



## QUEBECOR INC.

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

---

|   |    |
|---|----|
| PROFIL DE L'ENTREPRISE.....                               | 2  |
| SURVOL.....   | 2  |
| TROISIÈME TRIMESTRE 2005 .....                            | 6  |
| NEUF PREMIERS MOIS DE 2005 .....                          | 10 |
| ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN .....           | 11 |
| ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ .....                     | 11 |
| Secteur Imprimerie .....                                  | 11 |
| Secteur Câblodistribution .....                           | 19 |
| Secteur Journaux.....                                     | 24 |
| Secteur Télédiffusion.....                                | 26 |
| Secteur Loisir et divertissement.....                     | 27 |
| Secteur Télécommunications d'affaires.....                | 28 |
| Secteur Technologies et communications interactives ..... | 29 |
| Secteur Internet – Portails.....                          | 30 |
| DÉFINITIONS .....   | 31 |
| FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE .....          | 32 |
| Exploitation.....   | 32 |
| Financement.....  | 33 |
| Investissement.....                                       | 35 |
| Situation financière.....                                 | 36 |
| INFORMATIONS ADDITIONNELLES .....                         | 37 |
| Obligations contractuelles.....                           | 37 |
| Instruments financiers.....                               | 38 |
| Capital-actions .....                                     | 40 |
| Transactions entre apparentés .....                       | 40 |
| Renseignements supplémentaires .....                      | 41 |
| Énoncés prospectifs .....                                 | 41 |
| SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES.....      | 42 |

## **PROFIL DE L'ENTREPRISE**

La présente analyse des résultats d'exploitation et de la situation financière couvre les principales activités du troisième trimestre 2005 ainsi que les plus importants changements effectués en regard de l'exercice financier précédent. Il devrait être lu 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 secteurs suivants : Câblodistribution, Journaux, Télédiffusion, Loisir et divertissement, Télécommunications d'affaires, Technologies et communications interactives et Internet – Portails.

## **SURVOL**

Au troisième trimestre 2005, Quebecor Média a continué d'afficher une croissance de ses résultats d'exploitation. Cependant, les revenus et le bénéfice d'exploitation de Quebecor ont été affectés par l'impact de la conversion en dollars canadiens des résultats de Quebecor World et par les conditions difficiles prévalant sur le marché des médias imprimés dans lequel cette filiale évolue.

### *Quebecor Média inc.*

Depuis la fin du deuxième trimestre 2005, Quebecor Média a annoncé des investissements majeurs dans son secteur Journaux, ainsi que des acquisitions stratégiques dans ses secteurs Technologies et communications interactives et Loisir et divertissement. De plus, la Compagnie a continué d'élargir sa base de clientèle. En outre, Vidéotron ltée (« Vidéotron ») a enregistré une croissance importante de sa clientèle à ses services de télédistribution numérique, d'accès Internet et de téléphonie. Tout comme au trimestre précédent, l'impact sur les résultats des investissements dans le lancement de nouveaux produits et le développement de produits existants, au sein des secteurs Télédiffusion et Journaux, a eu pour effet d'atténuer la croissance enregistrée par les autres secteurs.

Parmi les faits marquants survenus depuis la publication des résultats du deuxième trimestre 2005, signalons les suivants :

- Québec Média a annoncé un investissement de plus de 110,0 millions de dollars dans la modernisation et la relocalisation de l'imprimerie du *Journal de Montréal*. Cet investissement comprend l'acquisition de trois nouvelles presses ainsi que d'équipements d'expédition et d'encartage d'une technologie ultramoderne. La construction de l'imprimerie dans la ville de Saint-Janvier-de-Mirabel, au nord de Montréal, a débuté le 9 septembre 2005 et devrait être complétée au printemps 2007.
- Québec Média et Québec World ont annoncé la création d'une coentreprise pour exploiter une nouvelle imprimerie ultramoderne à Islington, dans la région de Toronto. Le projet signifiera un investissement de 110,0 millions de dollars. La nouvelle installation permettra la consolidation de certains actifs d'imprimerie de Québec, en Ontario, de même que le renforcement des efforts de convergence entre les propriétés médias que possède Québec Média à Toronto.
- L'offensive de marketing de Vidéotron visant à promouvoir différents forfaits de services de communication et de divertissement a connu un vif succès auprès de la clientèle. Les différents services de Vidéotron ont tous enregistré des hausses substantielles de clientèles au cours du troisième trimestre 2005 :
  - La clientèle d'*illico télé numérique* s'est accrue de 43 700 clients, soit la plus forte croissance en un seul trimestre depuis son lancement en février 1999.
  - La clientèle à l'ensemble des services de télédistribution a marqué une hausse de 28 600 clients et a enregistré la meilleure performance de croissance nette trimestrielle depuis cinq ans.
  - La clientèle des services d'accès Internet par câble a augmenté de 39 700 clients, soit la plus forte croissance trimestrielle depuis le lancement de ce service, en 1998.
  - Enfin, le service de téléphonie résidentielle par câble a recruté 96 000 clients depuis son lancement, dont 54 200 clients au troisième trimestre 2005.
- Vidéotron a annoncé la conclusion d'une entente de partenariat stratégique avec Rogers Wireless Inc. (« Rogers Sans-fil »), une filiale de Rogers Communications inc. (« Rogers Communications »). L'entente permettra à Vidéotron de compléter son guichet unique de solutions de télécommunications avec l'offre d'un service de téléphonie sans-fil à compter du premier semestre 2006.
- Nurun inc. (« Nurun ») a signé une lettre d'intention en vue d'acquérir China Interactive Limited (« China Interactive »), une société de marketing interactif en Chine. Cette acquisition élargira la gamme de services offerts aux clients internationaux de Nurun qui sont présents sur le marché asiatique, en plus d'ouvrir la voie à de nouvelles occasions d'affaires.

- En septembre 2005, Quebecor Média a conclu une entente visant l'acquisition de Sogides ltée (« Sogides »), un important groupe d'édition, de diffusion et de distribution de livres au Québec. Cette acquisition permettra à Quebecor Média d'offrir un éventail plus complet de livres québécois, en plus de favoriser le rayonnement des auteurs québécois en Europe. La clôture de la transaction demeure assujettie à certaines conditions, dont l'approbation des autorités réglementaires.
  
- Le 19 juillet 2005, Quebecor Média a racheté un total de 128,2 millions de dollars US en capital des billets de premier rang et de 12,1 millions US en capital à échéance des billets à escompte de premier rang qui portent intérêt à 11,125 % et 13,750 % respectivement, en conformité avec l'annonce effectuée le 20 juin 2005. La Compagnie a déboursé une contrepartie en espèces totale de 215,3 millions de dollars pour réaliser le rachat, y compris le paiement de la prime et les déboursés requis pour le règlement des accords de crédit croisés. En conséquence, la Compagnie a inscrit une perte sur règlement de dette de 60,8 millions de dollars au troisième trimestre 2005. Ce refinancement permet à Quebecor Média et ses filiales de bénéficier de taux d'intérêts plus avantageux.

#### *Quebecor World Inc.*

Le mouvement de consolidation prévaut encore au sein de l'industrie des médias imprimés en raison des capacités excédentaires qui causent des pressions à la baisse sur les prix. Au fur et à mesure que les petits ateliers cessent leurs activités, les grandes entreprises d'imprimerie poursuivent leur croissance et le déploiement d'équipements plus performants.

Pour faire face aux conditions difficiles du marché, la direction de Quebecor World a continué à développer des stratégies afin de rendre ses installations de production plus compétitives et performantes, ainsi que de réduire ses coûts d'exploitation. Dans le cadre de cette stratégie, la filiale a annoncé en 2004 un projet d'investissements de plus de 300,0 millions de dollars US dans sa plate-forme de production, y compris de nouvelles presses plus efficaces. Entre autres, la filiale procède actuellement à l'installation de presses dans les ateliers nord-américains de Merced (Californie), de Dallas (Texas), de Jonesboro (Arkansas) et de Versailles (Kentucky). Il est prévu que ces presses seront mises en exploitation au cours du quatrième trimestre 2005.

De plus, la filiale a poursuivi son programme de rationalisation entrepris en 2004. Cependant, les effets positifs découlant des mesures de réorganisation ne se sont pas reflétés de façon évidente sur le bénéfice d'exploitation.

Tel qu'annoncé le 21 octobre 2005, les résultats de Quebecor World au troisième trimestre 2005 ont été inférieurs à ceux du trimestre correspondant de 2004 et cette tendance se poursuivra au quatrième trimestre 2005. L'impact défavorable sur les résultats des conditions de marché difficiles a été accentué par l'augmentation des coûts d'énergie, par la perte d'un important contrat en Angleterre au deuxième trimestre 2005 et par la contre-performance des activités en France, principalement causée par les pressions à la baisse sur les prix et le manque d'efficacité

opérationnelle. Afin de corriger la situation dans ses filiales européennes, Quebecor World travaille présentement sur un plan d'investissement qui devrait faire l'objet d'une annonce au cours du premier trimestre 2006. La filiale entend compléter rapidement ces efforts de modernisation indispensables à l'amélioration de sa compétitivité sur le continent européen.

Quebecor World a poursuivi son plan d'action en vue de se départir des ateliers de son groupe non stratégique de produits commerciaux, en Amérique du Nord. Ce groupe fournit des services spécialisés d'imprimerie pour des produits généraux, financiers et commerciaux (*voir la section « Activités abandonnées » ci-après*).

Les mesures de restructuration mises œuvre au cours des trois premiers trimestres de 2005 ont entraîné ou entraîneront l'abolition de 955 postes (y compris ceux qui le seront au cours du reste de l'exercice 2005), mais aussi la création de 83 nouveaux postes.

#### *Données financières*

Les données financières ont été dressées conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR »). Cependant, certaines mesures utilisées dans cette analyse par la direction n'ont pas de définitions normalisées en vertu des PCGR du Canada. Lorsqu'elles sont utilisées, ces mesures sont définies pour en permettre le rapprochement avec des mesures déterminées selon les PCGR les plus comparables. Les définitions de ces mesures sont présentées à la page 31 de cette analyse.

#### *Comptabilisation des débetures 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 débetures 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 débetures 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 débetures 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 débetures 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 diminué de 2,20 \$ entre le 1<sup>er</sup> juillet 2005 et le 30 septembre 2005, la Compagnie a enregistré un gain non réalisé sur la variation de la valeur des débetures échangeables de 27,5 millions de dollars pour la période de trois mois arrêtée le

30 septembre 2005. Par ailleurs, la perte non réalisée correspondante sur la valeur des actions de Quebecor World qui sont sous-jacentes aux débetures échangeables n'est pas enregistrée aux livres.

#### *Activités abandonnées*

En mai 2005, Quebecor World a annoncé son intention de se départir de son groupe non stratégique de produits commerciaux, en Amérique du Nord, afin de se concentrer sur ses activités principales d'imprimerie. Au deuxième trimestre 2005, Quebecor World a conclu la vente de certains actifs de son installation de Los Angeles, en Californie, une unité d'exploitation du groupe non stratégique de produits commerciaux. Au cours du troisième trimestre 2005, Quebecor World a complété la vente de l'unité d'exploitation de Westwood, au Massachusetts, et a signé des ententes conditionnelles pour la vente de toutes les autres unités d'exploitation du groupe non stratégique de produits commerciaux. Ces unités d'exploitation devraient être vendues au cours du quatrième trimestre 2005 si les conditions prévues aux ententes sont satisfaites par Quebecor World et les acheteurs. En conséquence, les résultats et flux de trésorerie d'exploitation de ces ateliers vendus et des autres sur le point de l'être sont présentés séparément aux états financiers consolidés de la Compagnie sous un poste distinct lié aux activités abandonnées. Les chiffres comparatifs ont été redressés pour se conformer à la présentation adoptée au troisième trimestre 2005.

#### **TROISIÈME TRIMESTRE 2005**

Au troisième trimestre 2005, les revenus de Quebecor ont totalisé 2,52 milliards de dollars, comparativement à 2,63 milliards au même trimestre de 2004, soit une diminution de 108,6 millions (-4,1 %). L'augmentation de 61,0 millions de dollars (10,3 %) des revenus de Quebecor Média n'a pu compenser la baisse des revenus de Quebecor World, laquelle s'explique principalement par l'impact défavorable de la conversion en dollars canadiens des revenus de cette filiale.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 381,4 millions de dollars, contre 421,5 millions au troisième trimestre 2004, en baisse de 40,1 millions (-9,5 %). Étant donné l'impact défavorable de la dévaluation du dollar U.S. entre les troisième trimestres 2004 et 2005, la baisse de 19,3 millions de dollars US du bénéfice d'exploitation de Quebecor World s'est traduite en un écart défavorable de 44,9 millions, une fois exprimée en dollars canadiens. Le bénéfice d'exploitation de Quebecor Média s'est accru de 5,7 millions de dollars (3,4 %) entre les troisième trimestres 2004 et 2005.

Les revenus du secteur Imprimerie se sont élevés à 1,89 milliard de dollars au troisième trimestre 2005, en baisse de 166,9 millions (-8,1 %), essentiellement en raison de l'impact défavorable de la conversion des résultats de cette filiale en dollars canadiens. Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 205,7 millions de dollars au troisième trimestre 2005, en baisse de 44,9 millions (-17,9 %). La diminution du bénéfice d'exploitation s'explique par l'impact des

pressions à la baisse sur les prix et par le coût de l'énergie. Cet impact a été plus important au sein des opérations françaises et britanniques en Europe, de même que pour le groupe des magazines et pour certaines opérations non stratégiques de Quebecor World en Amérique du Nord.

