



QUEBECOR INC.

RAPPORT DE GESTION

PROFIL DE L'ENTREPRISE	2
SURVOL DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2006	2
COMPARAISON DES DEUXIÈMES TRIMESTRES 2006 ET 2005	5
COMPARAISON DES PREMIERS SEMESTRES 2006 ET 2005.....	7
ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ	9
MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES PCGR DU CANADA.....	27
FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE	29
INFORMATIONS ADDITIONNELLES.....	33
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES	39

PROFIL DE L'ENTREPRISE

Le présent rapport de gestion couvre les principales activités du deuxième 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

SURVOL DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2006

Une fois de plus, la croissance soutenue des résultats de Vidéotron ltée (« Vidéotron ») a contribué à l'amélioration des résultats de Quebecor Média. Par ailleurs, la période de transition nécessaire à l'achèvement des programmes de réoutillage s'est poursuivie chez Quebecor World. Ses revenus et son bénéfice d'exploitation ont été affectés de nouveau par l'impact des conditions difficiles prévalant sur le marché des médias imprimés et par les inefficacités temporaires découlant de la mise en service des nouvelles presses. Chez Quebecor World, ces impacts ont été accentués par l'effet défavorable de la conversion en dollars canadiens de ses résultats.

Quebecor Média inc.

Vidéotron continue de se démarquer par ses augmentations importantes de clientèles aux services de télédistribution numérique, à l'accès Internet et en téléphonie. Par ailleurs, l'environnement dans lequel évoluent les secteurs Télédiffusion et Journaux subit des changements importants. La stratégie de Quebecor Média face à ces transformations est de convertir les nouveaux défis qui se présentent en occasions d'affaires, y compris la réalisation de synergies entre ses différentes filiales dans le cadre de sa stratégie de convergence. Ainsi, l'impact sur les résultats du lancement de nouveaux produits, du développement des marchés et des nouveaux investissements dans les secteurs Télédiffusion et Journaux a eu pour effet d'atténuer la croissance enregistrée par Vidéotron.

Parmi les faits saillants survenus depuis la fin du premier trimestre 2006, signalons les suivants :

- Au deuxième trimestre 2006, les revenus et le bénéfice d'exploitation du secteur Câblodistribution ont augmenté respectivement de 20,8 % et de 19,9 %. Au cours du trimestre, Vidéotron a recruté 56 200 clients à son service de téléphonie par câble, 28 800 clients à son service d'accès Internet par câble, 33 000 clients à illico télé numérique et 1 200 clients à l'ensemble de ses services de télédistribution (soit l'augmentation nette des clients au service analogique et à illico télé numérique).

- Le 15 juillet 2006, Quebecor Média a procédé au rachat du solde de ses billets de premier rang en circulation qui portaient des taux d'intérêt respectifs de 11,125 % et de 13,75 %, pour une contrepartie en espèces totale de 39,3 millions de dollars. Ce rachat entraînera une perte sur règlement de dettes de 6,7 millions de dollars, déduction faite des économies d'impôts, qui sera enregistrée au troisième trimestre 2006.
- Le 11 juillet 2006, Nurun a annoncé l'acquisition de Crazy Labs Web Solutions, S.L. (« Crazy Labs »), une agence de communication interactive ayant ses bureaux à Madrid, en Espagne, pour une contrepartie totale de 4,9 millions de dollars, dont 4,1 millions en espèces et 0,8 million en actions ordinaires de Nurun. Cette acquisition vient renforcer le positionnement de Nurun en Espagne où l'entreprise possède déjà un bureau à Barcelone.
- Le 20 juin 2006, Corporation Sun Media a annoncé des dépenses en immobilisations de 7,0 millions de dollars afin d'améliorer la qualité des contenus de ses journaux, de mettre en place de nouvelles technologies et de rationaliser l'étape de la collecte de l'information et de la production des contenus. Ce programme devrait entraîner l'abolition de 120 postes d'ici le début de 2007. Une provision pour restructuration de 2,2 millions de dollars a été enregistrée au cours du deuxième trimestre 2006 en relation avec ce programme.
- 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, échéant en 2016. Les tirages sur cette facilité de crédit financeront une portion de l'achat par Quebecor Média de six presses rotatives MAN Roland destinées à l'impression de certains de ses journaux. Cette facilité, qui est associée à un programme de financement des exportations allemandes, assurera un financement à un coût très attrayant pour Quebecor Média.

