



QUEBECOR INC.

RAPPORT DE GESTION

| | |
|--|-----------|
| PROFIL DE L'ENTREPRISE | 1 |
| COMPARAISON DES PREMIERS TRIMESTRES 2006 ET 2005 | 5 |
| ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ | 8 |
| MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES PCGR DU CANADA | 22 |
| FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE | 24 |
| INFORMATIONS ADDITIONNELLES | 28 |
| SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES | 33 |

PROFIL DE L'ENTREPRISE

Le présent rapport de gestion couvre les principales activités du premier trimestre 2006 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 2005.

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

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

Survол du premier trimestre 2006

Au premier trimestre 2006, Quebecor Média a enregistré une fois de plus une croissance soutenue de ses résultats d'exploitation. Toutefois, les revenus et le bénéfice d'exploitation de Quebecor ont été affectés de nouveau par l'impact des conditions difficiles prévalant sur le marché des médias imprimés dans lequel Quebecor World évolue. Cet impact a été accentué par l'effet défavorable de la conversion en dollars canadiens des résultats de cette filiale.

Quebecor Média inc.

Le rendement de Quebecor Média au premier trimestre 2006 est principalement attribuable à la croissance soutenue des résultats de Vidéotron ltée (« Vidéotron »), qui a enregistré une augmentation importante de sa clientèle aux services de télédistribution numérique, d'accès Internet et de téléphonie. En outre, l'acquisition d'un important groupe d'éditeurs de livres dans le secteur Loisir et divertissement en décembre 2005 a eu un impact positif au premier trimestre 2006.

Parmi les faits saillants constatés depuis la fin de l'exercice 2005, signalons les suivants :

Le 6 avril 2006, le conseil d'administration de Quebecor Média a approuvé la nomination de M. Pierre Karl Péladeau au poste de vice-président du conseil et chef de la direction.

Au premier trimestre 2006, le secteur Câblodistribution a enregistré une croissance de son bénéfice d'exploitation de 18,9 %. Au cours de cette période, Vidéotron a recruté 64 000 clients à son service de téléphonie par câble, 43 800 clients à son service d'accès Internet par câble, 37 800 clients à *illico télé*

numérique et 13 900 clients à l'ensemble des services de télédistribution (soit l'augmentation nette des clients au service analogique et à *illico télé numérique*).

Les activités de Vidéotron Télécom Itée (« Vidéotron Télécom ») - anciennement le secteur Télécommunications d'affaires - ont été intégrées à l'intérieur du secteur Câblodistribution. Ce dernier secteur englobe donc, depuis le 1^{er} janvier 2006, les services complets de télécommunications d'affaires, incluant la téléphonie, la transmission de données à haute vitesse, l'accès Internet, l'hébergement et la télédistribution. Les chiffres comparatifs ont été redressés de façon à regrouper les données de ces deux secteurs.

Le 11 avril 2006, Vidéotron, Services Affaires a lancé un nouveau service de téléphonie destiné aux PME. Ce service offre des forfaits avantageux et la possibilité de regrouper l'ensemble de ses services de télécommunication auprès du guichet unique de Vidéotron.

Le 17 janvier 2006, Quebecor Média a complété le refinancement de la presque totalité de ses billets de premier rang et de ses billets à escompte de premier rang. Les opérations de refinancement réalisées, y compris le rachat de la première tranche des billets le 19 juillet 2005, permettront de réduire d'environ 80,0 millions de dollars les frais financiers annuels qui auraient autrement été encourus dans Quebecor Média pendant environ 5,5 années. Les différentes étapes du refinancement de janvier 2006 se résument comme suit :

- Le 17 janvier 2006, Quebecor Média a procédé à l'émission de billets de premier rang pour un montant de 525,0 millions de dollars US échéant en mars 2016 et portant intérêt à 7,75 %. La Compagnie a également mis en place de nouveaux crédits bancaires comportant un prêt à terme « A » d'un montant de 125,0 millions de dollars, échéant en 2011, un prêt à terme « B » d'un montant de 350,0 millions de dollars US, échéant en 2013, et un crédit rotatif de cinq ans d'un montant de 100,0 millions de dollars, échéant en 2011.
- Quebecor Média a utilisé le produit tiré de ses nouveaux billets de premier rang, la totalité de ses nouveaux prêts à terme « A » et « B » et les sommes reçues de ses filiales (tirées du crédit bancaire renouvelable et des espèces et quasi-espèces de Vidéotron pour un montant de 251,7 millions de dollars et d'un nouveau crédit bancaire de Corporation Sun Media pour un montant de 40,0 millions) afin de financer le rachat, le 17 janvier 2006, d'un montant de 561,6 millions de dollars US en capital de ses billets de premier rang et de 275,6 millions US en capital à échéance de ses billets à escompte de premier rang, soit respectivement 95,7 % et 97,4 % des billets en circulation à cette date. Ces billets portaient des taux d'intérêt respectifs de 11,125 % et de 13,75 %. Quebecor Média a déboursé une contrepartie en espèces totale de 1,3 milliard de dollars pour réaliser le rachat, y compris le paiement de la prime et les déboursés requis pour le règlement des ententes de swaps sur devises. À la suite de ces rachats, Quebecor Média a inscrit au premier trimestre 2006 une perte sur règlement de dettes de 212,0 millions de dollars, déduction faite des économies d'impôts, comprenant l'excédent des déboursés sur les valeurs comptables des billets rachetés et des ententes de swaps sur devises y afférents, de même que la radiation des frais financiers reportés.

Le 12 avril 2006, Quebecor Média a annoncé la signature d'une convention de crédit avec la Société Générale (Canada) visant une facilité de crédit à long terme pour l'équivalent en dollars canadiens de 59,4 millions d'euros. Les tirages sur cette facilité de crédit financeront une portion de l'achat par Quebecor Média de six presses rotatives MAN Roland. Tel qu'annoncé au cours du troisième trimestre 2005, ces presses seront destinées, entre autres, à l'impression de certains journaux de Quebecor Média. Cette facilité, qui sera tirée au cours des prochains 20 mois et remboursée sur les 8 années suivantes, est associée à un programme de financement des exportations allemandes et assurera ainsi un financement à un coût très attrayant pour Quebecor Média. Elle sera garantie, entre autres, par une hypothèque de premier rang sur les biens meubles de Quebecor Média.

Le 26 janvier 2006, Nurun inc. (« Nurun ») a annoncé la clôture de l'acquisition de China Interactive Limited (« China Interactive »), une société de marketing interactif située en Chine.

Quebecor World Inc.

Le mouvement de consolidation qui prévaut au sein de l'industrie des médias imprimés en raison des capacités excédentaires de production a continué d'occasionner des pressions à la baisse sur les prix au cours du premier trimestre 2006, ce qui a entraîné une baisse des revenus. Pour faire face à ces conditions difficiles du marché et à l'augmentation des coûts de l'énergie, la direction de Quebecor World a continué à développer des stratégies afin de rendre ses installations de production plus compétitives et performantes, et de réduire ses coûts d'exploitation.

Au cours du premier trimestre 2006, Quebecor World a continué à implanter ses programmes de réoutillage en Amérique du Nord et en Europe, qui représentent des investissements totaux de 580,0 millions de dollars US sur toute la durée des projets.

De plus, le 5 avril 2006, Quebecor World a annoncé la mise en œuvre de la portion de son programme de réoutillage relative à la plate-forme d'impression de livres. Pour y arriver, la filiale réalisera des investissements dans de nouveaux équipements automatisés à haute vitesse dans ses installations en Amérique du Nord et en Europe. Quebecor World a également adopté, en 2006, diverses mesures visant à éliminer certaines capacités excédentaires de production ainsi que des équipements inefficaces ou inactifs de sa plate-forme d'impression de livres.

Au premier trimestre 2006, Quebecor World a enregistré une provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales totalisant 22,1 millions de dollars US. Les mesures de rationalisation mises en œuvre au cours du premier trimestre 2006 ont entraîné ou entraîneront l'abolition de 756 postes (dont 367 ont été abolis au premier trimestre 2006).

Le 6 mars 2006, Quebecor World a conclu avec succès un placement privé de billets de premier rang d'un capital de 450,0 millions de dollars US portant intérêt à 8,75 % et venant à échéance le 15 mars 2016. Le produit net de la vente des billets de premier rang, qui se chiffre à environ 443,3 millions de dollars US, a servi au remboursement intégral du capital de 250,0 millions US des billets de premier rang de Quebecor World Capital Corporation (filiale en propriété exclusive de

Quebecor World) portant intérêt à 7,20 % et échus le 28 mars 2006. Le reste de ce produit sera affecté aux fins générales de Quebecor World, y compris la réduction d'autres dettes.

Le 16 janvier 2006, Quebecor World a annoncé la signature d'un protocole d'entente avec la Société Générale (Canada) visant une facilité de crédit à long terme de l'équivalent en dollars canadiens de 136,0 millions d'euros (165,0 millions de dollars US) consentie pour l'achat de presses rotatives MAN Roland, dans le cadre de son programme de réoutillage en Amérique du Nord. Cette facilité non garantie sera utilisée au cours des 2 prochaines années et sera remboursée sur une période de 10 ans, à un coût inférieur à celui des méthodes alternatives de financement.

Quebecor inc.

Au premier trimestre 2006, Quebecor a enregistré un gain non réalisé de 53,3 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débetures à taux flottant série 2001 (contre une perte non réalisée de 33,6 millions enregistrée au premier trimestre 2005) par suite de l'adoption, le 1^{er} juillet 2004, du nouveau consensus du CPN-56 qui élimine la possibilité d'appliquer la comptabilité de couverture pour la comptabilisation des débetures échangeables lorsque le placement de l'émetteur dans les actions sous-jacentes est consolidé ou comptabilisé à la valeur de consolidation. 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 4,26 \$ de la valeur par action entre les 1^{er} janvier et 31 mars 2006 a généré un gain non réalisé de 53,3 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.

Données financières

Les données financières ont été dressées conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada. Cependant, certaines mesures utilisées dans le présent rapport de gestion n'ont pas de définitions normalisées en vertu des PCGR du Canada. Ces mesures sont définies sous la rubrique « Mesures non normalisées en vertu des PCGR du Canada » présentée plus loin dans ce rapport de gestion.

COMPARAISON DES PREMIERS TRIMESTRES 2006 ET 2005

Au premier trimestre 2006, les revenus de Quebecor ont totalisé 2,37 milliards de dollars, contre 2,50 milliards à la même période de 2005, soit une diminution de 130,5 millions (-5,2 %). La hausse de 74,0 millions de dollars des revenus de Quebecor Média n'a compensé que partiellement la diminution de 205,4 millions des revenus de Quebecor World, expliquée principalement par l'impact de la conversion en dollars canadiens des revenus de cette filiale, mais aussi par les baisses de volumes en Europe et les pressions continues sur les prix en Amérique du Nord et en Europe. Le taux de change moyen utilisé pour la conversion des résultats de Quebecor World en dollars canadiens était de 1,00 \$US pour 1,16 \$ au premier trimestre 2006, contre 1,00 \$US pour 1,22 \$ à la même période de 2005, ce qui a produit un écart de change défavorable estimé à 103,1 millions de dollars au premier trimestre 2006. Exprimée en

dollars U.S., la baisse des revenus de Quebecor World s'est élevée à 83,5 millions de dollars US au premier trimestre 2006.