Au troisième trimestre 2005, les revenus du secteur Câblodistribution ont augmenté de 29,5 millions de dollars (13,3 %) pour atteindre 250,8 millions, tandis que le bénéfice d'exploitation a progressé de 5,3 millions (5,9 %) pour totaliser 95,0 millions. Les services de télédistribution numérique, d'accès Internet et de téléphonie IP ont enregistré des hausses respectives de 43 700, 39 700 et 54 200 clients au cours du troisième trimestre 2005. Le revenu mensuel net moyen par client de Vidéotron a augmenté de 5,49 \$ (11,7 %) par rapport au trimestre correspondant de 2004 pour s'établir à 52,55 \$. Les revenus et le bénéfice d'exploitation de Le SuperClub Vidéotron ltée (« Le SuperClub Vidéotron ») ont diminué respectivement de 0,3 million de dollars (-2,2 %) et de 0,4 million (-12,4 %) au troisième trimestre 2005.

Les revenus du secteur Journaux ont totalisé 220,7 millions de dollars au troisième trimestre 2005, en hausse de 13,2 millions (6,4%), grâce principalement à l'augmentation des revenus publicitaires. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 49,5 millions de dollars, en baisse de 1,5 million (-2,9 %). La croissance des revenus n'a pu compenser en totalité la hausse des dépenses d'exploitation. La perte d'exploitation des quotidiens gratuits a atteint 4,3 millions de dollars au troisième trimestre 2005, contre une perte de 2,3 millions au troisième trimestre 2004.

Le secteur Télédiffusion a généré des revenus de 81,0 millions de dollars au troisième trimestre 2005, en hausse de 9,7 millions (13,6 %). Cette hausse est principalement attribuable aux revenus publicitaires additionnels provenant des chaînes LCN, Mystère, ARGENT et de SUN TV (auparavant Toronto 1). Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 4,8 millions de dollars, contre 12,9 millions au troisième trimestre 2004, soit un écart défavorable de 8,1 millions (-62,8 %). Ce recul s'explique par la hausse des coûts de programmation et par les pertes d'exploitation de la station SUN TV et des nouvelles chaînes spécialisées Mystère et ARGENT, de même que par des investissements supérieurs dans le contenu, la publicité et le marketing des magazines hebdomadaires.

Au troisième trimestre 2005, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 65,9 millions de dollars, en hausse de 4,2 millions (6,8 %). Les revenus de Groupe Archambault inc. (« Groupe Archambault ») se sont accrus de 3,7 millions de dollars, surtout attribuables à l'augmentation des ventes au détail, tandis que les revenus du secteur Livres affichaient une hausse de 0,8 million. Le bénéfice d'exploitation du secteur est demeuré stable à 10,5 millions de dollars.

Entre les troisièmes trimestres 2004 et 2005, les revenus du secteur Télécommunications d'affaires ont augmenté de 3,5 millions de dollars (16,3 %) pour totaliser 25,0 millions et son bénéfice d'exploitation a marqué une hausse de 2,8 millions (66,7 %) pour s'établir à

7,0 millions. Ces progressions s'expliquent surtout par les impacts positifs du déploiement du service de téléphonie résidentielle avec Vidéotron.

Au troisième trimestre, le secteur Technologies et communications interactives a généré des revenus de 15,6 millions de dollars, en hausse de 3,4 millions (27,9 %), grâce au développement des affaires auprès du marché gouvernemental, ainsi qu'en Amérique du Nord et en Europe. Le bénéfice d'exploitation du secteur a plus que doublé pour s'élever à 0,9 million de dollars, en hausse de 0,5 million (125,0 %), en raison de la croissance des revenus et de la rentabilité.

Les revenus du secteur Internet – Portails ont augmenté de 4,1 millions de dollars (51,3 %) pour s'établir à 12,1 millions au troisième trimestre 2005. Le bénéfice d'exploitation a enregistré une hausse substantielle de 1,1 million de dollars (91,7 %) pour se chiffrer à 2,3 millions, grâce à la performance des portails généralistes et spécialisés, ainsi que de la division de services-conseils Progisia Informatique.

Au troisième trimestre 2005, Quebecor a enregistré un bénéfice net de 22,6 millions de dollars (0,35 \$ par action de base), comparativement à 41,0 millions (0,63 \$ par action de base) à la même période de 2004, soit une baisse de 18,4 millions. Cette diminution s'explique surtout par une perte sur règlement de dette de 60,0 millions de dollars dans Quebecor Média et par la diminution du bénéfice d'exploitation, partiellement compensées par la hausse du gain non réalisé sur la variation de la juste valeur des débetures échangeables et par la diminution de la charge d'amortissement.

En excluant les éléments inhabituels dont la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, ainsi que le gain non réalisé sur la variation de la juste valeur des débetures et la perte sur refinancement de dettes, après déduction des impôts sur le bénéfice et de la part des actionnaires sans contrôle afférents, le bénéfice net des activités poursuivies s'est établi à 29,8 millions de dollars au troisième trimestre 2005 (0,46 \$ par action de base), contre 33,4 millions (0,51 \$ par action de base) pour la période correspondante de 2004, soit une baisse de 3,6 millions (0,05 \$ par action de base).

Au troisième trimestre 2005, Quebecor a enregistré un gain non réalisé de 27,5 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. Puisque chaque 1,00 \$ de diminution de la valeur boursière par action des actions de Quebecor World se traduit par un gain non réalisé de 12,5 millions de dollars, la diminution de 2,20 \$ de la valeur par action entre le 1<sup>er</sup> juillet et le 30 septembre 2005 a généré un gain non réalisé de 27,5 millions sur la variation de la valeur des débetures échangeables. Par ailleurs, la perte non réalisée correspondante sur la valeur des actions de Quebecor World qui sont sous-jacentes aux débetures échangeables n'est pas enregistrée aux livres.

La charge d'amortissement a diminué de 10,4 millions de dollars, passant de 156,9 à 146,5 millions entre les troisièmes trimestres 2004 et 2005, principalement en raison de l'incidence favorable de la conversion des devises sur la charge d'amortissement de Quebecor World, combinée à la baisse de la charge d'amortissement de cette filiale due aux dépréciations d'actifs comptabilisées au cours des 12 derniers mois.

Au troisième trimestre 2005, les frais financiers ont augmenté de 0,7 million de dollars, passant de 114,0 à 114,7 millions. Les frais financiers de Quebecor World ont diminué de 4,1 millions de dollars, surtout en raison de l'incidence favorable de la conversion des devises. Au troisième trimestre 2005, les frais financiers de Quebecor Média ont augmenté de 6,7 millions de dollars. Une perte de 4,9 millions de dollars a été enregistrée par Quebecor Média au troisième trimestre 2005 relativement à la variation de la juste valeur de certains instruments financiers, contre un gain de 9,1 millions inscrit au trimestre correspondant de 2004, soit un écart défavorable de 14,0 millions. Par ailleurs, les frais d'intérêt sur la dette à long terme de Quebecor Média ont diminué de 5,1 millions de dollars, principalement en raison de l'impact du refinancement d'une partie des billets de Quebecor Média et de tous les billets de CF Cable TV Inc. (« CF Cable TV »), filiale de Vidéotron, et de l'incidence des paiements devancés découlant de l'augmentation de la juste valeur négative de certains accords de crédit croisés. De même, la perte sur la réévaluation du montant additionnel à payer a totalisé 0,9 million de dollars au troisième trimestre 2005, en regard d'une perte de 4,9 millions pour le même trimestre de 2004, soit un écart favorable de 4,0 millions.

Au troisième trimestre 2005, Quebecor a comptabilisé une provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales de 20,3 millions de dollars, en hausse de 1,5 million par rapport à la même période de 2004. Ces provisions sont exclusivement imputables aux activités poursuivies de la filiale Quebecor World et comprennent une charge pour la dépréciation de certains actifs, principalement en Angleterre, et des initiatives de restructuration à l'atelier Helio Corbeil, en France, et dans d'autres installations de la filiale. La provision du troisième trimestre 2005 comprend des charges hors caisse de 9,1 millions de dollars et une portion monétaire de 11,2 millions. De ce dernier montant, une somme de 7,3 millions de dollars est liée aux mesures de rationalisation mises en œuvre en 2005.

Au cours du dernier trimestre de 2005 et de l'exercice 2006, Quebecor World estime que d'autres charges totalisant 12,8 millions de dollars US devront être inscrites dans le cadre des initiatives de restructuration annoncées et approuvées avant le 30 septembre 2005. Au total, 1 086 postes ont été abolis au cours des neuf premiers mois de 2005 et 235 autres le seront d'ici la fin de l'année relativement aux mesures de rationalisation adoptées en 2005 et dans les années antérieures.

Au troisième trimestre 2005, la charge des impôts sur le bénéfice se chiffrait à 19,8 millions de dollars, contre 44,8 millions au même trimestre de 2004, soit un écart favorable de 25,0 millions. Le taux d'impôts effectif était 29,4 % au troisième trimestre 2005, contre 30,5 % au trimestre correspondant de 2004. Quebecor World a enregistré une provision pour moins-value sur les avantages fiscaux relatifs aux dépréciations d'actifs, frais de rationalisation et autres charges

enregistrées au cours du trimestre. De même, le gain non réalisé sur la variation de la valeur des débentures échangeables et la perte sur règlement de dette inclut des gains ou des pertes de nature capital ayant un taux d'imposition différent du taux d'imposition effectif applicable sur le revenu d'entreprise. En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, le gain non réalisé sur la variation de la juste valeur des débentures échangeables et la perte sur règlement de dette, la charge d'impôts sur le bénéfice aurait atteint 35,6 millions de dollars au troisième trimestre 2005, pour un taux effectif de 29,6 %, contre 45,8 millions pour la période correspondante de 2004, soit un taux effectif de 30,4 %.

## **NEUF PREMIERS MOIS DE 2005**

Pour les neuf premiers mois de 2005, les revenus de Quebecor ont totalisé 7,53 milliards de dollars, contre 7,72 milliards pour la période correspondante de 2004, soit une baisse de 186,9 millions (-2,4 %). Cette diminution 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 de 179,9 millions de dollars (10,2 %) des revenus de Quebecor Média. Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 1,13 milliard de dollars, contre 1,23 milliard en 2004, en baisse de 93,5 millions (-7,6 %). L'augmentation de 27,2 millions de dollars (5,5 %) du bénéfice d'exploitation de Quebecor Média n'a pu compenser en totalité la diminution de 50,2 millions de dollars US subie par Quebecor World, qui a été amplifiée par l'impact de la conversion en dollars canadiens des résultats de la filiale. Le bénéfice net de Quebecor a atteint 55,2 millions de dollars (0,85 \$ par action de base), en regard de 52,8 millions (0,82 \$ par action de base) pour la même période de 2004, soit une hausse de 2,4 millions. Les diminutions de 33,8 millions de dollars de la charge d'amortissement et de 33,4 millions des frais financiers, ainsi que l'augmentation de 35,0 millions du gain non réalisé sur la variation de la juste valeur marchande des débentures à taux flottant série 2001 ont été partiellement compensés par la perte sur règlement de dette de 60,0 millions de dollars réalisée par Quebecor Média et par la diminution du bénéfice d'exploitation.

En excluant les éléments inhabituels dont la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales ainsi que le gain non réalisé sur la variation de la juste valeur des débentures et la perte sur refinancement de dettes, après déduction des impôts sur le bénéfice et de la part des actionnaires sans contrôle afférents, le bénéfice net des activités poursuivies s'est établi à 73,2 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2005 (1,13 \$ par action de base), contre 61,7 millions (0,95 \$ par action de base) à la même période de 2004, soit une hausse de 11,5 millions (0,18 \$ par action de base).

La baisse de la charge d'amortissement et des frais financiers après les neuf premiers mois de 2005 s'explique principalement par les mêmes raisons que celles invoquées dans l'analyse des résultats du troisième trimestre. De plus, les frais financiers de Quebecor World ont diminué sur une base cumulative après neuf mois en 2005 en raison d'un niveau d'endettement moyen inférieur.

Pour les trois premiers trimestres de 2005, Quebecor World a comptabilisé une provision nette pour rationalisation totalisant 100,0 millions de dollars, comprenant des charges non monétaires de 59,2 millions et des charges monétaires de 40,8 millions. La provision pour rationalisation avait atteint 92,6 millions lors des neuf premiers mois de 2004. Les mesures de rationalisation du premier trimestre 2005 comprenaient 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, ce qui s'est traduit par une première phase de réduction d'effectifs et l'inscription d'une charge pour dépréciation d'actifs. Par ailleurs, l'annonce, en avril 2005, de la fermeture d'un atelier au Canada ainsi que d'autres événements avaient 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. Au troisième trimestre 2005, la filiale a poursuivi ses initiatives de restructuration en approuvant la rationalisation des opérations de son atelier Helio Corbeil, en France, ainsi que d'autres mesures de réduction d'effectifs à travers Quebecor World.

