusion et par Vidéotron dans son réseau.

Au cours du premier trimestre 2005, Quebecor World a procédé à l'acquisition de participations minoritaires dans ses installations en Amérique du Nord pour un montant de 7,9 millions de dollars (0,8 millions en 2004). Groupe TVA, une filiale de Quebecor Média, a pour sa part procédé au rachat d'intérêts minoritaires dans le premier trimestre 2005, pour une somme de 5,0 millions de dollars (13,7 millions en 2004).

### **Situation financière**

Au 31 mars 2005, la Compagnie et ses filiales disposaient d'espèces, de quasi-espèces et de placements temporaires au montant total de 202,2 millions de dollars (y compris les montants en fiducie), qui étaient composés principalement de placements à court terme.

Au 31 mars 2005, la dette consolidée totalisait 4,99 milliards de dollars, exclusion faite du montant additionnel à payer à The Carlyle Group, des débentures échangeables et des débentures convertibles. De ce montant de dette, 2,25 milliards de dollars étaient attribuables à la dette à long terme de Quebecor World et 2,59 milliards à celle de Quebecor Média. La dette à long terme de Quebecor Média comprenait les dettes de 893,9 millions de dollars de Vidéotron, de

489,0 millions de Corporation Sun Media, de 39,7 millions de Groupe TVA ainsi que les billets de premier rang de 1,16 milliard de Quebecor Média.

Le solde de 149,4 millions de dollars constitue la dette de Quebecor et comprend les avances sous le crédit rotatif consenti à la Compagnie d'un montant autorisé de 200,0 millions.

Au 31 mars 2005, les montants de titrisation des comptes clients de Quebecor World s'élevaient à 603,2 millions de dollars US, contre 785,5 millions US au 31 décembre 2004.

La Compagnie est d'avis que les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies et les sources de financement disponibles devraient être suffisants pour combler les besoins de fonds en matière d'investissement en capital, de fonds de roulement, de paiement d'intérêts et de dividendes, de remboursement de dettes statutaires et de contribution en vertu des régimes de retraite.

La Compagnie et ses filiales sont assujetties au maintien de certains ratios financiers en vertu de ces ententes de financement. Les indicateurs clés de ces ententes comprennent, entre autres, le ratio de couverture du service de la dette, le ratio d'endettement (dette à long terme sur le bénéfice d'exploitation) et le ratio dette:équité. Au 31 mars 2005, la Compagnie respectait l'ensemble de ces ratios financiers.

#### **OBLIGATIONS CONTRACTUELLES**

Les obligations contractuelles sont divulguées en détail dans l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation et dans les états financiers annuels de la Compagnie. Les obligations contractuelles comprennent les remboursements de capital sur la dette à long terme requis au cours des prochains exercices, les paiements minimums exigibles relatifs aux contrats de location-exploitation et les engagements relatifs aux acquisitions d'immobilisations ou autres.

La Compagnie loue des locaux et du matériel en vertu de contrats de location-exploitation. Au 31 mars 2005, les paiements minimums exigibles en vertu des contrats à long terme pour les cinq prochaines années et par la suite s'élevaient à un total de 622,0 millions de dollars.

Les principaux changements au premier trimestre 2005 se résument comme suit :

- Dans le cadre de son plan stratégique annoncé en 2004, Quebecor World a confirmé des commandes pour six presses additionnelles au cours du premier trimestre 2005. Ainsi, au 31 mars 2005, la filiale avait confirmé des commandes totales visant l'acquisition de 15 nouvelles presses destinées à l'Amérique du Nord et représentant un engagement pour des paiements totaux d'environ 243,0 millions de dollars.

- En avril 2005, Quebecor World a procédé à l'acquisition d'actifs d'un atelier d'impression offset situé à Pittsburg, en Californie (États-Unis), pour un montant de 8,0 millions de dollars US. Cette acquisition permettra de renforcer la plate-forme de Quebecor World pour les encarts publicitaires en plus d'accroître la capacité de production pour les clients de la côte ouest américaine.
- Le service *illico télé numérique* du secteur Câblodistribution requiert qu'un terminal numérique soit installé chez le client desservi. Ainsi, ce secteur s'est engagé auprès de fournisseurs à acquérir 150 000 terminaux numériques au cours des années 2004 et 2005. Au 31 mars 2005, le solde des engagements était de 92 640 terminaux numériques pour une valeur approximative de 22,4 millions de dollars.
- Le secteur Télédiffusion s'est engagé à injecter 63,4 millions de dollars dans l'industrie télévisuelle canadienne ainsi que dans l'industrie canadienne des télécommunications afin de promouvoir le contenu télévisuel et le développement des communications. Au 31 mars 2005, le solde des montants à injecter au cours des trois à sept prochaines années s'élevait à 30,8 millions de dollars.

## INSTRUMENTS FINANCIERS

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 résiliés à ces dates (*voir les tableaux 7 et 8*).