Le bénéfice d'exploitation a totalisé 303,3 millions de dollars au premier trimestre 2006, contre 356,3 millions pour la période correspondante de 2005, en baisse de 53,0 millions (-14,9 %). L'augmentation de 8,6 millions de dollars du bénéfice d'exploitation de Quebecor Média n'a compensé que partiellement la diminution de 62,6 millions de dollars (46,3 millions de dollars US) subie par Quebecor World.

Au premier trimestre 2006, la perte nette de Quebecor a atteint 60,7 millions de dollars (0,94 \$ par action de base), en regard d'une perte nette de 23,6 millions (0,37 \$ par action de base) à la même période de 2005, soit un écart défavorable de 37,1 millions. Ce dernier écart s'explique surtout par l'impact de l'enregistrement d'une perte sur refinancement de dettes de 331,6 millions de dollars réalisée par Quebecor Média dans le cadre du refinancement de ses billets le 17 janvier 2006, et par la baisse du bénéfice d'exploitation. Ces éléments ont été compensés en partie par l'enregistrement d'un gain non réalisé de 53,3 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débetures échangeables (perte non réalisée de 33,6 millions au premier trimestre 2005), par la diminution de 26,3 millions des frais financiers et par la réduction de 15,0 millions de la provision pour rationalisation. Par ailleurs, la part des actionnaires sans contrôle a diminué de 97,8 millions de dollars, dû principalement à la baisse du bénéfice net de Quebecor Média.

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, la perte sur refinancement de dettes et la perte sur vente d'entreprises, 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 17,7 millions de dollars pour le premier trimestre 2006 (0,28 \$ par action de base), contre 16,3 millions (0,25 \$ par action de base) à la période correspondante de 2005, soit une augmentation de 1,4 million (0,03 \$ par action de base).

Au premier trimestre 2006, Quebecor a enregistré un gain non réalisé de 53,3 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débetures à taux flottant série 2001 (contre une perte non réalisée de 33,6 millions enregistrée au premier trimestre 2005) par suite de l'adoption, le 1^{er} juillet 2004, du nouveau consensus du CPN-56 qui élimine la possibilité d'appliquer la comptabilité de couverture pour la comptabilisation des débetures échangeables lorsque le placement de l'émetteur dans les actions sous-jacentes est consolidé ou comptabilisé à la valeur de consolidation. 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 4,26 \$ de la valeur par action entre les 1^{er} janvier et 31 mars 2006 a généré un gain non réalisé de 53,3 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 4,0 millions de dollars, passant de 153,0 à 149,0 millions entre les premiers trimestres 2005 et 2006, surtout 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. Ces facteurs ont plus que compensé la hausse de la charge d'amortissement liée à de plus importants investissements en immobilisations réalisés en 2005 et au cours du premier trimestre 2006.

Au premier trimestre 2006, les frais financiers ont diminué de 26,3 millions de dollars, passant de 119,6 à 93,3 millions. Au cours de ce trimestre, les frais financiers de Quebecor Média ont diminué de 22,4 millions de dollars surtout en raison de l'impact du refinancement, à des taux d'intérêts plus avantageux, des billets de Quebecor Média et des billets de CF Cable TV, filiale de Vidéotron, et du gain sur la réévaluation du Montant additionnel à payer totalisant 8,2 millions au premier trimestre 2006, contre une perte de 1,8 million au même trimestre de 2005. Les frais financiers de Quebecor World ont diminué de 5,0 millions de dollars, surtout en raison de la hausse de la capitalisation des intérêts sur les projets d'investissement et des gains enregistrés sur les instruments financiers dérivés. L'incidence de ces écarts favorables chez Quebecor Média et Quebecor World a été atténuée partiellement par l'effet défavorable du niveau d'endettement moyen plus élevé de ces filiales et par la hausse des taux d'intérêt de base entre les premiers trimestres 2005 et 2006.

La provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales a totalisé 25,3 millions de dollars au premier trimestre 2006, comparativement à 40,3 millions à la même période de 2005, soit une baisse de 15,0 millions. La provision nette pour rationalisation de 25,7 millions de Quebecor World au premier trimestre 2006 comprend des charges monétaires de 18,3 millions et des charges non monétaires de 7,4 millions.

Au cours du premier trimestre 2006, Quebecor World a approuvé la fermeture de l'installation de Brookfield (Wisconsin), dans le groupe des magazines, et une réduction de ses effectifs principalement en Amérique du Nord. Le coût de ces mesures a été estimé à 15,4 millions de dollars, dont une portion de 11,9 millions de dollars a été constatée au cours du premier trimestre 2006. Les mesures de rationalisation du premier trimestre 2006 ont touché 756 employés au total. Au 31 mars 2006, 367 postes avaient été abolis et 389 autres le seront en 2006. Également au cours du premier trimestre 2006, Quebecor World a inscrit une charge de 6,6 millions de dollars pour les mesures de rationalisation entreprises en 2005 et en 2004, et un renversement net de 0,2 million lié aux mesures des exercices précédents.

De même, à la suite de tests de dépréciation sur certaines installations, Quebecor World a conclu que certains actifs, principalement en Europe et en Amérique du Nord, avaient subi une dépréciation. Par conséquent, au premier trimestre 2006, la filiale a inscrit une charge de 7,4 millions de dollars au titre de la dépréciation d'actifs à long terme.

Quebecor Média a inscrit une perte sur règlement de dettes de 331,6 millions de dollars au premier trimestre 2006. Cette perte a été enregistrée lors du rachat, le 17 janvier 2006, d'un montant en capital de 561,6 millions de dollars US de ses billets de premier rang et de 275,6 millions de dollars US en capital à échéance de ses billets à escompte de premier rang, soit 95,7 % et 97,4 % des billets en circulation à cette date. Ces billets portaient des taux d'intérêt respectifs de 11,125 % et de 13,75 %. Quebecor Média a déboursé une contrepartie en espèces totale de 1,3 milliard de dollars pour réaliser le rachat, y compris le paiement de la prime et les déboursés requis pour le règlement des ententes de

swaps sur devises. Cette perte comprend le montant de l'excédent des déboursés sur les valeurs aux livres des billets qui ont été rachetés et des ententes de swaps sur devises y afférentes, de même que la radiation des frais financiers reportés. Ce refinancement permet à Quebecor Média et ses filiales de bénéficier de taux d'intérêts plus avantageux.

La récupération d'impôts est de 111,8 millions de dollars au premier trimestre 2006, contre une charge d'impôts sur le bénéfice de 9,7 millions au premier trimestre 2005, soit un écart favorable de 121,5 millions. Cet écart provient principalement des économies d'impôts relatives à la perte sur règlement de dettes encourue lors du rachat des billets de premier rang de Quebecor Média le 17 janvier 2006. En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, le gain sur la variation de la juste valeur marchande des débentures, la perte sur règlement de dettes et la perte sur vente d'entreprises, la charge d'impôts sur le bénéfice aurait atteint 4,2 millions de dollars au premier trimestre 2006, contre 13,3 millions au même trimestre de 2005.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

Secteur Imprimerie

Le mouvement de consolidation a continué de prévaloir depuis le début de 2006 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. 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. Ainsi, la capacité excédentaire mondiale a continué et continuera d'être un facteur important et aura probablement encore des répercussions sur les prix de la plupart des secteurs d'exploitation.

Les deux principaux facteurs économiques qui influent sur les activités du secteur Imprimerie 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 et services imprimés. Les taux de croissance mensuels du nombre de pages ont été volatiles au cours de 2005 et au début de 2006, oscillant entre -2,5 % et 4,0 % par rapport aux périodes correspondantes de l'exercice précédent.

Les activités dans le secteur des médias imprimés sont saisonnières ; la plus grande partie des volumes est réalisée au cours du deuxième semestre de l'exercice, principalement en raison du nombre plus élevé de pages dans les magazines, des lancements de nouveaux produits et des promotions dans les catalogues pour la rentrée scolaire, la vente au détail et la période des Fêtes.

Stratégie

Quebecor World vise à devenir le fournisseur privilégié de services d'impression à faibles coûts.

Quebecor World entend réduire sa structure de coûts fixes et 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, en utilisant tout l'espace disponible ainsi qu'en optimisant l'efficience de tous ces aspects dans les ateliers d'impression. En outre, la filiale a revu et rationalisé sa structure administrative. 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 les coûts de 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. De plus, Quebecor World développera des projets qui aideront à réduire sa consommation d'énergie.

Au cours des dernières années, la filiale a entrepris plusieurs mesures de restructuration qui ont entraîné la rationalisation de sa plate-forme de production et plusieurs fermetures ou regroupement d'ateliers. Ces mesures continueront d'être implantées pendant l'exercice 2006.

Finalement, en réponse à l'émergence de la concurrence asiatique, Quebecor World offre à ses clients une solution économique avec sa plate-forme de production en Amérique latine.

Le déploiement de la stratégie de l'entreprise est un processus à long terme dont les bénéfices se réaliseront au fil du temps.

Faits saillants du premier trimestre 2006

L'exercice 2006 sera marqué par la poursuite de la période de transition nécessaire à l'achèvement des programmes de réoutillage de Quebecor World. Les résultats du premier trimestre témoignent de cette transition. La filiale a également mis en œuvre plusieurs mesures jugées nécessaires au fur et à mesure qu'elle entreprend son programme de réoutillage afin d'améliorer son efficience, son service à la clientèle et sa productivité.

Au cours du premier trimestre 2006, Quebecor World a continué de mettre en place ses programmes de réoutillage en Amérique du Nord et en Europe, qui représentent des investissements totaux de 580,0 millions de dollars US sur toute la durée des projets. Le déploiement de programmes de réoutillage aussi importants s'accompagne inévitablement de certaines inefficacités opérationnelles temporaires liées à la mise en service des nouvelles presses. Quebecor World a dû composer avec de telles inefficacités au cours du premier trimestre 2006.

De plus, le 5 avril 2006, Quebecor World a annoncé la mise en œuvre de la portion de son programme de réoutillage relative à la plate-forme d'impression de livres. Pour y arriver, la filiale réalisera des investissements dans de nouveaux équipements automatisés à haute vitesse dans ses installations en

Amérique du Nord et en Europe. En outre, la filiale a adopté, en 2006, diverses mesures visant à éliminer certaines capacités excédentaires de production ainsi que des équipements inefficaces ou inactifs, dont la fermeture des ateliers de Strasbourg (France) et de Kingsport (Tennessee), prévues respectivement aux deuxième et troisième trimestres 2006. Une charge de rationalisation sera enregistrée au deuxième trimestre 2006 relativement à ces fermetures.