La charge des impôts sur le revenu pour les neuf premiers mois de 2005 a totalisé 75,8 millions de dollars (taux effectif de 34,5%), comparativement à une charge de 86,1 millions (taux effectif de 31,1%) enregistrée à la période correspondante de 2004. En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, ainsi que le gain sur la variation de la juste valeur marchande des débetures et la perte sur règlement de dette, la charge d'impôts sur le bénéfice aurait atteint 94,6 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2005, pour un taux effectif de 28,7 %, contre 111,9 millions pour la même période de 2004, soit un taux effectif de 31,5 %. La baisse du taux effectif s'explique principalement par la diminution du bénéfice avant impôts sur le bénéfice de Quebecor World dans les régions avec des taux d'imposition plus élevés et par la baisse du niveau des charges non déductibles dans Quebecor Média, dont certaines charges financières.

#### **ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN**

Le 1<sup>er</sup> novembre 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 13 décembre 2005 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 18 novembre 2005.

#### **ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ**

##### **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 les neuf premiers mois de 2005, oscillant entre -3 % et 8 % en regard de l'exercice précédent.

Le mouvement de consolidation continue à prévaloir au sein de l'industrie des médias imprimés en raison des capacités excédentaires qui causent des pressions à la baisse sur les prix. Au fur et à mesure que les petits ateliers cessent leurs activités, les grandes entreprises d'imprimerie continuent à croître et à déployer des équipements plus performants. De plus, les capacités mondiales de l'industrie sont affectées par l'émergence de concurrents asiatiques, notamment dans le secteur des livres, où les délais de livraison ont moins d'importance. En réponse à cette source de concurrence, Quebecor World offre à ses clients une solution économique avec sa plate-forme de production en Amérique latine.

Quebecor World accorde une grande importance à l'efficacité administrative et à l'efficience manufacturière qui font l'objet d'une attention constante. Au cours des dernières années, la filiale a entrepris plusieurs initiatives de réorganisation qui ont entraîné la rationalisation de sa plate-forme de production et plusieurs fermetures ou regroupement d'ateliers. Ces initiatives sont en cours de réalisation et continueront d'être appliquées pendant le reste de l'exercice 2005. Dans cet environnement difficile, les effets positifs découlant des mesures de réorganisation entreprises en 2004 ne se sont pas reflétés de façon évidente sur le bénéfice d'exploitation de la filiale en raison de l'érosion des prix, de la hausse des coûts d'énergie et de la contre-performance des activités en France et en Angleterre.

La stratégie de Quebecor World consiste à réduire sa structure de coûts fixes et à accroître son efficience en consolidant des ateliers de petite taille au sein des opérations de plus grande envergure, en procédant au regroupement de certains équipements similaires dans des ateliers de plus grande taille, ainsi qu'en optimisant l'efficience de tous ces aspects dans les ateliers d'impression. Comme dans les autres secteurs industriels, la technologie progresse constamment et continuera à jouer un rôle clé dans l'amélioration de l'efficience manufacturière de Quebecor World. La filiale cherche à améliorer sa vitesse de production, à réduire la main-d'œuvre, à diminuer le temps d'arrêt des équipements et la gâche de papier, ainsi qu'à réduire les périodes de mise en train.

Dans le cadre de cette stratégie, la filiale a annoncé en 2004 un projet d'investissements de plus de 300,0 millions de dollars US dans sa plate-forme de production, principalement pour l'achat de nouvelles presses plus efficaces. Entre autres, la filiale procède actuellement à l'installation de presses dans les ateliers nord-américains de Merced (Californie), de Dallas (Texas), de Jonesboro (Arkansas) et de Versailles (Kentucky). Il est prévu que ces presses seront mises en exploitation au cours du quatrième trimestre 2005.

En Europe, Quebecor World travaille présentement sur un plan d'investissement qui devrait faire l'objet d'une annonce au cours du premier trimestre 2006. La filiale entend compléter rapidement ces efforts de modernisation indispensables à l'amélioration de sa compétitivité sur le continent européen.

Le 21 octobre 2005, Quebecor World a annoncé ses perspectives pour l'exercice en cours. À cette occasion, la direction a indiqué que le bénéfice par action de Quebecor World pour les troisième et quatrième trimestres de 2005 serait inférieur à celui des périodes correspondantes de 2004, et moindre que les prévisions des analystes. Tel que prévu, les résultats du troisième trimestre 2005 affichent une baisse par rapport à ceux du troisième trimestre 2004. Cette diminution est attribuable à des conditions de marché difficiles, en particulier en regard de l'érosion des prix à l'échelle mondiale et de l'augmentation des coûts de l'énergie. De plus, les résultats de la filiale en Europe ont été affectés par la perte d'un important contrat en Angleterre et par la contre-performance des activités en France. Les opérations dans ce pays ont été affectées par les pressions à la baisse sur les prix, jumelée à des inefficacités d'exploitation au cours des neuf premiers mois de 2005. En Angleterre, les résultats pour les deuxième et troisième trimestres 2005 reflètent la perte de volumes causée par le non renouvellement d'un important contrat d'impression. Quebecor World évalue la situation dans ces deux pays dans le cadre de son projet de réorganisation en cours de développement.

Au fil des ans, Quebecor World est devenue une entreprise d'impression d'envergure mondiale, qui offre à ses clients éditeurs et détaillants l'accès à une plate-forme d'impression dans plusieurs ateliers et pays, afin de réduire les délais de production et les coûts de distribution. L'activité principale de Quebecor World, soit l'impression de magazines, de catalogues, d'encarts publicitaires, de livres et d'annuaires bénéficie de cette plate-forme.

Puisque Quebecor World s'est bâtie à l'aide d'une stratégie d'acquisitions, il s'est avéré que certains secteurs des entreprises acquises pouvaient évoluer dans des domaines à l'extérieur des activités principales de la filiale. Ainsi, environ une douzaine d'ateliers en Amérique du Nord évoluent dans des activités d'impression commerciale non stratégiques pour la filiale, notamment les travaux d'impression à faibles tirages pour des rapports annuels, du matériel promotionnel, des brochures et des emballages. Ce marché commercial est hautement concurrentiel et est fragmenté entre plusieurs imprimeurs locaux et régionaux. De plus, ces activités, de par leur nature, ne peuvent bénéficier des avantages et des synergies que procure la plate-forme de production globale de l'entreprise. Ainsi, le 10 mai 2005, dans le but de se concentrer sur ses activités principales d'imprimerie, Quebecor World a annoncé son intention de se départir de son groupe non stratégique de produits commerciaux, en Amérique du Nord.

À la fin du deuxième trimestre 2005, Quebecor World a conclu la vente de certains actifs de l'unité d'exploitation de Los Angeles, en Californie. Au cours du troisième trimestre de l'exercice, Quebecor World a complété la vente de l'unité d'exploitation de Westwood, au Massachusetts, et a signé des ententes conditionnelles visant la vente de toutes les autres unités d'exploitation du groupe non stratégique de produits commerciaux. Ces unités d'exploitation

devraient être vendues au cours du quatrième trimestre 2005 si les conditions prévues aux ententes sont satisfaites par Quebecor World et les acheteurs. En conséquence, les résultats de 2005 de ce groupe non stratégique ont été affectés par la perte sur la vente des ateliers de Los Angeles et de Westwood, de même que par l'inscription de charges spécifiques relatives à ces ateliers aux deuxième et troisième trimestres, et les coûts relatifs aux régimes de retraite au troisième trimestre 2005.

L'analyse des résultats d'exploitation qui suit ne tient compte que des activités poursuivies.

Au troisième trimestre 2005, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 1,58 milliard de dollars US, en hausse de 7,6 millions US (0,5 %) par rapport à la même période de 2004. En excluant l'incidence favorable des fluctuations des devises autres que le dollar U.S. (23,3 millions de dollars US), les revenus ont diminué de 1,0 % au troisième trimestre 2005. Cette situation s'explique principalement par les pressions continues sur les prix.

Au cours du troisième trimestre 2005, les ventes de papier, exclusion faite de l'incidence de la fluctuation des devises, ont augmenté de 7,0 % par rapport au même trimestre de 2004. Cette hausse est due à la hausse du volume de papier vendu aux clients et à l'augmentation des prix du papier. Bien que l'augmentation des ventes de papier ait une incidence positive sur les revenus, l'impact sur le bénéfice d'exploitation a été peu significatif ou nul étant donné que le coût est généralement transféré aux clients. De même, cette hausse des ventes de papier, sans contribution marginale, explique en partie la baisse de la marge d'exploitation lorsque celle-ci est exprimée en pourcentage.

Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 171,6 millions de dollars US au troisième trimestre 2005, contre 190,9 millions US pour la même période de 2004, en baisse de 19,3 millions US (-10,1 %). Cette diminution s'explique principalement par la réduction des marges bénéficiaires brutes occasionnée par les pressions à la baisse sur les prix et par la hausse des coûts d'énergie, qui n'ont pu être compensées en totalité par les économies liées aux mesures de restructuration. Cet impact a été plus important au sein des opérations françaises et britanniques en Europe, de même que pour le groupe des magazines et pour certaines opérations non stratégiques de Quebecor World en Amérique du Nord.

Le coût des marchandises vendues s'est accru de 2,9 % par rapport au troisième trimestre 2004. Les marges bénéficiaires brutes ont diminué pour se chiffrer à 17,3 % au troisième trimestre 2005, comparativement à 19,2 % l'année précédente. En excluant l'impact défavorable de la conversion des devises, les marges bénéficiaires brutes se seraient établies à 17,3 %, contre 19,5 % au troisième trimestre 2004. Les pressions à la baisse sur les prix de même que l'augmentation des coûts d'énergie et l'impact négatif sur les marges de la hausse des revenus de ventes de papier n'ont pu être compensées en totalité par la réduction de 24,1 millions de dollars US des coûts salariaux par rapport à 2004.

Les frais de vente, frais généraux et d'administration et les frais de titrisation se sont élevés à 101,0 millions de dollars US au troisième trimestre 2005, contre 110,5 millions US au même trimestre de 2004, soit une baisse de 8,6 %. Cette diminution découle principalement des mesures de contrôle de coûts et de réduction d'effectifs qui ont plus que compensé l'impact défavorable des fluctuations de devises sur les frais de vente, frais généraux et d'administration.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World se sont établis à 1,89 milliard de dollars au troisième trimestre 2005, soit une baisse de 166,9 millions (-8,1 %) attribuable essentiellement à l'impact de la conversion en dollars canadiens des résultats de la filiale. Le bénéfice d'exploitation a totalisé 205,7 millions de dollars, en baisse de 44,9 millions (-17,9 %) par rapport au même trimestre de 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 2,0 % au troisième trimestre 2005 pour s'établir à 1,25 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 1,8 % par rapport au troisième trimestre 2004, principalement en raison des pressions à la baisse sur les prix.

Certains groupes d'affaires ont augmenté leurs revenus, dont ceux des magazines et du publipostage (2,3 %), des encarts publicitaires (3,5 %), des catalogues (1,0 %), du groupe Canada (11,3 %) et des services logistiques (5,2 %). Deux groupes d'affaires ont subi des baisses de revenus, soit les livres et annuaires (-6,3 %) et les services prémédias (-9,2 %). En excluant l'incidence favorable sur les revenus des ventes additionnelles de papier, les revenus ont diminué de 0,3 % dans le groupe des magazines et du publipostage, de 0,8 % dans le groupe des encarts publicitaires et de 1,8 % dans le groupe des catalogues. Exclusion faite de l'impact de la conversion des devises et des ventes additionnelles de papier, les revenus ont diminué de 1,6 % au Canada. Notons que le groupe des livres et annuaires a renforcé son positionnement concurrentiel en obtenant deux importants contrats à long terme de 10 ans auprès de Yellow Book USA et Dex Media. Ces deux contrats auront un impact significatif sur la part de marché de Quebecor World dans le secteur des annuaires à compter de 2007.

Malgré la forte concurrence, les volumes ont augmenté dans le publipostage (5,0 %), le groupe des catalogues (2,3%), le groupe des encarts publicitaires (4,0 %) et le groupe Canada, tandis qu'ils ont diminué dans les livres (-3,9 %), les annuaires (-10,0 %) et les groupes des services prémédias (-14,0 %) et des magazines (-2,5 %). Les volumes du groupe des livres et annuaires ont été affectés négativement au cours du trimestre par les temps morts nécessaires à l'installation des nouvelles presses. Pour leur part, les volumes du groupe des magazines ont été affectés par le non-renouvellement de certains contrats d'importance, tel que déjà mentionné dans les analyses des trimestres antérieurs.

En dépit de l'incidence positive des mesures de réduction des coûts, les marges bénéficiaires ont diminué dans les groupes des magazines et du publipostage, des encarts publicitaires et des

catalogues, ce qui s'explique principalement par les pressions à la baisse sur les prix. En outre, les marges ont baissé dans le groupe des services prémédias, surtout en raison de la baisse des volumes. Les marges bénéficiaires ont diminué dans le groupe des livres et annuaires en raison des baisses de volumes, de l'érosion des prix et de certaines inefficacités d'exploitation. Elles sont demeurées stables dans le groupe des services logistiques. Par ailleurs, les marges bénéficiaires ont augmenté dans le groupe Canada, grâce à l'impact positif des mesures de réduction des coûts et à l'amélioration de la productivité.