**Tableau 7 : Quebecor Média inc.**  
**Juste valeur des instruments financiers**  
**(en millions de dollars canadiens)**

	31 mars 2005		
	Valeur notionnelle	Valeur comptable actif (passif)	Juste valeur actif (passif)
Instruments financiers dérivés			
Conventions d'échange de taux d'intérêt	230,0 \$	(2,1) \$	(2,1) \$
Contrats à terme de devises	80,9 \$US	(8,2)	(7,9)
Accords de crédit croisés	2 065,4 \$US	(180,4)	(519,7)

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

	31 mars 2005		
	Valeur notionnelle	Valeur comptable actif (passif)	Juste valeur actif (passif)
Instruments financiers dérivés			
Conventions d'échange de taux d'intérêt	233,0 \$	- \$	(8,0) \$
Contrats à terme de devises	483,0	1,3	33,8
Accords de crédit croisés	102,0	(1,6)	(1,6)
Contrats d'échange de marchandises		0,4	2,8

Au premier trimestre 2005, le total des gains enregistrés sur les instruments financiers dérivés de Quebecor Média était de 17,8 millions de dollars (18,0 millions en 2004), ce qui a contrebalancé les pertes de 20,6 millions enregistrées sur les instruments couverts (19,2 millions en 2004), soit une perte nette de 2,8 millions (1,2 million en 2004) correspondant principalement à la fluctuation de la juste valeur d'un accord de crédit croisé devenu inefficace dans Corporation Sun Media, compensée par un gain constaté sur une convention d'échange de taux d'intérêt dans Vidéotron.

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 paiements futurs de Quebecor Média en vertu des ententes. La portion de ces réductions de paiements relative aux remboursements d'intérêts est constatée au titre de réduction des frais financiers. Les paiements devancés sont présentés au bilan en diminution du passif lié aux instruments financiers dérivés. En raison de l'augmentation de la

juste valeur négative de certains accords de crédit croisés au cours du trimestre, la Compagnie a dû procéder à des paiements devancés totalisant 21,2 millions de dollars.

Quebecor World a conclu des contrats de change à terme et des contrats d'échange de devises pour couvrir le risque lié à ses actifs libellés en devises étrangères. Au premier trimestre 2005, le total du rajustement inscrit dans les gains et pertes de change relativement à ces contrats représentait un gain de 20,4 millions de dollars US (gain de 9,9 millions US en 2004). Ces gains sont toutefois contrebalancés par une perte équivalente de change sur les actifs couverts.

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 d'équipement. Les gains et pertes de change ainsi que les primes et escomptes reportés sont constatés à titre de rajustement aux revenus ainsi qu'aux gains et pertes de change correspondants lorsque l'opération est comptabilisée. Au premier trimestre 2005, le montant total inscrit à ces comptes pour ces contrats représente respectivement un revenu de 5,5 millions de dollars US et une perte de 0,7 million US (revenu de 3,9 millions US et gain de 0,1 million US en 2004).

En février 2005, Quebecor World a vendu des contrats de change à terme pour couvrir ses investissements nets dans une filiale étrangère pour une contrepartie en espèces de 85,7 millions de dollars (69,2 millions US). Ces contrats étaient déjà comptabilisés à la juste valeur et les gains correspondants avaient été inscrits à l'écart de conversion de la filiale.

Enfin, Quebecor World a conclu des contrats d'échange de gaz naturel pour gérer le risque lié à cette marchandise. Au 31 mars 2005, les contrats en cours couvraient une quantité notionnelle de 322 000 gigajoules au Canada et de 1 898 000 MMBTU aux États-Unis. Ces contrats viennent à échéance entre avril et décembre 2005. Le total du rajustement au coût du gaz au premier trimestre 2005 représentait un gain de 0,3 million de dollars US (0,4 million en 2004).

Le montant total reporté à titre de passif à l'égard d'instruments dérivés résiliés au 31 mars 2005 pour Quebecor World s'élevait à 8,4 millions de dollars US (13,8 millions US en 2004) et le montant total constaté aux résultats s'élevait à 0,6 million US (0,9 million US en 2004).

## CAPITAL-ACTIONS

Conformément aux exigences des autorités canadiennes régissant les normes de présentation de l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation, le tableau 9 présente les données sur son capital-actions en date du 11 mai 2005.

**Tableau 9 : capital-actions**

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

	Au 11 mai 2005	
	Émises et en circulation	Valeur comptable
Actions catégorie A (comportant droit de vote multiple)	22,2	9,9 \$
Actions subalternes catégorie B (comportant droit de vote)	42,4	339,3 \$
	<b>Octroyées</b>	
Options d'achat d'actions	1,7	

## ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS

Le 10 mai 2005, le conseil d'administration de Quebecor World, sous réserve de l'approbation de la Bourse de Toronto, a autorisé un programme de rachat d'actions dans le cours normal des activités pour un maximum de 7,3 millions d'actions subalternes (comportant droit de vote) représentant approximativement 9,95 % des actions subalternes (comportant droit de vote) détenues dans le public. Les rachats seront effectués au cours du marché, sur le marché libre de la Bourse de Toronto, sur une période de 12 mois, et ce, conformément aux exigences de cette bourse. Toutes les actions ainsi rachetées seront annulées.