Depuis environ 18 mois, la direction de Quebecor World en Amérique latine poursuit l'implantation de mesures visant à rapprocher davantage ses activités d'impression de livres et d'annuaires avec celles de l'Amérique du Nord afin de proposer à sa clientèle une capacité de production accrue et une offre plus étendue. Compte tenu du succès de cette initiative en 2005, Quebecor World a annoncé, en avril 2006, un programme visant à améliorer le service de ses clients internationaux grâce à l'intégration plus poussée de ses plates-formes d'Amérique du Nord et d'Amérique latine. Des ateliers de Quebecor World au Mexique, en Colombie et au Pérou seront associés à cette phase de transition étant donné leur situation géographique et leurs structures de coûts attrayantes pour des clients internationaux.

Bien que les programmes de réoutillage aient généré des résultats positifs, leurs incidences favorables ne se sont pas traduites par une hausse du bénéfice d'exploitation puisque Quebecor World a subi, entre autres, les effets de certaines inefficacités temporaires liées à la mise en service des nouvelles presses. La filiale a aussi été affectée par la conjoncture difficile du marché qui s'est traduite par l'érosion continue des prix en Amérique du Nord et en Europe et la baisse des volumes, particulièrement en Europe.

Le 6 mars 2006, Quebecor World a conclu un placement privé de billets de premier rang d'un capital de 450,0 millions de dollars US portant intérêt à 8,75 % et venant à échéance le 15 mars 2016. Le produit net de la vente des billets de premier rang, qui s'est chiffré à environ 443,3 millions de dollars US, a été utilisé pour le remboursement intégral du capital global de 250,0 millions US des billets de premier rang, portant intérêt à 7,20 % et venant à échéance le 28 mars 2006. Le reste de ce produit sera affecté aux fins générales de Quebecor World, y compris la réduction d'autres dettes.

Analyse des résultats d'exploitation du premier trimestre 2006

Les perspectives pour l'exercice 2006 annoncées dans le dernier rapport annuel de la Compagnie prévoyaient que les opérations de Quebecor World allaient continuer d'être affectées par les pressions exercées sur les prix et par les réductions de volumes. Tel que prévu, les résultats du premier trimestre 2006 ont été affectés par ces facteurs défavorables et sont en baisse par rapport à ceux du premier trimestre 2005.

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

Au premier trimestre 2006, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 1,47 milliard de dollars US, en baisse de 83,5 millions US (-5,4 %) par rapport à la même période de 2005. En excluant l'impact défavorable des fluctuations des devises autres que le dollar U.S. (10,1 millions de dollars US), les revenus ont diminué de 4,7 % au premier trimestre 2006. Cette situation s'explique principalement par les baisses de volumes en Europe et par les pressions continues sur les prix en Amérique du Nord et en Europe.

Au premier trimestre 2006, les ventes de papier, exclusion faite de l'incidence de la fluctuation des devises, ont diminué de 1,3 % par rapport à la même période de 2005. Bien que les variations des ventes de papier aient une incidence sur les revenus, l'impact sur le bénéfice d'exploitation est toujours peu significatif ou même nul étant donné que le coût est généralement transféré aux clients.

Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 122,4 millions de dollars US au premier trimestre 2006, contre 168,7 millions US à la période correspondante de 2005, en baisse de 46,3 millions US (-27,4 %). Cette diminution s'explique principalement par les pressions continues sur les prix en Amérique du Nord et en Europe, par la baisse des volumes dans certains groupes d'affaires, mais aussi par les inefficacités opérationnelles liées au démarrage des nouvelles presses et par la hausse des coûts de l'énergie. L'impact de ces facteurs défavorables a été compensé partiellement par les économies liées aux mesures de contrôle des coûts et de réduction d'effectifs.

Le coût des marchandises vendues a diminué de 2,6 % au premier trimestre 2006 en regard de l'année précédente, expliqué principalement par la baisse des ventes de papier et par la baisse des coûts salariaux. Les marges bénéficiaires brutes ont fléchi pour se chiffrer à 15,3 % au premier trimestre 2006, contre 17,7 % pour la période correspondante de 2005. Les fluctuations de devises n'ont pas eu d'impact important sur les marges bénéficiaires brutes au premier trimestre 2006.

Au premier trimestre 2006, les frais de vente, frais généraux et d'administration et les frais de titrisation se sont élevés à 101,4 millions de dollars US, contre 105,2 millions US à la même période de 2005, soit une baisse de 3,8 millions US (-3,6 %). Cette diminution découle surtout des mesures de réduction d'effectifs qui a eu des répercussions sur les coûts salariaux.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World se sont établis à 1,69 milliard de dollars au premier trimestre 2006, en baisse de 205,4 millions (-10,8 %). Le bénéfice d'exploitation a totalisé 144,0 millions de dollars, en baisse de 62,6 millions (-30,3 %) par rapport à la même période de 2005. La baisse des revenus et du bénéfice d'exploitation exprimés en dollars U.S. a été plus qu'accrochée par l'effet de la conversion des devises en dollars canadiens.

Amérique du Nord

En Amérique du Nord, les revenus du premier trimestre 2006 se sont établis à 1,15 milliard de dollars US, en baisse de 15,6 millions US (-1,3 %). Exclusion faite de l'incidence de la conversion des devises autres que le dollar U.S., les revenus ont diminué de 2,3 % par rapport au premier trimestre 2005, principalement en raison des pressions à la baisse sur les prix et d'une combinaison de produits vendus moins favorable.

Le groupe des services logistiques a enregistré une augmentation de revenus de 2,3 % grâce à une offre de produits plus avantageuse. Les groupes des magazines et du publipostage ont augmenté leurs revenus de 1,6 %. Toutefois, en excluant l'incidence favorable sur les revenus des ventes additionnelles de papier, les revenus ont diminué de 1,7 % dans ces groupes. D'autres groupes d'affaires ont subi des baisses de revenus, soit les encarts publicitaires (-1,2 %), les livres et annuaires (-4,0 %), les services prémédias (-5,8 %) et le groupe Canada (-4,1 %). Exclusion faite de l'impact de la conversion des

devises et de la diminution des ventes de papier, les revenus ont chuté de 6,1 % au Canada. Les revenus sont demeurés stables dans le groupe des catalogues.

En ce qui a trait aux volumes, ils ont diminué dans les magazines (-3,6 %) et le publipostage (-6,3 %) en raison, dans le cas des magazines, du non-renouvellement d'un important contrat. Ils ont également affiché des baisses dans les annuaires (-1,5 %) et les services prémédias (-20,4 %). La baisse des volumes a été globalement de 2,3 % dans le groupe Canada, où la diminution des activités dans les secteurs des magazines et des catalogues a été compensée en partie par des volumes supérieurs dans les encarts publicitaires et les annuaires. La vente d'un atelier à Val d'Or (Canada), en 2006, et la fermeture de deux autres ateliers en 2005 ont aussi contribué à la baisse générale des volumes. Par ailleurs, les volumes ont augmenté dans le groupe des catalogues (1,9 %), dû à l'obtention de contrats auprès de nouveaux clients tels que Bass Pro Shops et Brookstore. De plus, ils ont augmenté de 7,8 % dans le secteur des livres en raison d'une croissance de l'impression monochrome de livres, contrebalancé en partie par le transfert de travaux d'impression à la plate forme d'Amérique latine. Les volumes sont demeurés stables dans les encarts publicitaires, expliqué en partie par la hausse du volume par suite de l'acquisition du nouvel atelier de Pittsburg (Californie). Cette hausse provient des clients tels que Meijer et Bealls.

Entre les premiers trimestres 2005 et 2006, le nombre d'employés en Amérique du Nord a diminué de 1 189, représentant environ 5 % de la main-d'œuvre totale.

Europe

En Europe, les revenus ont totalisé 262,1 millions de dollars US au premier trimestre 2006, en baisse de 69,5 millions US (-21,0 %). En excluant l'incidence des fluctuations des devises, les revenus ont diminué de 13,7 % au premier trimestre 2006 par rapport à la même période de 2005. La baisse des volumes a atteint 16,1 % et a été ressentie surtout en France, due en partie à la vente d'installations non performantes, ainsi que dans les groupes des magazines et des encarts publicitaires et à l'atelier de Corby (Angleterre), en raison, dans certains cas, du non-renouvellement d'un important contrat d'impression. Les revenus ont été affectés par l'impact négatif des réductions de prix, par des conditions difficiles dans la plupart des régions et par une offre commerciale de produits moins avantageuse en France, au Royaume-Uni et en Finlande.

Entre les premiers trimestres 2005 et 2006, les effectifs en Europe ont diminué de 1 243 employés, représentant environ 23 % de sa main-d'œuvre totale.

Amérique latine

En Amérique latine, les revenus du premier trimestre 2006 ont totalisé 57,5 millions de dollars US, en hausse de 0,9 million US (1,6 %) par rapport à la même période de 2005. En excluant l'incidence de la conversion des devises et les ventes de papier, les revenus se sont accrus de 4,5 %, principalement en raison d'une augmentation des prix. Cette hausse des prix est due en partie à l'incidence favorable des exportations réalisées en devises étrangères et à une offre commerciale de produits plus avantageuse

par rapport au premier trimestre 2005. Les volumes ont diminué de 5,0 % au premier trimestre 2006, surtout en raison de baisses enregistrées au Mexique et au Pérou.

Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation

Au premier trimestre 2006, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation ont totalisé 4,7 millions de dollars US, contre des flux libres négatifs de 79,9 millions US au même trimestre de 2005 (voir le tableau 1), soit un écart favorable de 84,6 millions US. La variation des actifs et passifs d'exploitation a utilisé des fonds de 77,5 millions de dollars US au premier trimestre 2006, contre 148,4 millions US au même trimestre de 2005, soit un écart favorable 70,9 millions US. De même, les dispositions d'entreprises ont généré un montant de 27,3 millions de dollars US dans les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation au premier trimestre 2006.

Tableau 1 : secteur Imprimerie

Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation (en millions de dollars U.S.)

| | Trois mois arrêtés les 31 mars | |
|---|--------------------------------|------------------|
| | 2006 | 2005 |
| Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant ce qui suit | 109,9 \$ | 131,9 \$ |
| Variation nette des actifs et passifs d'exploitation | (77,5) | (148,4) |
| Flux de trésorerie générés (utilisés) dans les activités d'exploitation | 32,4 | (16,5) |
| Dividendes sur les actions privilégiées | (14,2) | (12,4) |
| Acquisitions d'immobilisations | (49,2) | (54,7) |
| Produit de l'aliénation d'éléments d'actif | 8,4 | 3,7 |
| Produit de disposition d'entreprises | 27,3 | – |
| Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation | 4,7 \$ | (79,9) \$ |

Le taux de change moyen utilisé pour la conversion des résultats de Quebecor World était de 1,00 \$US pour 1,16 \$ pour le premier trimestre 2006 (1,00 \$US pour 1,22 \$ à la même période de 2005).