Conformément à son programme d'investissements pour améliorer l'efficacité de la plate-forme de production, Quebecor World a installé de nouvelles presses dans ses ateliers des groupes des magazines et du publipostage (3), des livres et annuaires (2) et des catalogues (1). Il est prévu que la plupart de ces nouvelles installations seront mises en exploitation dès le quatrième trimestre 2005. En août 2005, Quebecor a annoncé un important projet d'investissement dans la construction d'un atelier d'impression à Islington, en Ontario, qui sera exploité en coentreprise par Quebecor World et Quebecor Média. Le nouvel atelier imprimera des journaux pour Quebecor Média en Ontario et réalisera des contrats d'impression pour les clients de Quebecor World en Amérique du Nord, y compris des travaux pour certains grands éditeurs d'annuaires.

Entre les troisième trimestres 2004 et 2005, le nombre d'employés en Amérique du Nord a diminué de 1 342, représentant environ 5 % de la main-d'œuvre totale.

En Europe, les revenus ont diminué de 8,4 % au troisième trimestre 2005 pour se chiffrer à 270,7 millions de dollars US. En excluant l'incidence favorable des fluctuations des devises, les revenus ont diminué de 8,2 % au troisième trimestre 2005. Les revenus ont été affectés par l'impact négatif des réductions de prix et d'une baisse des volumes totalisant 13,7 %. Ces diminutions ont été enregistrées plus particulièrement en France dans les groupes des magazines et à l'atelier de Corby, en Angleterre, dû principalement au non-renouvellement d'un important contrat d'impression.

Au troisième trimestre 2005, les marges bénéficiaires ont été négatives en Europe, ce qui représente une diminution importante par rapport au trimestre correspondant de 2004. La baisse des résultats s'explique surtout par la perte du contrat à l'atelier de Corby. Les volumes relatifs à ce contrat, qui s'est terminé à la fin du mois de mai 2005, avaient commencé à fléchir au premier semestre 2005. L'atelier a été en mesure de remplacer en partie les volumes d'affaires, mais pour des travaux à marges bénéficiaires moins élevées. Les résultats d'exploitation des opérations françaises ont aussi connu des baisses au troisième trimestre 2005. Les réductions de volumes, jumelées à certaines inefficacités d'opération et aux pressions exercées sur les prix, ont affecté les résultats de l'exploitation en France. Le manque d'investissements et la faible productivité des actifs en France, de même qu'ailleurs en Europe, ont aussi contribué à la diminution des résultats. Cependant, les marges bénéficiaires se sont améliorées au troisième trimestre en Espagne, en Finlande et en Autriche.

Le continent européen demeure un élément clé de l'offre globale de Quebecor World. La filiale entend mettre en place un plan d'investissement visant la modernisation de sa plate-forme de production qui contribuera à l'amélioration de sa compétitivité et à la réduction de ses coûts. La direction de Quebecor World recherchera, à travers son programme d'investissements, à doter sa plate-forme de production de la meilleure combinaison des technologies disponibles. Ce projet fera l'objet d'annonces spécifiques au cours du premier trimestre 2006.

Entre les troisièmes trimestres de 2004 et 2005, les effectifs en Europe ont diminué de 735 employés, représentant environ 13,0 % de sa main-d'œuvre totale.

En Amérique latine, les revenus ont augmenté de 20,8 % par rapport au troisième trimestre 2004 pour se chiffrer à 54,4 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 de la hausse des prix. La direction de la filiale a 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 exprimés en devises locales étaient stables dans toutes les régions, à l'exception de l'Argentine où ils ont affiché une hausse. Les volumes ont connu une baisse de 12,6 %, surtout en raison de diminutions au Pérou, en Colombie et au Brésil. Les marges bénéficiaires se sont accrues en raison des économies découlant de l'amélioration de l'efficacité et des réductions de coûts.

Au troisième trimestre 2005, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation ont été négatifs de 80,1 millions de dollars US, contre 0,1 million US pour la période correspondante de 2004 (*voir le tableau 1*). L'écart défavorable de 80,0 millions de dollars US découle de la baisse du bénéfice d'exploitation et de la hausse des acquisitions d'immobilisations en Amérique du Nord, attribuable à l'acquisition et à la relocalisation de nouveaux équipements visant principalement à améliorer l'efficacité.

**Tableau 1 : secteur Imprimerie****Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation**

(en millions de dollars U.S.)

|   | Trois mois arrêtés les 30 septembre |                 | Neuf mois arrêtés les 30 septembre |                  |
|---|-------------------------------------|-----------------|------------------------------------|------------------|
|   | 2005                                | 2004            | 2005                               | 2004             |
| Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant ce qui suit | 129,3 \$                            | 160,3 \$        | 370,6 \$                           | 439,3 \$         |
| Variation nette des actifs et passifs d'exploitation                          | (122,8)                             | (118,9)         | (179,4)                            | (332,4)          |
| Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation                   | 6,5                                 | 41,4            | 191,2                              | 106,9            |
| Dividendes sur les actions privilégiées                                       | (2,4)                               | (5,9)           | (27,0)                             | (26,1)           |
| Acquisitions d'immobilisations  | (88,5)                              | (35,9)          | (216,9)                            | (100,8)          |
| Produit de l'aliénation d'éléments d'actif                                    | 4,3                                 | 0,3             | 9,5                                | 1,7              |
| <b>Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation</b>                        | <b>(80,1) \$</b>                    | <b>(0,1) \$</b> | <b>(43,2) \$</b>                   | <b>(18,3) \$</b> |

Pour les neuf premiers mois de 2005, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 4,62 milliards de dollars US, en hausse de 102,5 millions US (2,3 %) par rapport à l'exercice précédent. La hausse s'explique principalement par l'incidence favorable liée à la conversion de devises autres que le dollar U.S. Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 501,2 millions de dollars US, contre 551,4 millions US pour la même période de 2004, en baisse de 50,2 millions US (-9,1 %). Cette diminution s'explique essentiellement par la baisse de la marge bénéficiaire brute attribuable aux pressions continues sur les prix, par la baisse des volumes dans certains groupes d'affaires, par la hausse des coûts d'énergie et par la comptabilisation de charges spécifiques supérieures en 2005 en comparaison avec 2004.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World pour les trois premiers trimestres de 2005 se sont établis à 5,65 milliards de dollars, en baisse de 352,5 millions (-5,9 %), dû principalement à l'impact de la conversion en dollars canadiens des résultats de la filiale. Le bénéfice d'exploitation a totalisé 612,6 millions de dollars, en baisse de 120,0 millions (-16,4 %) par rapport à la même période de 2004. La baisse du bénéfice d'exploitation exprimé en dollars U.S. a été accentuée par l'effet de la conversion des devises en dollars canadiens.

Au cours du quatrième trimestre 2005, Quebecor World complètera le test de dépréciation annuel de l'écart d'acquisition.

Le 10 mai 2005, Quebecor World a déposé un programme de rachat d'actions pour annulation 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 détenues dans le public. Les rachats sont effectués sur le marché libre sur une période de 12 mois commençant le 13 mai 2005. Pour les périodes de trois mois et de neuf mois terminées le 30 septembre 2005, un total respectif de 106 000 et de 2 438 500 d'actions subalternes de Quebecor World ont été rachetées, pour des contreparties en espèces respectives de 2,5 et de 58,2 millions de dollars. Quebecor World n'a racheté aucune action subordonnée avec droit de vote depuis le 12 août 2005 et n'a pas l'intention d'en racheter d'autres dans les mois suivants.

Le taux de change moyen qui a été utilisé pour la conversion de Quebecor World est de 1,00\$ US pour 1,18 \$ canadien pour le troisième trimestre 2005 (1,00 \$US pour 1,30 \$ canadien en 2004) et de 1,00 \$US pour 1,22 \$ canadien pour les neuf premiers mois de 2005 (1,00 \$US pour 1,33 \$ canadien en 2004).

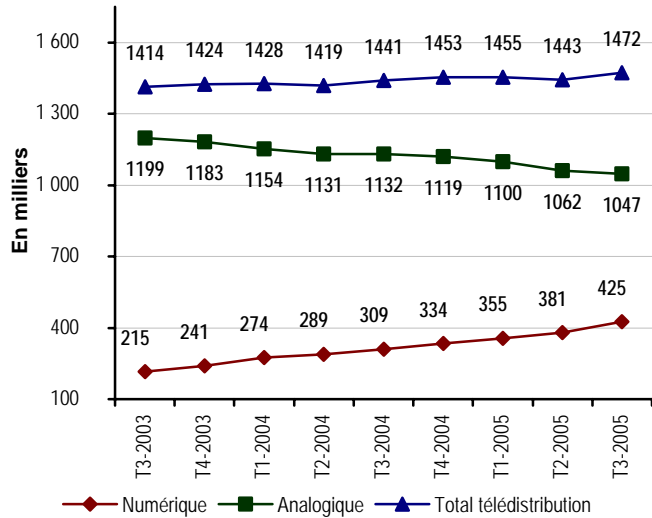
### **Secteur Câblodistribution**

Au troisième trimestre 2005, le secteur Câblodistribution a généré des revenus de 250,8 millions de dollars, contre 221,3 millions à la même période de 2004, soit une hausse de 29,5 millions (13,3 %).

Au cours du troisième trimestre 2005, le service *illico télé numérique* de Vidéotron a affiché des revenus de 50,1 millions de dollars, exclusion faite des services connexes, en hausse de 13,9 millions (38,4 %). Une fois de plus, la 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 155,1 millions de dollars, en hausse de 9,9 millions (6,7 %), 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 l'incidence favorable de l'introduction du service *illico sur demande* ainsi qu'à la hausse des revenus d'installation. Tous ces écarts favorables ont été contrebalancés partiellement par la diminution des revenus de location d'appareils et des autres revenus. À la fin du troisième trimestre 2005, le service *illico télé numérique* desservait 424 700 clients, en regard de 381 000 clients à la fin du mois de juin 2005, soit une augmentation trimestrielle de 43 700 clients. Il s'agit de la plus forte croissance trimestrielle enregistrée par ce service depuis son lancement en février 1999. Entre les troisièmes trimestres 2004 et 2005, la hausse s'est établie à 115 700 clients, pour une croissance de 37,4 % (voir le tableau 2).

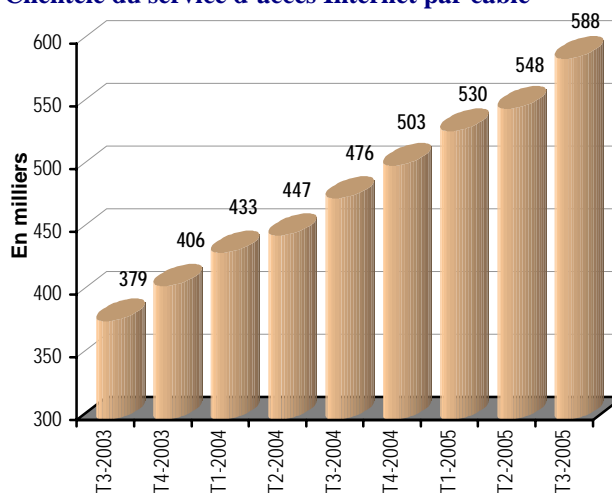
Pour sa part, le service de télédistribution analogique de Vidéotron a subi des diminutions de 15 100 clients au troisième trimestre 2005 et de 85 200 clients sur une période d'un an. Au total, la clientèle de l'ensemble des services de télédistribution de Vidéotron a augmenté de 28 600 clients au troisième trimestre 2005 et de 30 500 clients pour la période de 12 mois terminée le 30 septembre 2005 (voir le tableau 2). Notons que cette progression de 28 600 clients sur une période de trois mois constitue la meilleure performance de croissance nette trimestrielle de clientèle aux services de télédistribution depuis les cinq dernières années. À la fin du troisième trimestre 2005, le taux de pénétration au service *illico télé numérique* s'élevait à 28,9 %, en regard de 21,4 % 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**



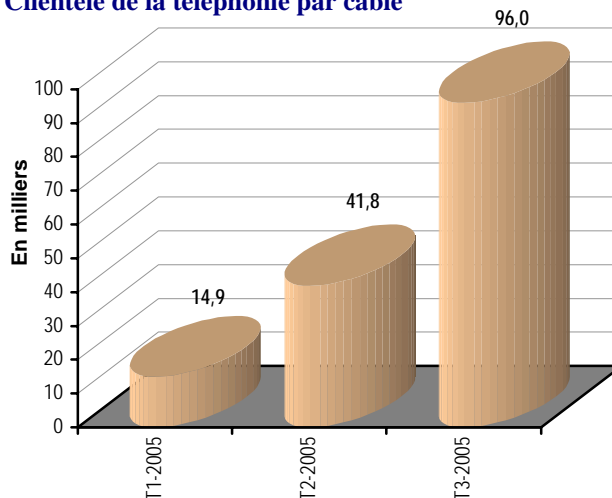
Les services d'accès Internet de Vidéotron ont de nouveau connu une croissance au troisième trimestre 2005. Les revenus tirés de ces services se sont établis à 68,3 millions de dollars, soit une augmentation de 11,7 millions (20,7 %) par rapport à la même période de 2004. Cet écart favorable s'explique essentiellement par l'augmentation de la clientèle. Ainsi, le nombre de clients au service d'accès Internet par câble se chiffrait à 587 700 à la fin du troisième trimestre 2005, en hausse de 39 700 clients (7,2 %) par rapport au trimestre précédent et de 111 500 clients (23,4 %) par rapport à la même date de l'année précédente (voir le tableau 3). Mentionnons que cette hausse de 39 700 clients constitue la plus forte croissance trimestrielle enregistrée depuis le lancement du service en 1998.