Le 11 mai 2005, le conseil d'administration de Quebecor, sous réserve de l'approbation de la Bourse de Toronto, a autorisé un programme de rachat d'actions dans le cours normal des activités pour un maximum de 1 111 952 actions catégorie A représentant approximativement 5 % des actions catégorie A émises et en circulation et pour un maximum de 4 228 399 actions subalternes catégorie B représentant approximativement 10 % des actions catégorie B détenues dans le public. Les rachats seront effectués au cours du marché, sur le marché libre de la Bourse de Toronto, pendant une période de 12 mois, et ce, conformément aux exigences de cette bourse. Toutes les actions ainsi rachetées seront annulées.

Le 11 mai 2005, le conseil d'administration de la Compagnie a déclaré un dividende trimestriel de 0,05 \$ 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 21 juin 2005 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 27 mai 2005.

Quebecor World prévoit que ses résultats du deuxième trimestre 2005 continueront d'être affectés par les pressions exercées sur les prix, par l'incidence négative de la perte d'un important client aux États-Unis et un autre en Angleterre ainsi que par la sous-performance du groupe produits commerciaux aux États-Unis. Même si la filiale n'émet pas de directives précises à cet égard, elle croit que ces facteurs se traduiront par une baisse de son bénéfice d'exploitation et de son bénéfice net au deuxième trimestre 2005 par rapport au premier trimestre 2005.

#### **INFORMATION ADDITIONNELLE**

##### **Transactions entre apparentés**

Au cours du premier trimestre 2005, la Compagnie a effectué des achats et a encouru des dépenses de loyer avec des compagnies affiliées pour un montant de 3,7 millions de dollars (5,9 millions en 2004), compris dans le coût des ventes et frais de vente et d'administration. Ces transactions ont été conclues et comptabilisées à la valeur d'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 le site Internet à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

##### **Énoncés prospectifs**

La présente analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation 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)

Mai 2005

## SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES

(en millions de dollars canadiens, sauf pour les montants relatifs aux données par action)

	2005	2004			2003			
	31 mars	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars	31 décembre	30 septembre	30 juin
<b>EXPLOITATION</b>								
Revenus	2 589,3 \$	2 987,4 \$	2 711,9 \$	2 690,5 \$	2 592,6 \$	2 922,2 \$	2 733,7 \$	2 685,2 \$
Bénéfice d'exploitation avant amortissement, frais financiers, provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, gains (pertes) sur vente d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'autres éléments d'actif, (perte) gain sur variation de la juste valeur des débiteures échangeables, (perte nette) gain net sur refinancement de dettes et sur rachat d'actions privilégiées d'une filiale et radiation de l'écart d'acquisition	360,2	508,7	427,7	453,0	370,0	411,3	412,4	336,3
Contribution à la perte nette ou au bénéfice net:								
Activités d'exploitation poursuivies	16,5	52,9	34,4	23,0	7,4	6,4	14,8	(1,3)
(Perte) gain sur débiteures échangeables	(27,1)	24,3	12,1	-	-	-	-	-
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(13,0)	(17,8)	(5,5)	(16,0)	(2,0)	62,5	1,9	(29,2)
Activités abandonnées	-	-	-	(0,4)	(0,2)	(1,4)	-	1,7
(Perte nette) bénéfice net	(23,6)	59,4	41,0	6,6	5,2	67,5	16,7	(28,8)
<b>DONNÉES PAR ACTION DE BASE</b>								
Contribution à la perte nette ou au bénéfice net:								
Activités d'exploitation poursuivies	0,25 \$	0,82 \$	0,53 \$	0,36 \$	0,11 \$	0,09 \$	0,23 \$	(0,02) \$
(Perte) gain sur débiteures échangeables	(0,42)	0,38	0,19	-	-	-	-	-
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0,20)	(0,27)	(0,09)	(0,25)	(0,03)	0,97	0,03	(0,45)
Activités abandonnées	-	-	-	(0,01)	-	(0,02)	-	0,03
(Perte nette) bénéfice net	(0,37)	0,93	0,63	0,10	0,08	1,04	0,26	(0,44)
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en millions)	64,7	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6
<b>DONNÉES PAR ACTION DILUÉE</b>								
Contribution à la perte nette ou au bénéfice net:								
Activités d'exploitation poursuivies	0,25 \$	0,81 \$	0,53 \$	0,36 \$	0,11 \$	0,09 \$	0,23 \$	(0,02) \$
(Perte) gain sur débiteures échangeables	(0,42)	0,38	0,19	-	-	-	-	-
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0,20)	(0,27)	(0,09)	(0,25)	(0,03)	0,97	0,03	(0,45)
Activités abandonnées	-	-	-	(0,01)	-	(0,02)	-	0,03
(Perte nette) bénéfice net	(0,37)	0,92	0,63	0,10	0,08	1,04	0,26	(0,44)
Nombre moyen pondéré d'actions diluées en circulation (en millions)	64,8	64,7	64,7	64,7	64,7	64,7	64,6	64,6