Perspectives pour 2006

Pour le reste de l'exercice 2006 et tel qu'annoncé antérieurement, Quebecor World s'attend à ce que ses opérations continuent d'être affectées défavorablement par la pression exercée sur les prix et par des réductions de volumes. Alors que Quebecor World a fait des progrès pour remplacer ces volumes, les travaux de plusieurs de ces nouvelles ententes ne débiteront qu'à la fin du deuxième semestre 2006 ainsi qu'en 2007. Pour faire face à cette situation, Quebecor World entend continuer d'implanter des mesures de réduction de coûts et de mettre au point des projets pour réduire sa consommation

d'énergie. Cependant, étant donné qu'il s'agit d'un processus à long terme et que la filiale prévoit des inefficacités additionnelles liées au démarrage des presses dans les trimestres à venir, le résultat de ces efforts ne sera constaté qu'au fil du temps.

Secteur Câblodistribution

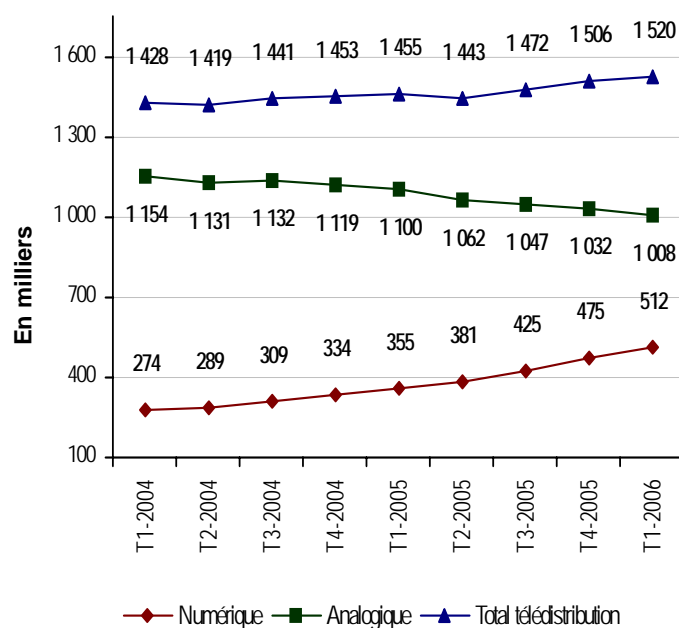
Le secteur Câblodistribution a généré des revenus de 301,6 millions de dollars au premier trimestre 2006, contre 251,3 millions au même trimestre de 2005, soit une hausse de 50,3 millions (20,0 %).

Au premier trimestre 2006, le service *illico télé numérique* de Vidéotron a affiché des revenus de 59,0 millions de dollars, exclusion faite des revenus de certains services connexes, en hausse de 19,4 millions (49,0 %). Le rendement d'*illico télé numérique* au premier trimestre 2006 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 164,2 millions de dollars, soit une hausse de 14,7 millions (9,8 %) attribuable à l'impact de l'augmentation de la clientèle, à la hausse de certains tarifs et à l'incidence favorable de la croissance de la clientèle d'*illico télé numérique* sur les revenus d'*illico sur demande*, de la télévision payante et de la télévision à la carte.

À la fin du premier trimestre 2006, le service *illico télé numérique* desservait 512 400 clients, en hausse de 37 800 clients (8,0 %) par rapport au trimestre précédent et de 157 200 clients (44,3 %) en regard du premier trimestre 2005 (voir le graphique 1). Au 31 mars 2006, le taux de pénétration au service *illico télé numérique* s'élevait à 33,7 %, contre 24,4 % un an auparavant (ce taux correspond au nombre de clients à ce service par rapport au nombre total de clients à la télédistribution).

Pour sa part, le service de télédistribution analogique de Vidéotron a subi une diminution de 23 900 clients au premier trimestre 2006 et de 92 100 clients sur une période d'un an (voir le graphique 1). Au total, la clientèle de l'ensemble des services de télédistribution de Vidéotron a augmenté de 13 900 clients au premier trimestre 2006 et de 65 100 clients pour la période de 12 mois terminée le 31 mars 2006 (voir le graphique 1).

Graphique 1
Clientèle des services de télédistribution



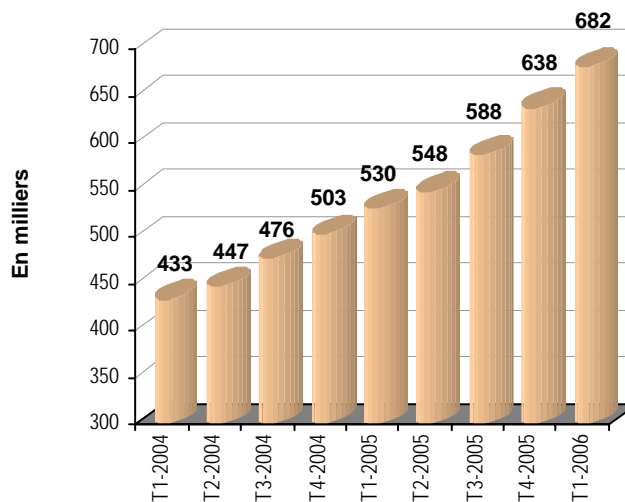
Les services d'accès Internet de Vidéotron ont connu de nouveau une forte croissance au premier trimestre 2006. Les revenus tirés de ces services se sont établis à 78,6 millions de dollars, soit une augmentation de 15,3 millions (24,2 %) par rapport à la même période de 2005. Cet écart favorable s'explique essentiellement par l'augmentation de la clientèle. Ainsi, le nombre de clients au service d'accès Internet par câble se chiffrait à 681 800 clients à la fin du premier trimestre 2006, en hausse de 43 800 clients (6,9 %) par rapport au trimestre précédent et de 151 800 clients (28,6 %) comparativement à la fin du premier trimestre 2005 (voir le graphique 2). Il s'agit de la deuxième meilleure performance de croissance trimestrielle de la clientèle depuis le lancement de ce service en 1998.

Le service de téléphonie IP de Vidéotron connaît une forte progression depuis son lancement au début de 2005. La clientèle à ce service a enregistré une importante croissance à chacun des trimestres de 2005 ainsi qu'au premier trimestre 2006. À la fin du mois de mars 2006, le nombre de clients à ce service se chiffrait à 227 000 clients, en hausse de 64 000 clients (39,3 %) par rapport au trimestre précédent et de 212 100 clients par rapport à la fin du premier trimestre 2005 (voir le graphique 3). Les revenus générés par ce service ont totalisé 18,3 millions de dollars au premier trimestre 2006, comparativement à 0,3 million au même trimestre de 2005, en hausse de 18,0 millions.

Au premier trimestre 2006, le revenu mensuel net moyen par client de Vidéotron s'est établi à 57,48 \$, contre 48,84 \$ au même trimestre de 2005, soit une hausse de 8,64 \$ (17,7 %).

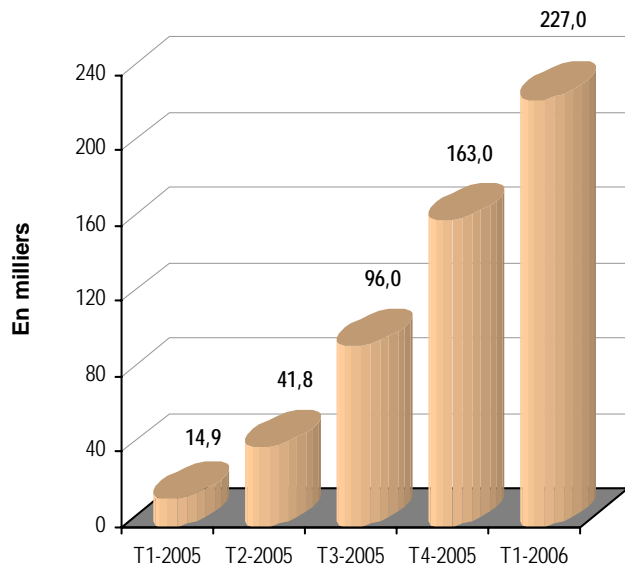
Graphique 2

Clientèle du service d'accès Internet par câble



Graphique 3

Clientèle de la téléphonie par câble



Pour sa part, Le SuperClub Vidéotron Itée (« Le SuperClub Vidéotron ») a enregistré des revenus de 12,4 millions de dollars au premier trimestre 2006, en baisse de 0,8 million (-6,1 %) par rapport au trimestre correspondant de 2005. Cette diminution s'explique principalement par la baisse des revenus de location et de ventes au détail.

Au total, le secteur Câblodistribution a généré un bénéfice d'exploitation de 117,8 millions de dollars au premier trimestre 2006, comparativement à 99,1 millions au même trimestre de 2005, en hausse de 18,7 millions (18,9 %). Cette augmentation est attribuable en partie à la croissance de la clientèle des services de télédistribution, d'accès Internet et de téléphonie IP, de même qu'à la hausse de certains tarifs. Ces facteurs favorables ont plus que contrebalancé l'impact défavorable sur la rentabilité de l'augmentation de certains frais d'exploitation, dont les frais de main-d'œuvre. Le service de téléphonie IP, lancé au début de 2005, explique une part importante de la hausse des coûts d'exploitation.

Au premier trimestre 2006, Le SuperClub Vidéotron a généré un bénéfice d'exploitation de 3,0 millions de dollars, en baisse de 0,6 million (-16,8 %), attribuable principalement à la diminution des revenus.

La marge du bénéfice d'exploitation pour l'ensemble des activités du secteur Câblodistribution, qui correspond au pourcentage que représente le bénéfice d'exploitation par rapport aux revenus, a atteint 39,1 % au premier trimestre 2006, contre 39,4 % un an plus tôt.

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

Bénéfice d'exploitation (en millions de dollars canadiens)

| | Trois mois arrêtés les 31 mars | |
|--|--------------------------------|----------------|
| | 2006 | 2005 |
| Bénéfice d'exploitation avant le coût des subventions | | |
| pour équipement accordées aux clients | 124,4 \$ | 104,7 \$ |
| Coût des subventions pour équipement accordées aux clients | (6,6) | (5,6) |
| Bénéfice d'exploitation | 117,8 \$ | 99,1 \$ |

Les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation du secteur Câblodistribution ont été négatifs de 41,5 millions de dollars au premier trimestre 2006, contre des flux de trésorerie libres positifs de

4,6 millions au même trimestre de 2005, soit un écart défavorable de 46,1 millions (*voir le tableau 3*). Cet écart s'explique par la hausse de 41,2 millions de dollars des investissements dans les actifs et passifs d'exploitation et par l'augmentation de 22,8 millions des acquisitions d'immobilisations associées aux investissements dans le réseau, dont ceux dans le cadre du projet de téléphonie par câble. Ces écarts défavorables ont été compensés partiellement par l'impact favorable de la hausse de 18,7 millions de dollars du bénéfice d'exploitation.

Tableau 3 : secteur Câblodistribution

Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation (en millions de dollars canadiens)

| | Trois mois arrêtés les 31 mars | |
|---|--------------------------------|---------------|
| | 2006 | 2005 |
| Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant ce qui suit | 101,3 \$ | 83,3 \$ |
| Variation nette des actifs et passifs d'exploitation | (83,6) | (42,4) |
| Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies | 17,7 | 40,9 |
| Acquisitions d'immobilisations | (59,3) | (36,5) |
| Produit de l'aliénation d'éléments d'actif | 0,1 | 0,2 |
| Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation | (41,5) \$ | 4,6 \$ |

Depuis le 1^{er} janvier 2006, les activités de Vidéotron Télécom (anciennement le secteur Télécommunications d'affaires) ont été intégrées à l'intérieur du secteur Câblodistribution. Ce secteur englobe maintenant les services complets de télécommunications d'affaires, y compris la téléphonie, la transmission de données à haute vitesse, l'accès Internet, l'hébergement et la télédistribution.