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



Le service de téléphonie IP de Vidéotron a été officiellement lancé au début de 2005. La clientèle à ce service a enregistré une progression importante au cours des neuf premiers mois de 2005, passant de 14 900 clients à la fin du premier trimestre à 41 800 clients à la fin du deuxième trimestre et à 96 000 clients au 30 septembre 2005 (voir le tableau 4). La clientèle à ce service s'est donc accrue de 54 200 clients au cours des trois derniers mois. Les revenus générés par ce service ont totalisé 6,1 millions de dollars au troisième trimestre 2005 et 8,9 millions pour les neuf premiers mois de l'année.

**Tableau 4**  
**Clientèle de la téléphonie par câble**



Au troisième trimestre 2005, le revenu mensuel net moyen par client de Vidéotron a augmenté pour s'établir à 52,55 \$, contre 47,06 \$ un an plus tôt, soit une hausse de 5,49 \$ (11,7 %).

Pour sa part, Le SuperClub Vidéotron a enregistré des revenus de 12,1 millions de dollars au troisième trimestre 2005, en baisse de 0,3 million (-2,2 %). Cette diminution s'explique surtout par la baisse des revenus de location, partiellement compensée par l'incidence favorable de l'acquisition de Jumbo Entertainment Inc. (« Jumbo Entertainment »), réalisée en juillet 2004, et

par les revenus provenant de l'ouverture de deux nouveaux magasins dans ce groupe en avril 2005.

Au total, le secteur Câblodistribution a généré un bénéfice d'exploitation de 95,0 millions de dollars au troisième trimestre 2005, comparativement à 89,7 millions pour la même période de 2004, en hausse de 5,3 millions (5,9 %).

Cette augmentation est surtout attribuable à la croissance de la clientèle et à la rentabilité accrue des services de Vidéotron, occasionnée entre autres par la hausse de certains tarifs. Ces facteurs favorables ont contrebalancé l'impact défavorable sur la rentabilité de la hausse des coûts des subventions pour équipements accordées aux clients et de l'augmentation de certains frais d'exploitation, dont les frais de main-d'œuvre.

Au troisième trimestre 2005, Le SuperClub Vidéotron a généré un bénéfice d'exploitation de 2,9 millions de dollars, en baisse de 0,4 million (-12,4 %), qui s'explique principalement par la diminution des revenus.

Exprimée en pourcentage, la marge du bénéfice d'exploitation pour l'ensemble des activités du secteur Câblodistribution a atteint 37,9 % au troisième trimestre 2005, contre 40,5 % un an plus tôt.

Pour les neuf premiers mois de 2005, le secteur Câblodistribution a généré des revenus de 724,0 millions de dollars, contre 640,4 millions pour la même période de 2004, soit une hausse de 83,6 millions (13,1 %). Le secteur a enregistré un bénéfice d'exploitation totalisant 282,1 millions de dollars, en hausse de 28,6 millions (11,3 %). La progression des revenus et du bénéfice d'exploitation est principalement attribuable aux facteurs cités ci-dessus dans l'analyse des résultats du troisième trimestre. Dans le cas du bénéfice d'exploitation, l'écart favorable au cumulatif s'explique aussi par la baisse du coût des subventions pour équipements accordées aux clients. Pour l'ensemble de ses activités, le secteur a dégagé une marge bénéficiaire de 39,0 % pour les neuf premiers mois de 2005, contre 39,6 % pour la même période de 2004.

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, par exemple 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 5 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 5 : secteur Câblodistribution****Bénéfice d'exploitation**

(en millions de dollars canadiens)

|  | Trois mois arrêtés les 30 septembre |                | Neuf mois arrêtés les 30 septembre |                 |
|--|-------------------------------------|----------------|------------------------------------|-----------------|
|  | 2005                                | 2004           | 2005                               | 2004            |
| Bénéfice d'exploitation avant le coût des subventions pour équipements accordées aux clients | 106,5 \$                            | 95,6 \$        | 306,6 \$                           | 279,3 \$        |
| Coût des subventions pour équipements accordées aux clients                                  | (11,5)                              | (5,9)          | (24,5)                             | (25,8)          |
| <b>Bénéfice d'exploitation</b>   | <b>95,0 \$</b>                      | <b>89,7 \$</b> | <b>282,1 \$</b>                    | <b>253,5 \$</b> |

Au troisième trimestre 2005, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation du secteur Câblodistribution se sont établis à 35,0 millions de dollars, comparativement à 57,5 millions au même trimestre de 2004, soit un écart négatif de 22,5 millions (*voir le tableau 6*), qui s'explique principalement par l'augmentation de 26,3 millions des acquisitions d'immobilisations attribuables aux investissements dans le réseau. Pour les neuf premiers mois de 2005, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation se sont élevés à 103,3 millions de dollars, contre 94,1 millions un an plus tôt, soit une hausse de 9,2 millions. La hausse de 50,0 millions de dollars des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies a été compensée en bonne partie par une augmentation de 40,8 millions des acquisitions d'immobilisations associées aux investissements dans le réseau.

**Tableau 6 : secteur Câblodistribution****Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation**

(en millions de dollars canadiens)

|   | Trois mois arrêtés les 30 septembre |                | Neuf mois arrêtés les 30 septembre |                |
|---|-------------------------------------|----------------|------------------------------------|----------------|
|   | 2005                                | 2004           | 2005                               | 2004           |
| Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit | 81,7 \$                             | 79,4 \$        | 238,2 \$                           | 224,7 \$       |
| Variation nette des actifs et passifs d'exploitation                                      | 12,3                                | 11,1           | (1,4)                              | (37,9)         |
| Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies                   | 94,0                                | 90,5           | 236,8                              | 186,8          |
| Acquisitions d'immobilisations  | (59,5)                              | (33,2)         | (134,5)                            | (93,7)         |
| Produit de l'aliénation d'éléments d'actif  | 0,5                                 | 0,2            | 1,0                                | 1,0            |
| <b>Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation</b>                                    | <b>35,0 \$</b>                      | <b>57,5 \$</b> | <b>103,3 \$</b>                    | <b>94,1 \$</b> |

Au troisième trimestre, le déploiement du service de téléphonie résidentielle par câble de Vidéotron s'est poursuivi dans la région de Québec, le 11 juillet 2005, et sur l'île de Montréal, le 17 août 2005. Le service de téléphonie résidentielle de Vidéotron est maintenant disponible aux consommateurs de Montréal, de Québec, de Laval et de la Rive-Sud.

Le 20 septembre 2005, Vidéotron a annoncé la conclusion d'une entente stratégique avec Rogers Sans-fil, une filiale de Rogers Communications, qui permettra à Vidéotron d'offrir à sa clientèle, au cours du premier semestre 2006, un service de téléphonie sans-fil. Le lancement d'un service de téléphonie sans-fil propre à Vidéotron permettra de répondre au désir des consommateurs de regrouper dans un guichet unique l'ensemble de leurs services de téléphonie (avec et sans-fil), de télédistribution et d'accès Internet.

### **Secteur Journaux**

Au troisième trimestre 2005, les revenus du secteur Journaux se sont chiffrés à 220,7 millions de dollars, contre 207,5 millions pour la période correspondante de 2004, soit une progression de 13,2 millions (6,4 %). Les revenus publicitaires ont augmenté de 8,0 % dû principalement à la hausse des volumes totaux. Par ailleurs, les revenus d'imprimerie commerciale et de distribution se sont accrus, tandis que les revenus de tirage ont connu une baisse de 0,6 %. Les revenus des quotidiens urbains ont augmenté de 8,4 millions de dollars (5,5 %), dont 2,8 millions provenant des quotidiens gratuits *24 heures Montréal Métropolitain*<sup>MC</sup> et *24 Hours*<sup>TM</sup>, à Toronto et à Vancouver, tandis que les revenus des journaux régionaux ont affiché une hausse de 6,8 millions (10,7 %).

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 49,5 millions de dollars au troisième trimestre 2005, contre 51,0 millions pour la période correspondante de 2004, en baisse de 1,5 million (-2,9 %). Le bénéfice d'exploitation des quotidiens urbains (exclusion faite des quotidiens gratuits) a diminué de 3,0 millions de dollars (-7,0 %). La hausse des revenus n'a pu compenser en totalité l'augmentation des frais d'exploitation, dont les coûts de main-d'œuvre, de distribution, de promotion et de marketing. Pour leur part, les journaux régionaux ont vu leur bénéfice d'exploitation progresser de 2,2 millions de dollars (16,3 %), surtout en raison de l'augmentation des revenus. La perte d'exploitation des quotidiens gratuits a augmenté de 2,0 millions de dollars entre les troisièmes trimestres 2004 et 2005, ce qui s'explique principalement par le lancement de la publication à Vancouver en 2005 et l'augmentation des tirages. Mentionnons que les revenus des quotidiens gratuits ont augmenté de 1,2 million de dollars entre les deuxième et troisième trimestres 2005, tandis que les tirages se sont accrus de 27 000 copies.

Pour les neuf premiers mois de 2005, les revenus du secteur Journaux se sont chiffrés à 672,8 millions de dollars, contre 640,9 millions en 2004, soit une progression de 31,9 millions (5,0 %), qui s'explique essentiellement par les mêmes facteurs cités dans l'analyse des résultats du troisième trimestre, compensé en partie par une baisse des revenus de tirage plus accentuée au cours des deux premiers trimestres de 2005. Le bénéfice d'exploitation a totalisé 152,9 millions de dollars pendant les neuf premiers mois de 2005, contre 155,6 millions à la période

correspondante de 2004, en baisse de 2,7 millions (-1,7 %). Tout comme au troisième trimestre, l'augmentation des revenus n'a pu compenser en totalité la progression de certains frais d'exploitation.

Pour le troisième trimestre 2005, le secteur Journaux a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 14,2 millions de dollars, contre 44,3 millions pour la même période de 2004, soit une diminution de 30,1 millions (voir le tableau 7). Cette baisse s'explique essentiellement par une augmentation des acquisitions d'immobilisations attribuable aux paiements progressifs suite à l'achat de six nouvelles presses destinées à l'impression du *Journal de Montréal*, du *Toronto Sun* et du *London Free Press*. Pour les neuf premiers mois de 2005, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation se sont élevés à 79,2 millions de dollars, contre 100,5 millions en 2004, soit une diminution de 21,3 millions. La hausse des acquisitions d'immobilisations a été compensée en partie par un écart favorable dans la variation des actifs et passifs d'exploitation.

**Tableau 7 : secteur Journaux**

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

(en millions de dollars canadiens)

|   | Trois mois arrêtés<br>les 30 septembre |                | Neuf mois arrêtés<br>les 30 septembre |                 |
|---|--|----------------|---------------------------------------|-----------------|
|   | 2005                                   | 2004           | 2005                                  | 2004            |
| Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit | 39,7 \$                                | 43,2 \$        | 124,5 \$                              | 127,3 \$        |
| Variation nette des actifs et passifs d'exploitation                                      | 3,8                                    | 4,8            | (9,1)                                 | (15,0)          |
| Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies                   | 43,5                                   | 48,0           | 115,4                                 | 112,3           |
| Acquisitions d'immobilisations  | (29,3)                                 | (3,9)          | (36,2)                                | (12,4)          |
| Produit de l'aliénation d'éléments d'actif  | -                                      | 0,2            | -                                     | 0,6             |
| <b>Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation</b>                                    | <b>14,2 \$</b>                         | <b>44,3 \$</b> | <b>79,2 \$</b>                        | <b>100,5 \$</b> |

Au troisième trimestre 2005, Quebecor Média a annoncé un investissement de plus de 110,0 millions de dollars dans la modernisation et la relocalisation de l'imprimerie du *Journal de Montréal*. L'investissement prévoit l'acquisition de trois nouvelles presses de marque Man Roland, ainsi que de nouveaux équipements d'expédition et d'encartage. La construction de l'imprimerie d'une superficie totale de 200 000 pieds carrés, dans la ville de Saint-Janvier-de-Mirabel, au nord de Montréal, a débuté le 9 septembre 2005 et devrait être finalisée au cours du printemps 2007. Cet investissement permettra au quotidien de se doter d'un équipement d'imprimerie à la fine pointe de la technologie.

Un autre investissement d'envergure a été annoncé au cours du trimestre. Une nouvelle imprimerie ultramoderne sera construite à Islington, dans la région de Toronto, au coût de 110,0 millions de dollars, et exploitée en coentreprise par Quebecor Média et Quebecor World. La nouvelle installation rendra possible la consolidation des actifs d'imprimerie de Quebecor en Ontario et le renforcement des propriétés de Quebecor Média à Toronto. En s'appuyant sur le modèle de convergence développé avec succès au Québec, l'objectif de Quebecor Média vise à réunir les actifs médiatiques ontariens en une voix convergente forte.

Ces deux nouveaux ateliers d'impression devraient être en pleine exploitation en 2007. Pour le moment, la direction n'a pas encore complété l'évaluation des impacts de ces projets sur les coûts associés aux réductions d'effectifs.