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 des six premiers mois de 2006, entraînant ainsi une baisse des revenus. Pour faire face à ces conditions difficiles du marché, Quebecor World continue de mettre en place et de renforcer son plan stratégique qui consiste à établir et à bâtir des relations à long terme avec les plus importants groupes mondiaux d'éditeurs, de détaillants, de ventes par catalogue et d'autres secteurs d'affaires ayant des besoins à combler en marketing et en publicité. Quebecor World y parviendra en s'appuyant sur les assises suivantes : créer la plate-forme de production la plus efficace de l'industrie, investir dans des équipements à la fine pointe de la technologie, opérer un moins grand nombre d'installations de production mais qu'elles soient à grande surface et situées dans des lieux plus stratégiques, concentrer ses activités sur ses principaux champs d'expertise et améliorer sa situation financière.

Le deuxième trimestre 2006 a été marqué par la nomination de M. Wes Lucas au poste de président et chef de la direction de Quebecor World. Sous sa direction, Quebecor World continue de s'engager fermement dans l'implantation de ses programmes de réoutillage. La filiale compte s'appuyer sur sa nouvelle plate-forme opérationnelle dans le but d'élargir et de diversifier d'avantage ses relations avec sa clientèle par l'élargissement de son offre de produits distinctifs, innovateurs et à valeur ajoutée.

Au cours du deuxième trimestre 2006, Quebecor World a continué à implanter ses programmes de réoutillage en Amérique du Nord et en Europe, qui représentent des investissements totaux supérieurs à 500,0 millions de dollars US sur toute la durée des projets.

Dans le cadre de ses programmes de réoutillage, la filiale a entrepris plusieurs mesures dans le but d'éliminer ses équipements moins efficaces ou inactifs et de réduire ses coûts fixes. Au deuxième trimestre 2006, Quebecor World a annoncé la restructuration de ses plates-formes nord-américaines d'impression de livres et le regroupement de certains ateliers d'impression de magazines, ce qui se traduira par la fermeture de deux installations aux États-Unis, en 2006. En outre, la filiale a complété la fermeture de l'atelier de Strasbourg, en France.

Ces mesures sont reflétées dans la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales de 31,4 millions de dollars US qui a été enregistrée par Quebecor World au deuxième trimestre 2006. Les mesures de rationalisation mises en œuvre au cours du deuxième trimestre 2006 ont entraîné ou entraîneront l'abolition de 1 700 postes (dont 661 ont été abolis au deuxième trimestre 2006).

Le premier semestre 2006 a été difficile pour Quebecor World alors que la filiale a dû composer avec des conditions de marché fortement concurrentielles et des inefficacités temporaires découlant de l'installation de nouvelles presses. Bien que les programmes de réoutillage aient commencé à générer des résultats positifs, leurs incidences favorables ne se sont pas traduites par une hausse du bénéfice d'exploitation.

Au cours du deuxième trimestre 2006, Quebecor World a procédé au rachat de ses 8 000 000 actions privilégiées de premier rang de série 4 pour un déboursé total de 175,9 millions de dollars US. Ces actions ont été rachetées à même la facilité bancaire renouvelable de Quebecor World.

Quebecor inc.

Au deuxième trimestre 2006, Quebecor a enregistré une perte non réalisée de 11,8 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débentures à taux flottant série 2001 (contre un gain non réalisé de 56,1 millions enregistrée au deuxième 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 débentures 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 \$ d'augmentation de la valeur boursière par action des actions de Quebecor World se traduit par une perte non réalisée de 12,5 millions de dollars, l'augmentation de 0,94 \$ de la valeur par action entre les 1^{er} avril et 30 juin 2006 a généré une perte non réalisée de 11,8 millions sur la variation de la valeur des débentures échangeables. Par ailleurs, le gain non réalisé correspondant sur la valeur des actions de Quebecor World qui sont sous-jacentes aux débentures échangeables n'est pas enregistré aux livres.

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 ci-après.

COMPARAISON DES DEUXIÈMES TRIMESTRES 2006 ET 2005

Au deuxième trimestre 2006, les revenus de Quebecor ont totalisé 2,35 milliards de dollars, contre 2,51 milliards à la même période de 2005, soit une diminution de 156,4 millions (-6,2 %). La hausse de 71,9 millions de dollars des revenus de Quebecor Média n'a compensé que partiellement la diminution de 226,1 millions des revenus de Quebecor World, expliquée surtout par l'impact de la conversion en dollars canadiens de ses revenus, mais aussi par les pressions continues sur les prix en Amérique du Nord et en Europe et par les baisses de volumes dans certains groupes d'affaires. Le taux de change moyen utilisé pour la conversion des résultats de Quebecor World en dollars canadiens était de 1,00 \$US pour 1,12 \$ au deuxième trimestre 2006, contre 1,00 \$US pour 1,24 \$ à la même période de 2005, ce qui a produit un écart de change défavorable estimé à 180,0 millions de dollars. Exprimée en dollars U.S., la baisse des revenus de Quebecor World au deuxième trimestre 2006 s'est élevée à 38,9 millions de dollars US.