Le 16 janvier 2006, Vidéotron a augmenté la vitesse de téléchargement en amont et en aval de son service Internet intermédiaire qui est passée de 300 à 600 kilobits par seconde. Quant au service Internet haute vitesse Extrême, sa vitesse de téléchargement en aval est passée de 6,5 à 10,0 mégabits par seconde.

Le 20 février 2006, Vidéotron a annoncé le lancement d'un nouveau service Internet haute vitesse Extrême Plus permettant des téléchargements jusqu'à 16 mégabits par seconde. Vidéotron est devenue la première grande entreprise de télécommunications du Canada à offrir un service d'accès Internet résidentiel aussi rapide sur l'ensemble de son territoire.

Le 27 février 2006, Vidéotron a annoncé un projet d'investissements de 18,0 millions de dollars dans les régions de l'Estrie, de la Mauricie et Centre-du-Québec afin de moderniser son réseau et de lui permettre de soutenir les prochaines générations d'innovations technologiques. Cette modernisation vise l'augmentation de la bande passante du réseau de 480 à 860 MHz.

Le 11 avril 2006, Vidéotron, Services Affaires a lancé un nouveau service de téléphonie destiné aux PME. Ce service offre des forfaits avantageux et la possibilité de regrouper l'ensemble de ses services de télécommunication auprès du guichet unique de Vidéotron.

Secteur Journaux

Au premier trimestre 2006, les revenus du secteur Journaux se sont chiffrés à 219,7 millions de dollars, contre 212,6 millions au même trimestre de 2005, soit une progression de 7,1 millions (3,3 %). Les revenus publicitaires ont augmenté de 5,9 %, surtout en raison de la hausse des volumes totaux dans les quotidiens urbains, tandis que les revenus de distribution ont augmenté de 4,1 %. Par ailleurs, les revenus de tirage et d'imprimerie commerciale ont connu des baisses respectives de 3,7 % et de 6,9 %. Les revenus des quotidiens urbains ont augmenté de 4,8 millions de dollars (3,1 %) au premier trimestre 2006, dont 2,8 millions provenant des quotidiens gratuits *24 HEURES^{MC}* à Montréal, *24 HOURSTM* à Toronto et *Vancouver 24 HOURSTM* à Vancouver. Les revenus des journaux régionaux ont enregistré une hausse de 4,0 millions de dollars (6,0 %).

Le bénéfice d'exploitation a totalisé 37,1 millions de dollars au premier trimestre 2006, contre 41,7 millions au trimestre correspondant de 2005, en baisse de 4,6 millions (-11,0 %). Le bénéfice d'exploitation des quotidiens urbains (exclusion faite des quotidiens gratuits) a diminué de 4,4 millions de dollars (-13,0 %). 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 et de papier, y compris les hausses des coûts dans le cadre du projet d'acquisition de nouvelles presses. La perte d'exploitation des quotidiens gratuits a diminué de 0,1 million de dollars entre les premiers trimestres 2005 et 2006, passant de 3,1 à 3,0 millions. La hausse de la perte d'exploitation due au lancement de la publication *Vancouver 24 HOURSTM*, en mars 2005, a été plus que compensée par la diminution de la perte d'exploitation enregistrée par les deux autres quotidiens gratuits à Montréal et à Toronto. Pour leur part, les journaux régionaux ont vu leur bénéfice d'exploitation progresser de 1,1 million de dollars (7,7 %), surtout en raison de l'augmentation des revenus, partiellement compensée par l'augmentation des frais d'exploitation, dont les frais de main-d'œuvre et de tirage.

Les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation du secteur Journaux ont été négatifs de 15,5 millions de dollars au premier trimestre 2006, tandis que ce secteur avait généré des flux de trésorerie libres positifs de 31,0 millions au même trimestre de 2005, soit un écart défavorable de 46,5 millions (*voir le tableau 4*). Cet écart s'explique essentiellement par une augmentation des acquisitions d'immobilisations attribuable aux paiements progressifs réalisés aux fins de l'achat de six nouvelles presses destinées, entre autres, à l'impression de certains journaux de Quebecor Média. Il s'explique aussi par un écart défavorable de 12,4 millions de dollars dans la variation nette des actifs et passifs d'exploitation.

Tableau 4 : secteur Journaux

Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation (en millions de dollars canadiens)

| | Trois mois arrêtés les 31 mars | |
|---|--------------------------------|----------------|
| | 2006 | 2005 |
| Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant ce qui suit | 26,8 \$ | 32,7 \$ |
| Variation nette des actifs et passifs d'exploitation | (11,5) | 0,9 |
| Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation | 15,3 | 33,6 |
| Acquisitions d'immobilisations | (30,8) | (2,6) |
| Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation | (15,5) \$ | 31,0 \$ |

Le sondage de la firme NADbank® pour l'année 2005 a confirmé les gains réalisés par *Le Journal de Montréal* face à la concurrence. Le nombre d'abonnés au *Journal de Montréal* a connu une croissance de 21 % en semaine, de 19 % le samedi et de 26 % le dimanche. Au cumulatif pour l'ensemble des jours de la semaine, *Le Journal de Montréal* a devancé son plus proche concurrent par 342 000 lecteurs, soit une avance de 40 %.

Secteur Télédiffusion

Au premier trimestre 2006, les revenus du secteur Télédiffusion se sont élevés à 90,9 millions de dollars, par rapport à 96,7 millions au même trimestre de 2005, en baisse de 5,8 millions (-6,0 %). Les revenus de diffusion ont diminué de 2,3 millions de dollars (-3,1 %). Ces résultats s'expliquent principalement par la baisse des revenus de publicité du Réseau TVA et des revenus provenant de la chaîne TVAchats, partiellement compensée par une augmentation des revenus d'abonnés liés aux chaînes spécialisées Mystère et ARGENT, par la hausse des revenus de publicité de Sun TV, stimulée par la nouvelle programmation, et par la progression des revenus de production commerciale. Les revenus de distribution ont fléchi de 1,0 million de dollars au premier trimestre 2006, surtout en raison de la baisse des revenus de distribution en salle, lesquels revenus avaient été favorisés au premier trimestre 2005 par la sortie du film *White Noise (Interférences en version française)*. Cette baisse a été compensée en partie par le succès de la sortie en vidéo du film *Good Night and Good Luck* au premier trimestre 2006. Finalement, les revenus d'édition ont diminué de 1,5 million de dollars au premier trimestre 2006, dû principalement à la baisse des ventes en kiosque.

Au premier trimestre 2006, le secteur Télédiffusion a enregistré une perte d'exploitation de 0,4 million de dollars, contre un bénéfice d'exploitation de 6,8 millions au même trimestre de 2005, soit un écart défavorable de 7,2 millions. Le bénéfice d'exploitation des activités de diffusion a diminué de 3,9 millions de dollars au premier trimestre 2006. Cette baisse s'explique principalement par la diminution des revenus du Réseau TVA et par l'augmentation de la perte d'exploitation de la station Sun TV, expliquée dans ce dernier cas par la hausse des frais d'exploitation, dont les frais de programmation. Les activités

de distribution ont généré une perte d'exploitation de 0,1 million de dollars au premier trimestre 2006, contre une perte d'exploitation de 0,6 million un an plus tôt. Cet écart favorable de 0,5 million s'explique surtout par l'amélioration de la rentabilité des activités de distribution en salle et des activités de distribution télévisuelle, jumelée au succès de la sortie en vidéo du film *Good Night and Good Luck*. Les activités d'édition ont généré une perte d'exploitation de 1,5 million de dollars au premier trimestre 2006, comparativement à un bénéfice d'exploitation de 2,0 millions au même trimestre de 2005, soit un écart défavorable de 3,5 millions. Cette baisse est attribuable surtout aux investissements supérieurs dans les contenus, la publicité et le marketing des magazines hebdomadaires pour faire face à la concurrence accrue.

Le 9 février 2006, Groupe TVA a lancé la chaîne numérique spécialisée Prise 2, un service de diffusion d'émissions, de séries et de films des années 70 et 80.

Pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2006, un total de 9 800 actions non votantes classe B de Groupe TVA ont été rachetées dans le cadre de son programme de rachat d'actions pour annulation, pour une contrepartie en espèces de 0,2 million de dollars.

Secteur Loisir et divertissement

Au premier trimestre 2006, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 70,8 millions de dollars, contre 49,2 millions au même trimestre de 2005, soit une hausse de 21,6 millions (43,9 %) expliquée par l'impact de l'acquisition de Sogides à la fin de 2005 et par la hausse de 9,8 % des revenus de Groupe Archambault. Les ventes au détail de Groupe Archambault ont augmenté de 2,4 % en raison principalement de l'ouverture, en 2005, des magasins Archambault à Gatineau, à Boucherville et à Québec, et de l'agrandissement du magasin de Laval, en 2005. Toutefois, l'incidence favorable de l'ouverture de magasins a été en partie atténuée par la baisse des ventes comparables de disques et de vidéos. En outre, la hausse des revenus de Groupe Archambault est attribuable à l'augmentation des revenus de la vidéo sur demande et à l'augmentation des revenus de production, surtout attribuable à Groupe Archambault France dont les activités d'exploitation ont débuté en mai 2005.

Le bénéfice d'exploitation du secteur s'est établi à 1,0 million de dollars au premier trimestre 2006, contre 2,0 millions au même trimestre de 2005, en baisse de 1,0 million (-50,0 %). Cette baisse est surtout attribuable à la diminution du bénéfice d'exploitation de Groupe Archambault, provenant essentiellement des pertes d'exploitation occasionnées par le démarrage des activités d'exploitation de Groupe Archambault France en mai 2005. Par ailleurs, l'effet positif de l'acquisition de Sogides, pour le secteur Livres, a été contrecarré par les impacts des cycles de la réforme scolaire sur les résultats de Les Éditions CEC inc. (« Les Éditions CEC »).

Secteur Technologies et communications interactives

Au premier trimestre 2006, les revenus du secteur Technologies et communications interactives se sont chiffrés à 18,0 millions de dollars, contre 15,5 millions au même trimestre de 2005, en hausse de 2,5 millions (16,1 %). Cette progression s'explique surtout par le recrutement de nouveaux clients dans

l'ensemble des marchés, par la hausse des revenus auprès de clients existants, par l'augmentation du nombre de services offerts en marketing interactif et en achat d'espaces médias. La démarche de commercialisation conjointe avec Quebecor World a eu un effet positif sur les ventes. Ces hausses de revenus ont été partiellement atténuées par l'incidence défavorable de la conversion des devises étrangères.