Un sondage de la firme NADbank® pour le printemps 2005 a confirmé les gains réalisés par *Le Journal de Montréal* face à la concurrence. Le lectorat du *Journal de Montréal* a augmenté de 5,2 % la semaine, de 6,4 % le samedi et de 13,8 % le dimanche, entre le printemps 2005 et l'année 2004. En outre, *Le Journal de Montréal* a accru son lectorat de 5,2 % auprès des gens dont le revenu familial excède 100 000 dollars et de 3,7 % auprès des diplômés universitaires.

### **Secteur Télédiffusion**

Les revenus du secteur Télédiffusion ont atteint 81,0 millions de dollars au troisième trimestre 2005, en hausse de 9,7 millions (13,6 %) par rapport aux 71,3 millions à la même période de 2004. Les revenus de diffusion ont augmenté de 9,6 millions de dollars (19,5 %), notamment grâce à la hausse des revenus de publicité, dont ceux provenant des chaînes LCN, Mystère et ARGENT et ceux de SUN TV, et à l'augmentation des revenus de production commerciale. Les revenus de distribution se sont accrus de 1,0 million de dollars, surtout en raison du succès du film *White Noise (Interférences)* en version française) en vidéo et du long métrage québécois *C.R.A.Z.Y.* en salle, compensés partiellement par une baisse des revenus de distribution provenant de la télévision. Par ailleurs, les revenus d'édition ont diminué de 0,7 million de dollars au troisième trimestre 2005, en raison de la baisse des ventes en kiosque, notamment pour les magazines hebdomadaires.

Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 4,8 millions de dollars, contre 12,9 millions au troisième trimestre 2004, soit un écart défavorable de 8,1 millions (-62,8 %). Le bénéfice d'exploitation des activités de diffusion a baissé de 4,4 millions de dollars au troisième trimestre, ce qui s'explique principalement par les pertes d'exploitation de la station SUN TV, acquise en décembre 2004, et celles attribuables au lancement des nouvelles chaînes spécialisées Mystère et ARGENT. Les activités de distribution ont généré un bénéfice d'exploitation de 0,7 million de dollars, contre une perte d'exploitation de 0,3 million en 2004, soit un écart favorable de 1,0 million. Cet écart favorable s'explique principalement par le succès remporté par les films *C.R.A.Z.Y.* et *White Noise*. Le bénéfice d'exploitation des activités d'édition a chuté de 4,6 millions de dollars au troisième trimestre 2005, surtout en raison d'investissements supérieurs dans les contenus, la publicité et le marketing des magazines hebdomadaires.

Pour les neuf premiers mois de l'exercice, les revenus du secteur Télédiffusion se sont élevés à 281,8 millions de dollars en 2005, en hausse de 30,2 millions (12,0 %), en raison de l'impact de l'ajout des résultats de SUN TV, de Mystère et d'ARGENT, mais aussi dû à la hausse des revenus de distribution. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 36,2 millions de dollars, en baisse de 18,8 millions (-34,2 %), ce qui s'explique, entre autres facteurs, par les pertes d'exploitation des nouvelles chaînes de télévision, par l'augmentation des coûts de programmation et par la hausse des coûts de contenu, de publicité et de promotion au sein des activités d'édition.

Au cours du troisième trimestre, Groupe TVA inc. (« Groupe TVA ») a adopté la dénomination sociale SUN TV pour sa station de télévision généraliste de Toronto acquise en décembre 2004 (auparavant Toronto 1). La nouvelle dénomination sociale témoigne des liens accrus qui uniront SUN TV aux propriétés de Quebecor Média dans le marché de Toronto, plus particulièrement le quotidien *The Toronto Sun*, le quotidien gratuit *24 Hours*<sup>TM</sup> et le portail *canoe.ca*.

Pour les périodes de trois mois et de neuf mois terminées le 30 septembre 2005, un total respectif de 3 449 199 et de 3 699 799 actions non votantes catégorie B de Groupe TVA ont été rachetées dans le cadre de son programme de rachat d'actions pour annulation et de son offre publique d'achat importante (*substantial issuer bid*) déposée le 19 mai 2005. Les contreparties en espèces ont été respectivement de 76,0 et de 81,2 millions de dollars. À la suite de ces rachats, la participation de Quebecor Média dans Groupe TVA s'est accrue de 5,5 %, passant de 39,7 % le 1<sup>er</sup> janvier 2005 à 45,2 % au 30 septembre 2005.

### **Secteur Loisir et divertissement**

Au troisième trimestre 2005, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 65,9 millions de dollars, contre 61,7 millions pour la même période de 2004, en hausse de 4,2 millions (6,8 %).

Les revenus de Groupe Archambault ont augmenté de 3,7 millions de dollars au troisième trimestre 2005 par rapport à l'année précédente. Les ventes au détail se sont accrues de 12,7 % surtout en raison de l'augmentation des ventes de livres et de vidéos, jumelée à l'impact de l'ajout en 2005 d'un nouveau magasin à Gatineau, au Québec. Les revenus de distribution ont augmenté de 2,8 %, notamment grâce à l'ajout des résultats de Musicor France. Les revenus du secteur Livres ont augmenté de 0,8 million de dollars au troisième trimestre 2005. Cet écart favorable s'explique par la hausse des ventes des éditeurs regroupés dans Éditions Quebecor Média qui a plus que compensé l'écart défavorable occasionné par le devancement au deuxième trimestre de certaines ventes dans Les Éditions CEC inc. (« Les Éditions CEC ») qui, historiquement, sont réalisées au troisième trimestre.

Le bénéfice d'exploitation du secteur Loisir et divertissement est demeuré stable à 10,5 millions de dollars au troisième trimestre 2005. Le bénéfice d'exploitation du secteur Livres a augmenté

de 0,2 million. L'augmentation des revenus a plus que compensé l'écart défavorable causé par le devancement de certaines ventes dans Les Éditions CEC. Au sein de Groupe Archambault, le bénéfice d'exploitation a diminué de 0,3 million de dollars. La hausse de certains frais d'exploitation a plus que compensé l'impact de l'augmentation des ventes au détail dans les magasins.

Pour les neuf premiers mois de 2005, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 167,7 millions de dollars, contre 160,7 millions lors de la même période de 2004, en hausse de 7,0 millions (4,4 %). Le secteur Livres a généré des revenus en hausse de 14,1 %, attribuable à la bonne performance de l'ensemble des maisons d'édition. Les revenus de Groupe Archambault ont augmenté de 1,9 % par rapport à l'année précédente. La hausse des ventes au détail, provenant des ventes de livres et vidéos et de l'ajout d'un magasin, a été compensée par la baisse des revenus de distribution attribuable au retard dans la mise en marché et la vente de disques de certains artistes. Le bénéfice d'exploitation du secteur s'est établi à 15,4 millions de dollars, soit une progression de 0,8 million (5,5 %). Cette hausse provient principalement des revenus additionnels dans le secteur Livres, compensée en partie par un retard dans les revenus de distribution de Groupe Archambault.

En septembre 2005, Quebecor Média a conclu une entente visant l'acquisition de Sogides, un important groupe d'édition, de diffusion et de distribution de livres au Québec. L'entreprise regroupe Les Éditions de l'Homme, Le Jour, Utilis, Les Presses Libres et Groupe Ville-Marie Littérature (qui comprend L'Hexagone, VLB Éditeur et Typo), en plus d'une filiale de distribution, Les Messageries A.D.P., qui distribue plus de 110 éditeurs québécois et étrangers. Cette acquisition permettra à Quebecor Média d'offrir un éventail plus complet de livres québécois, en plus de favoriser le rayonnement des auteurs québécois en Europe, grâce au réseau développé par Sogides sur ce continent. La clôture de la transaction demeure assujettie à certaines conditions, dont l'approbation des autorités réglementaires.

De plus, en octobre 2005, Groupe Archambault a procédé à l'ouverture d'un magasin de ventes au détail de produits culturels et de divertissement à Boucherville, sur la rive sud de Montréal. Ce nouveau point de vente, d'une superficie de 18 000 pieds carrés, est le quatorzième magasin du réseau de Groupe Archambault.

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

Les revenus du secteur Télécommunications d'affaires ont totalisé 25,0 millions de dollars au troisième trimestre 2005, en hausse de 3,5 millions (16,3 %). Cette progression s'explique surtout par la hausse de 3,2 millions de dollars des revenus de téléphonie, découlant essentiellement de l'offre du service téléphonie IP par Vidéotron depuis janvier 2005.

Au troisième trimestre 2005, le bénéfice d'exploitation du secteur s'est établi à 7,0 millions de dollars, contre 4,2 millions un an auparavant, soit une progression de 2,8 millions (66,7 %). Les revenus supplémentaires provenant de la téléphonie résidentielle et le contrat d'impartition

obtenu en juillet 2004 pour le compte de Quebecor World ont eu un impact positif sur l'amélioration de la rentabilité d'exploitation du secteur.

Pour les neuf premiers mois de l'exercice 2005, les revenus de Vidéotron Télécom ltée (« Vidéotron Télécom ») ont augmenté de 16,6 millions de dollars (29,6 %) pour totaliser 72,7 millions. Cette augmentation provient de la hausse de 6,5 millions de dollars des revenus de téléphonie, de la progression de 6,2 millions des revenus d'hébergement et de gestion des serveurs, attribuable au contrat d'impartition pour Quebecor World, de même que des hausses de revenus de 2,1 millions pour les solutions réseau et de 1,1 million pour le secteur Internet Portails. Le bénéfice d'exploitation a atteint 20,7 millions de dollars en 2005, contre 11,3 millions en 2004, soit une hausse de 9,4 millions (83,2 %) attribuable principalement à la croissance des revenus.

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

Les revenus du secteur Technologies et communications interactives se sont chiffrés à 15,6 millions de dollars au troisième trimestre 2005, contre 12,2 millions pour la période correspondante de 2004, soit une augmentation de 3,4 millions (27,9 %). Cette progression s'explique par le recrutement de nouveaux clients dans le marché gouvernemental, ainsi qu'en Amérique du Nord et en Europe.

Le bénéfice d'exploitation du secteur a plus que doublé pour établir à 0,9 million de dollars au troisième trimestre 2005, comparativement à 0,4 million un an auparavant. Cette augmentation provient principalement de la croissance des revenus attribuable aux nouveaux clients et de la hausse de la rentabilité qui ont plus que compensé la hausse de certains frais d'exploitation.

Pour les trois premiers trimestres de 2005, les revenus du secteur Technologies et communications interactives se sont chiffrés à 48,9 millions de dollars, contre 37,2 millions lors de la même période de 2004, soit une hausse de 11,7 millions (31,5 %). Le bénéfice d'exploitation du secteur s'est établi à 3,1 millions de dollars en 2005, par rapport à 1,5 million en 2004, soit une augmentation de 1,6 million (106,7 %). Les facteurs décrits dans l'analyse du troisième trimestre expliquent également les écarts pour la période des neuf premiers mois de 2005, auquel il faut ajouter l'apport de l'acquisition de Ant Farm Interactive LLC (« Ant Farm Interactive »), à Atlanta, réalisée en avril 2004.

Le 28 septembre 2005, Nurun a signé une lettre d'intention en vue d'acquérir China Interactive, une société de marketing interactif en Chine. L'acquisition élargira la gamme de services offerts aux clients internationaux de Nurun en Asie, en plus d'ouvrir la voie à de nouvelles occasions d'affaires.

En février 2005, Nurun a déposé une offre publique de rachat d'actions dans le cours normal des activités dans le but de racheter, pour annulation, entre le 1<sup>er</sup> mars 2005 et le 28 février 2006, jusqu'à concurrence de 1 665 883 actions ordinaires sur le marché libre, représentant environ 5 %

des actions émises et en circulation. Au cours des périodes de trois mois et de neuf mois terminées le 30 septembre 2005, un total respectif de 55 900 et de 377 600 actions ordinaires ont été rachetées pour des contreparties en espèces de 0,2 et de 0,8 million de dollars. À la suite de ces rachats, la participation de Quebecor Média dans Nurun s'est accrue de 0,6 %, passant de 57,3 % le 1<sup>er</sup> janvier 2005 à 57,9 % au 30 septembre 2005.

En mars 2005, 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.

En mai 2005, Nurun a versé un montant de 1,3 million de dollars à titre de paiement dans le cadre de l'acquisition de Ant Farm Interactive en 2004, en raison de l'atteinte de certains objectifs de performance.

### **Secteur Internet – Portails**

Pour le troisième trimestre 2005, les revenus de Canoë inc. (« Canoë ») ont totalisé 12,1 millions de dollars, comparativement à 8,0 millions en 2004, soit une hausse de 4,1 millions (51,3 %). Les revenus de la division de services–conseils Progisia Informatique ont doublé au troisième trimestre 2005, hausse en partie attribuable aux travaux réalisés pour différentes filiales de Quebecor Média. Les revenus des portails généralistes se sont accrus de 59,2 %, surtout grâce à la bonne performance des ventes de publicité et des autres revenus, dont ceux liés à la création de sites. Les revenus des portails spécialisés ont progressé de 20,8 %, principalement en raison de la croissance des revenus de *jobboom.com*.

Le bénéfice d'exploitation de Canoë s'est élevé à 2,3 millions de dollars, contre 1,2 million au troisième trimestre 2004, soit une hausse de 1,1 million (91,7 %). Cet écart favorable s'explique principalement par la croissance des revenus.