Le bénéfice d'exploitation du secteur s'est établi à 1,5 million de dollars au premier trimestre 2006, par rapport à 0,7 million un an plus tôt, soit une augmentation de 0,8 million (114,3 %). Cette hausse s'explique principalement par la croissance des revenus, partiellement compensée par une baisse de rentabilité en Europe due aux coûts de développement des affaires dans ce marché.

Le 26 janvier 2006, Nurun a annoncé la clôture de l'acquisition de China Interactive, une société de marketing interactif située en Chine. Cette acquisition renforcera davantage la capacité de Nurun de proposer une offre de service globale à l'ensemble de ses clients, y compris dans le marché à fort potentiel de l'Asie. Depuis 2000, China Interactive conseille des entreprises prestigieuses telles que Pepsi, L'Oréal, FAW-VW Audi, FAW-VW Volkswagen, Chivas Regal, Malibu, JCDecaux et Philips Electronics (Shanghai) Co., Ltd. À la date de clôture de l'acquisition, Nurun a déboursé 2,2 millions en espèces et émis 233 705 actions ordinaires à titre de contrepartie. Ces actions font l'objet d'une convention d'entiercement et seront libérées 17 mois après la date de clôture. Ces actions ont une valorisation de 0,8 million de dollars.

Le 27 février 2006, Nurun a reconduit son offre publique de rachat d'actions dans le cours normal des activités dans le but de racheter, pour annulation, entre le 1^{er} mars 2006 et le 28 février 2007, jusqu'à concurrence de 1 656 016 actions ordinaires sur le marché libre, représentant environ 5 % des actions émises et en circulation. Au cours de la période de trois mois terminée le 31 mars 2006, un total de 113 100 actions ordinaires ont été rachetées pour une contrepartie en espèces de 0,4 million de dollars.

Au premier trimestre 2006, la participation de Quebecor Média dans Nurun a diminué de 0,2 %, passant de 57,9 % le 1^{er} janvier 2006 à 57,7 % au 31 mars 2006.

Secteur Internet – Portails

Au premier trimestre 2006, les revenus du secteur Internet - Portails ont totalisé 15,7 millions de dollars, contre 11,1 millions au même trimestre de 2005, en hausse de 4,6 millions (41,4 %). Les revenus de la division de services-conseils Progisia Informatique ont augmenté de 62,6 % au premier trimestre 2006, hausse en bonne partie attribuable aux travaux réalisés pour différentes filiales de Quebecor Média. Les revenus des portails généralistes se sont accrus de 29,2 %, surtout grâce à la bonne performance des ventes de publicité. Les revenus des portails spécialisés ont progressé de 35,9 %, principalement en raison de la croissance des revenus de *jobboom.com.* et de *reseaucontact.com.*, ainsi que par l'ajout des revenus de *micasa.ca.*, un nouveau site immobilier lancé en septembre 2005.

Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 3,9 millions de dollars au premier trimestre 2006, par rapport à 2,2 millions un an plus tôt, en hausse de 1,7 million (77,3 %), principalement attribuable à la hausse des revenus, atténuée en partie par la perte d'exploitation engendrée par le nouveau portail *micasa.ca.*

MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES PCGR DU CANADA

Bénéfice d'exploitation

Dans son analyse des résultats d'exploitation, la Compagnie définit le bénéfice ou la perte d'exploitation, tel que concilié avec le bénéfice net (la perte nette) conformément aux PCGR du Canada, comme le bénéfice net (la perte nette) avant amortissement, les frais financiers, la provision pour rationalisation des activités d'exploitation, la dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, le gain (la perte) sur variation de la juste valeur des débetures échangeables, la perte sur le refinancement de dettes, la perte sur les ventes d'entreprises, les impôts sur le bénéfice, les dividendes sur actions privilégiées d'une filiale, la part des actionnaires sans contrôle et les résultats liés aux activités abandonnées. Le bénéfice d'exploitation, tel qu'il est défini ci-dessus, n'est pas une mesure des résultats définie conformément aux PCGR du Canada. Ce n'est pas non plus une mesure destinée à remplacer d'autres outils d'évaluation du rendement financier 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 rendement calculées selon les PCGR du Canada. La direction estime que le bénéfice d'exploitation est un instrument utile d'évaluation du rendement. La Compagnie considère les secteurs des médias et d'imprimerie comme des entités à part entière et se sert du bénéfice d'exploitation pour évaluer le rendement de ses investissements dans Quebecor World et Quebecor Média. La direction et le conseil d'administration utilisent cette mesure pour évaluer tant les résultats consolidés de la Compagnie que les résultats des secteurs d'exploitation qui en font partie. Cette mesure élimine ainsi le niveau substantiel de dépréciation des actifs corporels ou d'amortissement de certains actifs incorporels et n'est pas affectée par la structure du capital ou les activités d'investissement de la Compagnie et de ses différents secteurs. En outre, le bénéfice d'exploitation est utile, car il constitue un élément important des régimes de rémunération incitative de la Compagnie. Toutefois, cette mesure est limitée puisqu'elle ne tient pas compte du coût périodique des immobilisations corporelles et incorporelles nécessaires pour générer les revenus des secteurs de la Compagnie. La direction évalue les coûts de ces actifs corporels et incorporels au moyen d'autres mesures financières telles que les dépenses en immobilisations et les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation. De plus, des mesures comme le bénéfice d'exploitation sont fréquemment utilisées par les membres de la communauté financière pour analyser et comparer le rendement d'entreprises dans les secteurs où la Compagnie est active. La définition du bénéfice d'exploitation de la Compagnie peut différer de celle utilisée par d'autres entreprises.

Le tableau 5 présente la conciliation du bénéfice d'exploitation avec le bénéfice net divulgué aux états financiers consolidés de Quebecor.

Tableau 5

Conciliation du bénéfice d'exploitation présenté dans ce rapport avec le bénéfice net divulgué aux états financiers consolidés

(en millions de dollars canadiens)

| | Trois mois arrêtés les 31 mars | |
|---|--------------------------------|-----------------|
| | 2006 | 2005 |
| Perte nette | (60,7) \$ | (23,6) \$ |
| Amortissement | 149,0 | 153,0 |
| Frais financiers | 93,3 | 119,6 |
| Provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales | 25,3 | 40,3 |
| (Gain) perte sur variation de la juste valeur de débetures échangeables | (53,3) | 33,6 |
| Perte sur refinancement de dettes | 331,6 | – |
| Perte sur vente d'entreprises | 2,6 | – |
| Impôts sur le bénéfice | (111,8) | 9,7 |
| Dividendes sur actions privilégiées d'une filiale, déduction faite des impôts sur le bénéfice | 12,9 | 12,2 |
| Part des actionnaires sans contrôle | (86,1) | 11,7 |
| Perte (bénéfice) lié(e) aux activités abandonnées | 0,5 | (0,2) |
| Bénéfice d'exploitation | 303,3 \$ | 356,3 \$ |

Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation

La Compagnie utilise les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation comme indicateur des liquidités disponibles. Les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation représentent les fonds disponibles pour les acquisitions d'entreprises, le paiement de dividendes sur les actions de participation et le remboursement de la dette à long terme. Les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation ne sont pas une mesure de la liquidité établie conformément aux PCGR du Canada. Il ne s'agit pas d'une mesure destinée à remplacer d'autres outils d'évaluation du rendement financier ou de l'état des flux de trésorerie comme indicateur de liquidité. Les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation sont considérés comme un indicateur important des liquidités de la Compagnie et sont utilisés par la direction et le conseil d'administration pour évaluer les fonds générés par l'exploitation de ses secteurs. La structure de capital des différents secteurs de la Compagnie n'influe pas sur cet indicateur. La définition des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de la Compagnie peut différer de celle adoptée par d'autres entreprises. Lorsque la Compagnie utilise les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation, elle présente dans la même section une conciliation avec la mesure comptable la plus proche calculée selon les PCGR du Canada.

Revenu mensuel moyen par abonné

Le revenu mensuel moyen par abonné, ou RMPA, est un indicateur utilisé dans l'industrie afin de mesurer les revenus mensuels moyens générés pour le câble, l'accès Internet et la téléphonie par chaque abonné branché au câble. Le RMPA n'est pas une mesure établie conformément aux PCGR du Canada, et la définition et méthode de calcul de la Compagnie peuvent différer de celles utilisées par d'autres entreprises. La Compagnie calcule le RMPA en divisant ses revenus combinés de télévision par câble, d'accès Internet et de téléphonie par le nombre moyen d'abonnés branchés durant la période considérée, et en divisant ensuite ce résultat par le nombre de mois de cette même période.

FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

Exploitation

Au premier trimestre 2006, les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 180,9 millions de dollars, contre des flux de trésorerie utilisés de 76,9 millions à la même période de 2005, soit un écart défavorable de 104,0 millions. Cet écart s'explique principalement par le paiement par Quebecor Média des intérêts accumulés de 191,3 millions de dollars sur les billets à escompte de premier rang, dans le cadre du refinancement de janvier 2006, et par l'impact de la baisse de 53,0 millions du bénéfice d'exploitation de la Compagnie, partiellement atténué par une réduction de 107,3 millions des investissements dans les actifs et passifs d'exploitation. La baisse de ces investissements provient essentiellement de Quebecor World.

Au 31 mars 2006, le fonds de roulement était négatif de 73,3 millions de dollars, comparativement à un fonds de roulement de 102,1 millions à la fin du même trimestre de 2005, soit un écart défavorable de 175,4 millions. Cet écart s'explique notamment par la diminution des comptes à recevoir dans Quebecor World, par la hausse des créditeurs et des charges à payer et par l'utilisation d'espèces et de quasi-espèces pour des activités d'investissement et de financement. Les variations des autres éléments du fonds de roulement d'exploitation se sont relativement compensées au cours de la période de 12 mois terminée le 31 mars 2006.

Financement

Au premier trimestre 2006, la dette consolidée de Quebecor a augmenté de 716,4 millions de dollars, exclusion faite du Montant additionnel à payer à The Carlyle Group, des débentures échangeables et des débentures convertibles, dont des augmentations de 493,5 millions dans Quebecor Média et de 248,0 millions dans Quebecor World.

Dans le cadre du refinancement de la presque totalité de ses billets de premier rang et de ses billets à escompte de premier rang, Quebecor Média a effectué des déboursés qui ont excédé la valeur comptable des billets rachetés et des ententes de swaps sur devises y afférentes. L'excédent de 314,7 millions de dollars a été financé à même la dette à long terme. Le solde de l'augmentation de la

dette à long terme a servi à financer les autres activités de financement de Quebecor Média de même que ses activités d'investissement.