Pour la période des neuf premiers mois de 2005, les revenus de Canoë ont totalisé 35,6 millions de dollars, contre 24,1 millions en 2004, en hausse de 11,5 millions (47,7 %). Le bénéfice d'exploitation a plus que doublé pour se chiffrer à 6,7 millions de dollars en 2005, par rapport à 3,3 millions en 2004, surtout en raison de la hausse des revenus.

Au troisième trimestre 2005, Canoë a implanté et mis en ligne le site de la troisième saison de *Star Académie*, la populaire émission de télévision diffusée à l'antenne du Réseau TVA. En outre,

Canoë a procédé à la mise en ligne d'autres services à valeur ajoutée et à l'enrichissement de ses contenus, tant pour ses portails généralistes que spécialisés.

## **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 variation de la juste valeur des débentures échangeables, le gain net ou la perte nette sur refinancement de dettes, les gains ou pertes sur vente d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'autres éléments d'actif 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. Le tableau 8 fournit la conciliation du bénéfice d'exploitation avec la mesure comptable la plus proche calculée suivant les principes comptables généralement reconnus.

**Tableau 8****Conciliation entre le bénéfice avant impôts et le bénéfice d'exploitation présenté dans ce rapport****(en millions de dollars)**

|   | Trois mois arrêtés<br>les 30 septembre |                 | Neuf mois arrêtés<br>les 30 septembre |                   |
|---|--|-----------------|---------------------------------------|-------------------|
|   | 2005                                   | 2004            | 2005                                  | 2004              |
| Bénéfice (perte) avant impôts   | 67,4 \$                                | 146,8 \$        | 219,5 \$                              | 276,8 \$          |
| Amortissement   | 146,5                                  | 156,9           | 450,6                                 | 484,4             |
| Frais financiers  | 114,7                                  | 114,0           | 352,8                                 | 386,2             |
| Provision pour rationalisation des activités d'exploitation et autres charges spéciales | 20,3                                   | 18,8            | 100,0                                 | 92,6              |
| Gain sur variation de la juste valeur des débetures échangeables                        | (27,5)                                 | (15,0)          | (50,0)                                | (15,0)            |
| Perte sur refinancement de dettes   | 60,0                                   | -               | 60,0                                  | 2,6               |
| Gain sur disposition d'entreprises et d'autres éléments d'actif                         | -                                      | -               | (0,1)                                 | (1,3)             |
| <b>Bénéfice d'exploitation</b>  | <b>381,4 \$</b>                        | <b>421,5 \$</b> | <b>1 132,8 \$</b>                     | <b>1 226,3 \$</b> |

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. Lorsque le calcul des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation est utilisé dans ce rapport de gestion, un tableau est présenté pour fournir la conciliation de cette mesure avec la mesure comptable la plus proche calculée suivant les principes comptables généralement reconnus.

**FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE****Exploitation**

Au troisième trimestre 2005, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 109,6 millions de dollars, contre 133,5 millions pour la période

correspondante de 2004, soit un écart défavorable de 23,9 millions. Cet écart découle principalement de la baisse du bénéfice d'exploitation de Quebecor World.

Pour les neuf premiers mois de 2005, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies ont atteint 423,9 millions de dollars, contre 336,7 millions pour la période correspondante de 2004, soit une augmentation de 87,2 millions qui s'explique principalement par un investissement moindre dans les actifs et passifs d'exploitation de Quebecor World, compensé par l'impact de la baisse du bénéfice d'exploitation de cette filiale.

À la fin du troisième trimestre 2005, le fonds de roulement était de 83,8 millions de dollars, contre 53,9 millions à la fin du même trimestre de 2004, soit un écart favorable de 29,9 millions. Cet écart est principalement attribuable à la baisse de la tranche à court terme de la dette à long terme, par suite du refinancement réalisé en novembre 2004 dans Vidéotron, compensé en partie par la diminution des comptes clients essentiellement attribuable à un plus haut niveau de titrisation. La Compagnie a maximisé l'utilisation de son programme de titrisation de ses comptes clients puisque les frais liés à ce programme sont relativement bas comparés aux frais liés à la facilité de crédit.

## **Financement**

Au cours des trois premiers trimestres de 2005, la dette consolidée de Quebecor a diminué de 13,0 millions de dollars, exclusion faite du montant additionnel à payer à The Carlyle Group, des débentures échangeables et des débentures convertibles.

Au cours des neuf premiers mois de 2005, la dette consolidée (exclusion faite du montant additionnel à payer) de Quebecor Média a diminué de 15,0 millions de dollars. Au cours du trimestre, Vidéotron a effectué un placement privé de billets de premier rang pour un produit net de 205,1 millions de dollars. Ces nouveaux emprunts ont servi principalement à financer le rachat des billets de premier rang de la filiale CF Cable TV, d'une valeur aux livres de 93,1 millions de dollars et une portion du rachat par Quebecor Média de ses billets de premier rang et de ses billets à escompte de premier rang d'une valeur aux livres de 167,7 millions. Par ailleurs, Groupe TVA a utilisé son crédit rotatif pour un montant de 72,5 millions de dollars afin de financer le rachat de ses actions. La hausse nette de la dette occasionnée par les transactions décrites précédemment et l'impact de l'amortissement des escomptes ont été cependant plus que compensés par l'impact favorable du taux de change sur la dette libellée en devises étrangères. Mentionnons toutefois que la baisse de la dette liée à l'évolution du taux de change a été contrebalancée par une hausse équivalente de la valeur des accords de crédit croisés comptabilisés dans les autres éléments de passif.

Au cours du troisième trimestre 2005, la Compagnie a effectué des emprunts nets de 15,0 millions de dollars sous forme d'avances par voie du crédit rotatif consenties à la Compagnie.

En raison de l'augmentation de la juste valeur négative de certains accords de crédit croisés au cours des neuf premiers mois de 2005, Quebecor Média a dû procéder à des paiements devancés

totalisant 75,9 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 diminué de 11,9 millions de dollars durant les neuf premiers mois de 2005, exclusion faite des débentures convertibles. Au cours des trois premiers trimestres de 2005, la filiale a procédé à des emprunts nets sur ses facilités bancaires renouvelables totalisant 50,7 millions de dollars US. Ces emprunts ont été compensés en partie par l'impact favorable de la conversion de la dette de cette filiale en dollars canadiens.

Au cours du deuxième trimestre, Groupe TVA a amendé sa convention de crédit relativement à son emprunt à terme rotatif. L'échéance a été prolongée au 15 juin 2010 et le crédit rotatif a été augmenté de 65,0 millions à 160,0 millions de dollars. Le nouveau taux d'intérêt est basé sur le taux des acceptations bancaires, majoré d'une prime établie en fonction du ratio de la dette totale sur le bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement et autres items.

Le 15 juillet 2005, Vidéotron a procédé au rachat des billets de premier rang portant intérêt à 9 1/8 % et échéant en 2007 de sa filiale CF Cable TV pour une contrepartie en espèces de 99,3 millions de dollars. À la suite de cette transaction, Vidéotron a inscrit au troisième trimestre 2005 un gain sur règlement de dette de 0,8 million de dollars. Cette transaction a été financée à l'aide de liquidités et de l'emprunt à terme rotatif de Vidéotron.

Le 19 juillet 2005, Quebecor Média a procédé au rachat d'un montant de 128,2 millions de dollars US en capital de ses billets de premier rang et de 12,1 millions US en capital à échéance de ses billets à escompte de premier rang, qui portent intérêt à 11,125 % et 13,750 % respectivement, selon les termes des offres déposées le 20 juin 2005. La Compagnie a déboursé une contrepartie en espèces de 215,3 millions de dollars pour le rachat des billets, y compris la prime au rachat et les déboursés pour le règlement des accords de crédit croisés. En conséquence, Quebecor Média a inscrit une perte sur règlement de dette de 60,8 millions de dollars au troisième trimestre 2005, comprenant l'excédent des déboursés sur les valeurs aux livres des billets et des accords de crédit croisés et la radiation des frais financiers reportés. Ces transactions ont été financées à l'aide des liquidités et des crédits bancaires disponibles au sein de Quebecor Média. Ce refinancement permet à Quebecor Média et ses filiales de bénéficier de taux d'intérêts plus avantageux.

Le 16 septembre 2005, Vidéotron a complété avec succès son placement privé de billets de premier rang portant intérêt à 6 3/8 % d'un capital global de 175,0 millions de dollars US et venant à échéance au 15 décembre 2015. Ces notes ont été émises à escompte (99,5 %) et à un taux d'intérêt effectif de 6,44 %. Le produit net tiré de la vente des billets de premier rang totalise 174,1 millions de dollars US (205,1 millions de dollars), excluant les frais d'émission de 3,8 millions de dollars, a servi à rembourser une dette de 79,0 millions de dollars aux termes de la facilité de crédit rotative garantie de Vidéotron, soit le montant total de la dette impayée aux termes de cette facilité, ainsi qu'à verser un dividende de 100,0 millions de dollars à

Quebecor Média. Dans le cadre de ce financement, Vidéotron s'est engagée à échanger les billets émis par voie de placement privé contre des billets enregistrés auprès de la Securities and Exchange Commission. Vidéotron prévoit compléter cet échange au cours du quatrième trimestre 2005. Les billets inscrits auront des termes et conditions similaires à tous égards importants aux billets émis par voie de placement privé.

Les billets de premier rang de Quebecor World portant un taux de 7,2 % d'un montant en capital de 250,0 millions de dollars US viendront à échéance en mars 2006. Quebecor World entend rembourser les billets de premier rang à même sa facilité bancaire à long terme renouvelable ou à d'autres sources de financement à long terme disponibles à ce moment. En conséquence, ces billets n'ont pas été inclus dans la tranche à court terme de la dette à long terme. À compter du 15 mars 2006, les actions privilégiées rachetables de premier rang série 4 de Quebecor World sont rachetables au gré de Quebecor World au prix de 25,00 \$ par action ou, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation, pourront être converties en actions de participation de Quebecor World. À compter du 15 juin 2006, ces actions privilégiées pourront être converties, au gré du porteur, en actions de participation, sous réserve du droit de Quebecor World de racheter ces actions privilégiées en espèces ou de trouver d'autres acheteurs avant la date de conversion. Quebecor World entend racheter ces actions en mars 2006 à l'aide de sa facilité bancaire renouvelable à long terme.

Le 26 août 2005, l'agence de crédit Moody's a abaissé la cote de crédit de Quebecor World de Baa3 à Ba2. Le 8 septembre 2005, l'agence Standard & Poor's a abaissé la cote de crédit de Quebecor World de BBB- à BB+. Les frais financiers de certains emprunts ont augmenté à la suite de ces décisions.

### **Investissement**

Au troisième trimestre 2005, les acquisitions d'immobilisations et les acquisitions d'entreprises, y compris les rachats de participations minoritaires, ont totalisé 289,3 millions de dollars, contre 145,5 millions pour la période correspondante de 2004, soit une augmentation de 143,8 millions.

Les acquisitions d'immobilisations se sont établies à 210,0 millions de dollars au troisième trimestre 2005, en hausse de 108,6 millions par rapport au trimestre correspondant de 2004. Cette augmentation est principalement attribuable aux investissements réalisés par Quebecor World dans l'acquisition et la relocalisation de nouveaux équipements, dont de nouvelles presses visant surtout à améliorer son efficacité aux États-Unis et en Europe. Elle s'explique aussi par les paiements progressifs réalisés par Quebecor Média dans le cadre des contrats d'acquisition de six nouvelles presses destinées à l'impression du *Journal de Montréal*, du *Toronto Sun* et du *London Free Press*, de même que par les investissements de Vidéotron dans son réseau.

Les acquisitions d'entreprises (y compris les rachats des participations minoritaires) sont passées de 44,1 millions de dollars au troisième trimestre 2004 à 79,3 millions au même trimestre de 2005. Cette hausse s'explique surtout par l'augmentation des rachats d'actions dans

Groupe TVA, à la suite du rachat de 3 449 199 actions classe B sans droit de vote pour une contrepartie en espèce de 76,0 millions de dollars, conformément à l'offre publique d'achat importante (*substantial issuer bid*) déposée le 19 mai 2005. Au troisième trimestre 2005, dans le cadre de son programme de rachat d'actions pour annulation, Quebecor World a déboursé une somme totale de 2,5 millions de dollars. Rappelons qu'au troisième trimestre 2004 Quebecor Média avait procédé à la privatisation de Canoë, pour une contrepartie en espèces totale de 25,2 millions de dollars.

Pour les trois premiers trimestres de 2005, les acquisitions d'immobilisations et les acquisitions d'entreprises, y compris les rachats de participations minoritaires, ont totalisé 623,5 millions de dollars, contre 345,2 millions en 2004, soit une augmentation de 278,3 millions expliquée par les raisons invoquées pour le troisième trimestre.

### **Situation financière**

Au 30 septembre 2005, la Compagnie et ses filiales disposaient d'espèces, de quasi-espèces et de placements temporaires au montant total de 129,4 millions de dollars (y compris les montants en fiducie), qui étaient composés principalement de placements à court terme.