Le 17 janvier 2006, Quebecor Média a clôturé un refinancement majeur de sa dette à long terme. Ce refinancement repose sur deux volets principaux, soit i) l'émission de billets de premier rang pour un montant en capital de 525,0 millions de dollars US échéant en mars 2016 et portant intérêt à 7,75 % (le taux d'intérêt net en dollars canadiens, considérant les ententes de swaps sur devises, est de 7,39 %) et ii) le refinancement des crédits bancaires de Quebecor Média comportant un prêt à terme « A » échéant en janvier 2011 pour un montant de 125,0 millions de dollars, un prêt à terme « B » venant à échéance en janvier 2013 pour un montant de 350,0 millions de dollars US et un crédit rotatif de cinq ans pour un montant total de 100,0 millions de dollars. Les nouveaux billets de premier rang et la totalité des nouveaux prêts à terme « A » et « B » de même que les sommes reçues de ses filiales (tirées du crédit bancaire renouvelable et des espèces et quasi-espèces de Vidéotron pour un montant de 251,7 millions de dollars et d'un nouveau crédit bancaire de Corporation Sun Media pour un montant de 40,0 millions) ont été utilisés pour financer le rachat de la presque totalité des billets existants de Quebecor Média émis à des taux plus élevés, ce qui réduira de près de 80,0 millions les frais financiers annuels qui auraient autrement été encourus dans Quebecor Média pendant environ 5,5 années.

À la suite de ces rachats, Quebecor Média a inscrit une perte sur règlement de dettes de 212,0 millions de dollars, déduction faite des économies d'impôts, comprenant l'excédent des déboursés sur les valeurs comptables des billets et des ententes de swaps sur devises y afférents, de même que la radiation des frais financiers reportés. Les nouveaux billets ont été offerts et vendus sous forme d'un placement privé dispensé de l'application des exigences en matière d'inscription prévues par la *Securities Act* de 1933 (États-Unis). Quebecor Média a déposé, le 8 mai 2006, un avis d'inscription relatif à une offre publique d'échange selon laquelle des billets enregistrés auprès de la U.S. Securities Exchange Commission (« SEC ») sont offerts en échange de billets non enregistrés.

Le 12 avril 2006, Quebecor Média a annoncé la signature d'une convention de crédit avec la Société Générale (Canada) visant une facilité de crédit à long terme pour l'équivalent en dollars canadiens de 59,4 millions d'euros. Les tirages sur cette facilité de crédit financeront l'achat par Quebecor Média de six presses rotatives MAN Roland. Tel qu'annoncé au cours du troisième trimestre 2005, ces presses seront destinées, entre autres, à l'impression de certains journaux de Quebecor Média. Cette facilité, qui sera tirée au cours des prochains 20 mois et remboursée sur les 8 années suivantes, est associée à un programme de financement des exportations allemandes et assurera ainsi un financement à un coût très attrayant pour Quebecor Média. Elle sera garantie, entre autres, par une hypothèque de premier rang sur les biens meubles de Quebecor Média.

L'augmentation de la dette à long terme de Quebecor World s'explique principalement par le reclassement sous cette rubrique des actions privilégiées rachetables de premier rang série 4.

À compter du 15 mars 2006, les actions privilégiées rachetables de premier rang série 4 de Quebecor World étaient rachetables au gré de Quebecor World. Le 18 avril 2006, conformément aux dispositions relatives à ces actions, Quebecor World a racheté la totalité des 8 000 000 actions en circulation au prix de 25,2185 \$ par action. Ce prix représente 25,00 \$ par action (pour un montant total

de 200,0 millions de dollars) majoré des dividendes accumulés depuis le 1^{er} mars 2006. Au 31 mars 2006, les actions privilégiées de premier rang ont été reclassées sous la rubrique « Dette à long terme » puisque l'avis de rachat émis le 15 mars 2006 constituait une obligation de sortie de fonds et que les actions ont été rachetées en utilisant le crédit rotatif de la filiale.

Le 6 mars 2006, Quebecor World a conclu avec succès un placement privé de billets de premier rang d'un capital de 450,0 millions de dollars US portant intérêt à 8,75 % et venant à échéance le 15 mars 2016. Le produit net de la vente des billets de premier rang, qui se chiffre à environ 443,3 millions de dollars US, a servi au remboursement intégral du capital de 250,0 millions US des billets de premier rang de Quebecor World Capital Corporation (filiale en propriété exclusive de Quebecor World) portant intérêt à 7,20 % et échus le 28 mars 2006. Le reste de ce produit sera affecté aux fins générales de Quebecor World, y compris la réduction d'autres dettes.

Le 16 janvier 2006, Quebecor World a annoncé la signature d'un protocole d'entente avec la Société Générale (Canada) visant une facilité de crédit à long terme de l'équivalent en dollars canadiens de 136,0 millions d'euros (165,0 millions de dollars US) consentie pour l'achat de presses rotatives MAN Roland, dans le cadre du programme de réoutillage en Amérique du Nord. Cette facilité non garantie sera utilisée au cours des 2 prochaines années et sera remboursée sur une période de 10 ans, à un coût inférieur à celui des méthodes alternatives de financement.

Les cotes de crédit des dettes de premier rang non garanties de Quebecor World ont été revues au début de 2006. Le 12 janvier 2006, l'agence de crédit Moody's Investors Service a abaissé la cote de crédit de Quebecor World de Ba2 à Ba3. Le 17 février 2006, Standard & Poor's a revu à la baisse la cote de crédit de Quebecor World de BB à BB-. Il est prévu que les coûts futurs d'emprunt de la filiale pourraient augmenter par suite de ces révisions.

Investissement

Au premier trimestre 2006, les acquisitions d'immobilisations et les acquisitions d'entreprises, y compris les rachats de participations minoritaires, ont totalisé 153,1 millions de dollars, contre 130,4 millions pour la période correspondante de 2005, soit une augmentation de 22,7 millions.

Les acquisitions d'immobilisations se sont établies à 150,2 millions de dollars au premier trimestre 2006, comparativement à 116,4 millions au même trimestre de 2005, soit une hausse de 33,8 millions, dont une augmentation de 45,3 millions chez Quebecor Média. Cette augmentation s'explique surtout par les paiements progressifs réalisés dans le cadre des contrats d'acquisition de six nouvelles presses destinées, entre autres, à l'impression de certains journaux de Quebecor Média, de même qu'aux investissements de Vidéotron dans son réseau, dont les investissements dans le cadre du projet de la téléphonie IP. Chez Quebecor World, les acquisitions d'immobilisation sont en baisse de 10,5 millions de dollars.

Les acquisitions d'entreprises (y compris les rachats des participations minoritaires) sont passées de 14,0 millions de dollars au premier trimestre 2005 à 2,9 millions au même trimestre de 2006, soit une diminution de 11,1 millions. Cette diminution s'explique principalement par la baisse des rachats d'actions

dans Groupe TVA au premier trimestre 2006 par rapport à la même période de l'exercice 2005 et par la baisse des acquisitions d'entreprises réalisées par Quebecor World.

Situation financière

Au 31 mars 2006, la Compagnie et ses filiales disposaient d'espèces, de quasi-espèces et de placements temporaires au montant total de 129,8 millions de dollars (y compris les montants en fiducie), qui étaient composés principalement de placements à court terme.

Au 31 mars 2006, la dette consolidée totalisait 5,44 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, 2,27 milliards de dollars étaient attribuables à la dette à long terme de Quebecor World et 3,04 milliards à celle de Quebecor Média. La dette à long terme de Quebecor Média comprenait les dettes de 1,24 milliard de dollars de Vidéotron, de 507,3 millions de Corporation Sun Media, de 110,9 millions de Groupe TVA, ainsi que de 1,19 milliard de Quebecor Média.

Le solde de 124,8 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 175,0 millions.

Au 31 mars 2006, les montants de titrisation des comptes clients de Quebecor World s'élevaient à 554,0 millions de dollars US, contre 603,2 millions US au 31 décembre 2005. La filiale avait une participation retenue dans les comptes clients vendus de 134,0 millions de dollars, inscrite dans ses comptes clients. Au 31 mars 2006, un montant total de 688,0 millions de dollars (744,0 millions en 2005) des comptes clients a été vendu aux termes des programmes. Le 17 février 2006, Quebecor World a modifié son programme de titrisation en lui donnant plus de flexibilité et ainsi mieux répondre à ses besoins.

Le 11 mai 2006, 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 20 juin 2006 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 26 mai 2006.

Le 18 janvier 2006, le conseil d'administration de Quebecor World, à la lumière de son programme actuel de dépenses en immobilisations, a approuvé une réduction du dividende trimestriel sur les actions à droit de vote multiples et les actions subalternes comportant droit de vote de 0,14 \$US par action à 0,10 \$US par action.

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

La Compagnie et ses filiales sont assujetties au maintien de certains ratios financiers en vertu de ces ententes de financement. Les indicateurs clés de ces ententes comprennent, entre autres, le ratio de couverture du service de la dette, le ratio d'endettement (dette à long terme sur le bénéfice d'exploitation) et le ratio dette:équité. Au 31 mars 2006, la Compagnie respectait tous ses ratios financiers.

INFORMATIONS ADDITIONNELLES

Obligations contractuelles

Au 31 mars 2006, les obligations contractuelles importantes comprenaient les remboursements de capital et d'intérêts sur la dette à long terme (excluant le Montant additionnel à payer et les débetures échangeables), les paiements minimums exigibles relatifs aux contrats de location-exploitation et les engagements relatifs aux acquisitions d'immobilisations ou autres. Ces obligations sont résumées dans le tableau 6 qui suit.

Tableau 6

Obligations contractuelles (en millions de dollars canadiens)

| | Total | Moins d'un an | 1-3 ans | 3-5 ans | 5 ans et plus |
|---|----------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Dette à long terme et billets convertibles | 5 513,9 | \$ 21,0 | \$ 724,0 | \$ 1 218,0 | \$ 3 550,9 |
| Contrats de location-acquisition | 33,9 | 5,8 | 8,2 | 11,7 | 8,2 |
| Contrats de location-exploitation | 545,2 | 138,5 | 192,7 | 95,6 | 118,4 |
| Acquisitions d'immobilisations et autres engagements | 288,0 | 180,0 | 103,2 | 4,8 | – |
| Total des obligations contractuelles | 6 381,0 | \$ 345,3 | \$ 1 028,1 | \$ 1 330,1 | \$ 3 677,5 |

Au premier trimestre de 2006, Quebecor World a passé une commande ferme pour une nouvelle presse. Cette presse faisait partie du programme de réoutillage nord-américain. Au total, Quebecor World a passé 20 commandes fermes pour de nouvelles presses, y compris 19 dans le cadre de son programme de réoutillage nord-américain annoncé en 2004. Le total des engagements pris au titre de ces presses envers les fabricants est de 236,0 millions de dollars US, dont une tranche de 163,0 millions US a déjà été déboursée. De ces 20 presses, 5 ont été installées et mises en service au cours du quatrième trimestre 2005 et une autre a été installée et mise en service au cours du premier trimestre 2006.

Dans le cadre de son programme de réoutillage européen annoncé en 2005, Quebecor World a passé, jusqu'à maintenant, cinq commandes fermes pour de nouvelles presses. Le total des engagements pris au titre de ces presses auprès des fabricants est de 72,0 millions de dollars US, dont une tranche de 58,0 millions US a déjà été déboursée.

Historiquement, Quebecor World a acquis la majorité du matériel loué servant à la production. La valeur résiduelle à l'échéance que la filiale devrait payer pour acquérir le matériel loué aux termes des contrats venant à échéance après 2006 s'élève à approximativement 101,0 millions de dollars US, dont une tranche de 52,2 millions US est garantie par la filiale.

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 le tableaux 7 et 8).

Tableau 7 : Quebecor Média inc.

Juste valeur des instruments financiers dérivés (en millions de dollars canadiens)

| | | | 31 mars 2006 | |
|--|--------------------|---------------------------------|-----------------------------|---------|
| | Valeur notionnelle | Valeur comptable actif (passif) | Juste valeur actif (passif) | |
| Instruments financiers dérivés : | | | | |
| Convention de fixation de taux d'intérêt | 5,0 | \$CAD | – | \$ – |
| Contrats à terme de devises | | | | |
| En \$US | 52,8 | \$US | – | 1,2 |
| En EUR | 29,3 | EUR | – | (0,3) |
| En CHF | 31,0 | CHF | – | (0,1) |
| Ententes de swaps sur devises | 2 104,3 | \$US | (209,9) | (354,3) |

Au premier trimestre 2006, le total des gains enregistrés sur les instruments financiers dérivés de Quebecor Média était de 6,4 millions de dollars (17,8 millions au même trimestre de 2005), contre des pertes de 9,5 millions enregistrées sur les instruments couverts (20,6 millions au même trimestre de 2005), soit une perte nette de 3,1 millions (2,8 millions au même trimestre de 2005). Celle-ci correspond principalement à la fluctuation de la juste valeur d'une entente de swaps sur devises devenue inefficace dans Corporation Sun Media. Au premier trimestre 2005, cette perte avait été partiellement compensée par un gain constaté sur une convention d'échange de taux d'intérêt dans Vidéotron.

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

| | | | | 31 mars 2006 |
|--|-------------------------------|--|----|--|
| | Valeur notionnelle | Valeur comptable actif (passif) | | Juste valeur actif (passif) |
| Instruments financiers dérivés : | | | | |
| Convention d'échange de taux d'intérêt | 200,0 \$ | – | \$ | (7,8) \$ |
| Contrats à terme de devises | 935,1 | 2,7 | | 7,8 |
| Ententes de swaps sur devises | 28,9 | 0,2 | | 0,2 |
| Contrats d'échange de marchandises | – | (0,7) | | (4,0) |

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 du premier trimestre 2006, le total du rajustement inscrit dans les gains et pertes de change relativement à ces contrats représentait un gain de 0,3 million de dollars US (20,4 millions US en 2005). 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 d'équipement. Les gains et pertes de change ainsi que les primes et escomptes reportés sont constatés à titre de rajustement aux revenus ainsi qu'aux gains et pertes de change correspondants lorsque l'opération est comptabilisée. Pour le premier trimestre 2006, le montant total inscrit à ces comptes pour ces contrats représente respectivement un revenu de 2,1 millions de dollars US et un gain de 0,7 million US (revenu de 5,7 millions US et perte de 0,7 million US en 2005).

Enfin, Quebecor World a conclu des contrats d'échange de gaz naturel pour gérer le risque lié à cette marchandise. Au 31 mars 2006, les contrats en cours couvraient une quantité notionnelle de 768 000 gigajoules au Canada et de 4 987 000 MMBTU aux États-Unis. Ces contrats viennent à échéance entre 2006 et 2008. Le total du rajustement au coût du gaz pour le premier trimestre 2006 représentait une perte de 2,1 millions de dollars US (0,3 million US en 2005).

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 6,1 millions de dollars US au 31 mars 2006 (8,4 millions US en 2005) et le montant total constaté aux résultats s'élevait à 0,5 million US (0,6 millions US en 2005).

Capital-actions

Conformément aux exigences des autorités canadiennes régissant les normes de présentation du rapport de gestion, le tableau 9 présente les données du capital-actions de la Compagnie au 31 mars 2006. De plus, 1 713 349 options d'achat d'actions de la Compagnie étaient en circulation au 31 mars 2006.

**Tableau 9 : capital-actions
(en actions et en millions de dollars canadiens)**

| | 31 mars 2006 | |
|--|--------------------------|------------------|
| | Émises et en circulation | Valeur comptable |
| Actions catégorie A (comportant droit de vote multiple) | 21 855 371 | 9,7 \$ |
| Actions subalternes catégorie B (comportant droit de vote) | 42 461 651 | 336,9 \$ |

Opérations entre apparentés

Au premier trimestre 2006, la Compagnie a effectué des achats et a encouru des dépenses de loyer avec des compagnies affiliées pour un montant de 2,1 millions de dollars (3,7 millions en 2005) compris dans le coût des ventes et frais de vente et d'administration. La Compagnie a effectué des ventes avec des compagnies affiliées pour un montant de 0,1 million de dollars (0,1 million en 2005). Ces transactions ont été conclues et comptabilisées à la valeur d'échange.

Renseignements supplémentaires

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

Mise en garde concernant l'information prospective

Les énoncés figurant dans le présent rapport de gestion qui ne sont pas des faits historiques constituent des énoncés prospectifs assujétis à des risques, à des incertitudes et à des hypothèses importants connus et inconnus qui sont susceptibles d'entraîner un écart important entre les résultats réels de la Compagnie dans des périodes futures et ceux qui figurent dans les énoncés prospectifs. Au nombre des facteurs pouvant entraîner un écart entre les résultats réels et les attentes actuelles figurent la saisonnalité (y compris les fluctuations saisonnières des commandes de clients), les risques

d'exploitation (y compris la variation de la demande des clients pour les produits de la Compagnie et les mesures relatives à l'établissement des prix prises par des concurrents), les risques associés à l'investissement en capital (y compris les risques liés au développement technologique, à la disponibilité et aux bris des équipements), les risques environnementaux, les risques associés aux conventions collectives, les risques associés aux matières premières (y compris la fluctuation des coûts et de la disponibilité des matières premières), les risques de crédit, les risques financiers, les risques liés à l'endettement, les risques de fluctuation de taux d'intérêt, les risques de change, les risques associés à la réglementation gouvernementale et la fluctuation générale de la conjoncture politique et économique. Les investisseurs et autres personnes devraient noter que la liste des facteurs mentionnés ci-dessus qui sont susceptibles d'influer sur les résultats futurs n'est pas exhaustive et éviter de se fier indûment à tout énoncé prospectif. Pour de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses susceptibles d'entraîner un écart entre les résultats réels de la Compagnie et les attentes actuelles, veuillez vous reporter aux documents publics déposés par la Compagnie qui sont disponibles à www.sedar.com et à www.quebecor.com, y compris, en particulier, la rubrique « Risques et incertitudes » du rapport de gestion de la Compagnie pour l'exercice terminé le 31 décembre 2005 et la rubrique « Nos facteurs de risque » de la notice annuelle 2005 de la Compagnie.

Les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion reflètent les attentes de la Compagnie au 11 mai 2006 et sont sous réserve des changements pouvant survenir après cette date. La Compagnie décline expressément toute obligation ou tout engagement de mettre à jour ces énoncés prospectifs, que ce soit en raison de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables le requièrent.

Montréal (Québec)

Le 11 mai 2006

QUEBECOR INC. ET SES FILIALES

SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES

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

| | 2006 | | | | 2005 | | | | 2004 |
|--|------------|-------------|--------------|------------|------------|-------------|--------------|------------|------|
| | 31 mars | 31 décembre | 30 septembre | 30 juin | 31 mars | 31 décembre | 30 septembre | 30 juin | |
| EXPLOITATION | | | | | | | | | |
| Revenus | 2 372,2 \$ | 2 680,2 \$ | 2 520,3 \$ | 2 505,3 \$ | 2 502,7 \$ | 2 898,2 \$ | 2 628,9 \$ | 2 596,2 \$ | |
| Bénéfice avant amortissement, frais financiers, provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, gain (perte) sur variation de la juste valeur de débetures échangeables, perte sur refinancement de dettes, (perte) gain sur vente d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'autres éléments d'actif et radiation de l'écart d'acquisition | 303,3 | 409,3 | 381,4 | 395,1 | 356,3 | 503,6 | 421,5 | 445,0 | |
| Contribution au bénéfice net ou à la perte nette: | | | | | | | | | |
| Activités d'exploitation poursuivies | 17,7 | 28,9 | 29,8 | 27,1 | 16,3 | 52,4 | 33,4 | 22,4 | |
| Gain (perte) sur débetures échangeables | 43,0 | 61,4 | 22,2 | 45,3 | (27,1) | 24,3 | 12,1 | - | |
| Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition | (120,9) | (72,5) | (28,8) | (13,0) | (13,0) | (16,4) | (5,5) | (15,5) | |
| Activités abandonnées | (0,5) | (3,3) | (0,6) | (3,2) | 0,2 | (0,9) | 1,0 | (0,3) | |
| Bénéfice net (perte nette) | (60,7) | 14,5 | 22,6 | 56,2 | (23,6) | 59,4 | 41,0 | 6,6 | |
| DONNÉES PAR ACTION DE BASE | | | | | | | | | |
| Contribution au bénéfice net ou à la perte nette : | | | | | | | | | |
| Activités d'exploitation poursuivies | 0,28 \$ | 0,45 \$ | 0,46 \$ | 0,42 \$ | 0,25 \$ | 0,81 \$ | 0,51 \$ | 0,35 \$ | |
| Gain (perte) sur débetures échangeables | 0,67 | 0,96 | 0,34 | 0,70 | (0,42) | 0,38 | 0,19 | - | |
| Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition | (1,88) | (1,13) | (0,44) | (0,20) | (0,20) | (0,25) | (0,09) | (0,24) | |
| Activités abandonnées | (0,01) | (0,05) | (0,01) | (0,05) | - | (0,01) | 0,02 | (0,01) | |
| Bénéfice net (perte nette) | (0,94) | 0,23 | 0,35 | 0,87 | (0,37) | 0,93 | 0,63 | 0,10 | |
| Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en millions) | 64,3 | 64,3 | 64,6 | 64,6 | 64,7 | 64,6 | 64,6 | 64,6 | |
| DONNÉES PAR ACTION DILUÉE | | | | | | | | | |
| Contribution au bénéfice net ou à la perte nette : | | | | | | | | | |
| Activités d'exploitation poursuivies | 0,25 \$ | 0,44 \$ | 0,46 \$ | 0,42 \$ | 0,25 \$ | 0,80 \$ | 0,51 \$ | 0,35 \$ | |
| Gain (perte) sur débetures échangeables | 0,67 | 0,96 | 0,34 | 0,70 | (0,42) | 0,38 | 0,19 | - | |
| Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition | (1,88) | (1,13) | (0,44) | (0,20) | (0,20) | (0,25) | (0,09) | (0,24) | |
| Activités abandonnées | (0,01) | (0,05) | (0,01) | (0,05) | - | (0,01) | 0,02 | (0,01) | |
| Bénéfice net (perte nette) | (0,97) | 0,22 | 0,35 | 0,87 | (0,37) | 0,92 | 0,63 | 0,10 | |
| Nombre moyen pondéré d'actions diluées en circulation (en millions) | 64,4 | 64,4 | 64,7 | 64,7 | 64,8 | 64,7 | 64,7 | 64,7 | |