Au 30 septembre 2005, la dette consolidée totalisait 4,89 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, 2,20 milliards de dollars étaient attribuables à la dette à long terme de Quebecor World et 2,52 milliards à celle de Quebecor Média. La dette à long terme de Quebecor Média comprenait les dettes de 971,8 millions de dollars de Vidéotron, de 468,7 millions de Corporation Sun Media, de 107,5 millions de Groupe TVA ainsi que les billets de premier rang de 976,8 millions de Quebecor Média.

Le solde de 162,0 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 30 septembre 2005, les montants de titrisation des comptes clients de Quebecor World s'élevaient à 614,9 millions de dollars US, contre 785,5 millions US au 31 décembre 2004. Quebecor World a renouvelé et modifié son accord datant de 1999 visant la vente, sur une base renouvelable, et avec recours limité, d'une partie de ses comptes clients américains. Le programme de 510,0 millions de dollars US, renouvelable annuellement, a été prolongé jusqu'au 29 septembre 2006 avec une clause permettant de prolonger l'entente d'une année additionnelle. La modification de l'accord permet d'assouplir les obligations de divulgation de l'information auprès de l'acheteur.

De plus, Quebecor World a modifié son accord de titrisation de comptes clients canadiens. Aux termes de l'accord modifié, la filiale demeure tenue de maintenir une cote de premier ordre selon Dominion Bond Rating Service.

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 30 septembre 2005, la Compagnie respectait tous ses ratios financiers.

## **INFORMATIONS ADDITIONNELLES**

### **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 consolidés 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 30 septembre 2005, les paiements minimums exigibles en vertu des contrats à long terme pour les cinq prochaines années et par la suite s'élevaient à 545,4 millions de dollars.

Au cours de la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2005, la Compagnie a conclu des engagements à long terme visant l'achat de nouveaux équipements, ce qui nécessitera des déboursés futurs de 212,0 millions de dollars. Ces engagements sont principalement liés à l'acquisition de 19 nouvelles presses.

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 30 septembre 2005, le solde des montants à injecter au cours des trois à sept prochaines années s'élevait à 26,8 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 9 et 10).

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

|   | <b>Au 30 septembre 2005</b> |  |                                    |
|---|-----------------------------|--|------------------------------------|
|   | <b>Valeur notionnelle</b>   | <b>Valeur comptable actif (passif)</b> | <b>Juste valeur actif (passif)</b> |
| Instruments financiers dérivés          |                             |  |                                    |
| Conventions d'échange de taux d'intérêt | <b>95.0 CAD</b>             | <b>- \$</b>                            | <b>(1.2) \$</b>                    |
| Contrats à terme de devises             |                             |  |                                    |
| en \$US                                 | <b>21.3 \$US</b>            | <b>-</b>                               | <b>(0.6)</b>                       |
| en euros                                | <b>21.1 euro</b>            | <b>(1.3)</b>                           | <b>(1.3)</b>                       |
| Accords de crédit croisés               | <b>2,099.0 \$US</b>         | <b>(247.2)</b>                         | <b>(601.9)</b>                     |

**Tableau 10 : Quebecor World Inc.**  
**Juste valeur des instruments financiers**  
**(en millions de dollars U.S.)**

|   | <b>Au 30 septembre 2005</b> |  |                                    |
|---|-----------------------------|--|------------------------------------|
|   | <b>Valeur notionnelle</b>   | <b>Valeur comptable actif (passif)</b> | <b>Juste valeur actif (passif)</b> |
| Instruments financiers dérivés          |                             |  |                                    |
| Conventions d'échange de taux d'intérêt | <b>233.0 \$</b>             | <b>- \$</b>                            | <b>(8.4) \$</b>                    |
| Contrats à terme de devises             | <b>505.3</b>                | <b>4.9</b>                             | <b>22.4</b>                        |
| Accords de crédit croisés               | <b>107.7</b>                | <b>5.5</b>                             | <b>5.5</b>                         |
| Contrats d'échange de marchandises      | <b>-</b>                    | <b>0.9</b>                             | <b>8.4</b>                         |

Au troisième trimestre 2005, le total des pertes enregistrées sur les instruments financiers dérivés de Quebecor Média était de 130,4 millions de dollars (122,3 millions en 2004), ce qui a plus que contrebalancé les gains de 125,5 millions enregistrés sur les instruments couverts (131,4 millions en 2004), pour une perte nette de 4,9 millions (gain net de 9,1 millions en 2004). Celle-ci correspond principalement à la fluctuation de la juste valeur d'un accord de crédit croisé devenu inefficace dans Corporation Sun Media, conformément au critère établi selon les principes comptables, et d'un contrat à terme de devises dans Quebecor Média pour lequel aucune comptabilité de couverture n'est appliquée, partiellement compensés par un gain constaté sur une convention d'échange de taux d'intérêt dans Vidéotron.

Pour la période des neuf premiers mois de 2005, le total des pertes enregistrées sur les instruments financiers dérivés de Quebecor Média était de 88,2 millions de dollars (59,9 millions en 2004), ce qui a plus que contrebalancé les gains de 81,8 millions enregistrés sur les instruments couverts (59,0 millions en 2004), pour une perte nette de 6,4 millions (0,9 million

en 2004). Celle-ci correspond principalement à la fluctuation de la juste valeur d'un accord de crédit croisé devenu inefficace dans Corporation Sun Media et d'un contrat à terme de devises dans Quebecor Média pour lequel aucune comptabilité de couverture n'est appliquée, partiellement compensés par des gains constatés sur une convention d'échange de taux d'intérêt et sur un contrat à terme de devises 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 des neuf premiers mois de 2005, la Compagnie a dû procéder à des paiements devancés totalisant 75,9 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 cours des trois premiers trimestres de 2005, le total du rajustement inscrit dans les gains et pertes de change relativement à ces contrats représentait un gain de 42,6 millions de dollars US (gain de 6,7 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'équipements. Les gains et pertes de change ainsi que les primes et escomptes reportés sont constatés à titre de rajustement aux revenus ainsi qu'aux gains et pertes de change correspondants lorsque l'opération est comptabilisée. Pour les neuf premiers mois de 2005, le montant total inscrit à ces comptes pour ces contrats représente respectivement un revenu de 16,6 millions de dollars US et un gain de 0,9 million US (revenu de 10,9 millions US et gain de 1,3 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 30 septembre 2005, les contrats en cours couvraient une quantité notionnelle de 127 000 gigajoules au Canada et de 1 344 000 MMBTU aux États-Unis. Ces contrats viennent à échéance entre octobre 2005 et décembre 2006. Le total du rajustement au

coût du gaz pour les neuf premiers mois de 2005 représentait un gain de 1,5 million de dollars US (1,0 million US en 2004).

Le montant total reporté à titre de passif à l'égard d'instruments dérivés résiliés ou qui ont cessé d'être efficaces pour Quebecor World s'élevait à 7,2 millions de dollars US au 30 septembre 2005 (11,8 millions US en 2004) et le montant total constaté aux résultats s'élevait à 1,7 million US (2,9 millions US en 2004).

## Capital-actions

Conformément aux exigences des autorités canadiennes régissant les normes de présentation du rapport de gestion, le tableau 11 présente les données sur son capital-actions au 30 septembre 2005.

**Tableau 11 : capital-actions**  
(en millions d'actions et en millions de dollars canadiens)

|  | Au 30 septembre 2005        |                     |
|--|-----------------------------|---------------------|
|  | Émises et en<br>circulation | Valeur<br>comptable |
| Actions catégorie A (comportant droit de vote multiple)    | 22,0                        | 9,8 \$              |
| Actions subalternes catégorie B (comportant droit de vote) | 42,3                        | 337,1 \$            |
|  | Octroyées                   |                     |
| Options d'achat d'actions                                  | 1,9                         |                     |

Le 11 mai 2005, la Compagnie a déposé un programme de rachat d'actions pour annulation 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 catégorie B représentant approximativement 10 % des actions catégorie B détenues dans le public. Les rachats sont effectués au cours du marché, sur le marché libre, pendant une période de 12 mois commençant le 12 mai 2005. Au cours des périodes de trois mois et de neuf mois terminées le 30 septembre 2005, la Compagnie a racheté respectivement 118 700 et 288 500 actions catégorie B pour des contreparties en espèces respectives de 3,5 et de 8,5 millions de dollars. L'excédent du prix payé sur la valeur comptable des actions catégorie B rachetées pour des montants respectifs de 2,5 et de 6,2 millions de dollars a été imputé aux bénéfices non répartis.

## Transactions entre apparentés

Au cours du troisième trimestre 2005, la Compagnie a effectué des achats et a encouru des dépenses de loyer avec des compagnies affiliées pour un montant de 3,4 millions de dollars (2,7 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. Pour les neuf premiers mois

de 2005, le montant des achats et dépenses de loyer avec des compagnies affiliées a totalisé 9,2 millions de dollars (12,4 millions en 2004), compris dans le coût des ventes et frais de vente et d'administration.

### **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*.

### **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)

Novembre 2005

## SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES

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

|  | 2005         |            |            |             | 2004         |            |            |             | 2003 |
|--|--------------|------------|------------|-------------|--------------|------------|------------|-------------|------|
|  | 30 septembre | 30 juin    | 31 mars    | 31 décembre | 30 septembre | 30 juin    | 31 mars    | 31 décembre |      |
| <b>EXPLOITATION</b>  |              |            |            |             |              |            |            |             |      |
| Revenus  | 2 520,3 \$   | 2 505,3 \$ | 2 502,7 \$ | 2 898,2 \$  | 2 628,9 \$   | 2 596,2 \$ | 2 490,1 \$ | 2 808,7 \$  |      |
| Bénéfice avant amortissement, frais financiers, provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, gain (perte) sur vente d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'autres éléments d'actif, gain (perte) sur variation de la juste valeur de débetures échangeables, (perte) gain sur refinancement de dettes et sur rachat d'actions privilégiées d'une filiale et radiation de l'écart d'acquisition | 381,4        | 395,1      | 356,3      | 503,6       | 421,5        | 445,0      | 359,8      | 406,4       |      |
| Contribution au bénéfice net ou à la perte nette:  |              |            |            |             |              |            |            |             |      |
| Activités d'exploitation poursuivies   | 29,8         | 27,1       | 16,3       | 52,3        | 33,4         | 22,4       | 5,9        | 7,6         |      |
| Gain (perte) sur débetures échangeables  | 22,2         | 45,3       | (27,1)     | 24,3        | 12,1         | -          | -          | -           |      |
| Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition   | (28,8)       | (13,0)     | (13,0)     | (16,4)      | (5,5)        | (15,5)     | (2,0)      | 63,0        |      |
| Activités abandonnées  | (0,6)        | (3,2)      | 0,2        | (0,8)       | 1,0          | (0,3)      | 1,3        | (3,1)       |      |
| Bénéfice net (perte nette)   | 22,6         | 56,2       | (23,6)     | 59,4        | 41,0         | 6,6        | 5,2        | 67,5        |      |
| <b>DONNÉES PAR ACTION DE BASE</b>  |              |            |            |             |              |            |            |             |      |
| Contribution au bénéfice net ou à la perte nette:  |              |            |            |             |              |            |            |             |      |
| Activités d'exploitation poursuivies   | 0,46 \$      | 0,42 \$    | 0,25 \$    | 0,81 \$     | 0,51 \$      | 0,35 \$    | 0,09 \$    | 0,12 \$     |      |
| Gain (perte) sur débetures échangeables  | 0,34         | 0,70       | (0,42)     | 0,38        | 0,19         | -          | -          | -           |      |
| Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition   | (0,44)       | (0,20)     | (0,20)     | (0,25)      | (0,09)       | (0,24)     | (0,03)     | 0,97        |      |
| Activités abandonnées  | (0,01)       | (0,05)     | -          | (0,01)      | 0,02         | (0,01)     | 0,02       | (0,05)      |      |
| Bénéfice net (perte nette)   | 0,35         | 0,87       | (0,37)     | 0,93        | 0,63         | 0,10       | 0,08       | 1,04        |      |
| Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en millions)  | 64,6         | 64,6       | 64,7       | 64,6        | 64,6         | 64,6       | 64,6       | 64,6        |      |
| <b>DONNÉES PAR ACTION DILUÉE</b>   |              |            |            |             |              |            |            |             |      |
| Contribution au bénéfice net ou à la perte nette:  |              |            |            |             |              |            |            |             |      |
| Activités d'exploitation poursuivies   | 0,46 \$      | 0,42 \$    | 0,25 \$    | 0,80 \$     | 0,51 \$      | 0,35 \$    | 0,09 \$    | 0,12 \$     |      |
| Gain (perte) sur débetures échangeables  | 0,34         | 0,70       | (0,42)     | 0,38        | 0,19         | -          | -          | -           |      |
| Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition   | (0,44)       | (0,20)     | (0,20)     | (0,25)      | (0,09)       | (0,24)     | (0,03)     | 0,97        |      |
| Activités abandonnées  | (0,01)       | (0,05)     | -          | (0,01)      | 0,02         | (0,01)     | 0,02       | (0,05)      |      |
| Bénéfice net (perte nette)   | 0,35         | 0,87       | (0,37)     | 0,92        | 0,63         | 0,10       | 0,08       | 1,04        |      |
| Nombre moyen pondéré d'actions diluées en circulation (en millions)  | 64,7         | 64,7       | 64,8       | 64,7        | 64,7         | 64,7       | 64,7       | 64,7        |      |