Le bénéfice d'exploitation de Quebecor a totalisé 347,7 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, contre 395,1 millions pour la période correspondante de 2005, en baisse de 47,4 millions (-12,0 %). Le bénéfice d'exploitation de Quebecor Média s'est chiffré à 207,8 millions, en hausse de 14,0 millions. Cette augmentation n'a compensé que partiellement la diminution de 60,4 millions de dollars (36,3 millions de dollars US) subie par Quebecor World, qui a réalisé un bénéfice d'exploitation de 139,9 millions de dollars (124,6 millions de dollars US).

Au deuxième trimestre 2006, le bénéfice net de Quebecor a totalisé 13,8 millions de dollars (0,21 \$ par action de base), contre 56,2 millions (0,87 \$ par action de base) à la même période de 2005, soit un écart défavorable de 42,4 millions. Ce dernier écart s'explique surtout par l'enregistrement d'une perte de 11,8 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débentures échangeables (gain non réalisé de 56,1 millions au deuxième trimestre 2005) ainsi que par la baisse de 47,4 millions du bénéfice d'exploitation. Ces éléments ont été compensés en partie par un écart favorable de 56,3 millions au niveau de la charge d'impôts sur le bénéfice.

En excluant les éléments inhabituels, soit la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, la perte non réalisée sur la variation de la juste valeur des débentures, le gain sur vente d'entreprises, après déduction des impôts sur le bénéfice et la part des actionnaires sans contrôle afférents, le bénéfice net des activités poursuivies s'est établi à 29,9 millions de dollars pour le deuxième trimestre 2006 (0,47 \$ par action de base), contre 27,1 millions (0,42 \$ par action de base) au même trimestre de 2005, soit une augmentation de 2,8 millions (0,05 \$ par action de base). Le bénéfice net de Quebecor pour le deuxième trimestre 2006 inclut l'impact favorable estimé à 9,0 millions de dollars, après la part des actionnaires minoritaires, de la baisse des taux d'imposition adoptée par le gouvernement du Canada et de l'élimination de l'impôt de la Partie I.3.

La charge d'amortissement a diminué de 4,1 millions de dollars, passant de 151,1 à 147,0 millions entre les deuxièmes 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 sa charge d'amortissement 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 de Quebecor Média liée principalement à de plus importantes dépenses en immobilisations réalisés en 2005 et au cours des six premiers mois de 2006.

Au deuxième trimestre 2006, les frais financiers ont diminué de 8,6 millions de dollars, passant de 118,5 à 109,9 millions. Au cours de la même période, les frais financiers de Quebecor Média ont diminué de 8,9 millions de dollars. Cette baisse est surtout attribuable à l'impact du refinancement, à des taux d'intérêt plus avantageux, des billets de Quebecor Média et des billets de CF Cable TV, filiale de Vidéotron, partiellement atténué par l'effet défavorable d'un niveau d'endettement moyen plus élevé, par des taux d'intérêt de base plus élevés et par un écart défavorable de 5,2 millions sur la variation de la juste valeur de certains instruments financiers dérivés. Les frais financiers de Quebecor World ont diminué surtout en raison de l'incidence favorable de la conversion des devises. En excluant l'effet de la conversion des devises, les frais financiers de cette filiale ont augmenté dû à un niveau d'endettement moyen plus élevé et à la hausse des taux d'intérêt de base, compensé en partie par un gain enregistré sur les instruments financiers dérivés.

La provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales a totalisé 43,1 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, contre 39,4 millions à la même période de 2005, soit une hausse de 3,7 millions.

La provision nette pour rationalisation de 35,0 millions de Quebecor World au deuxième trimestre 2006 comprend des charges monétaires de 31,2 millions et des charges non monétaires de 3,8 millions. Au cours du deuxième trimestre 2006, Quebecor World a poursuivi ses mesures de restructuration et approuvé les fermetures des installations de Kingsport (Tennessee), dans le cadre de son plan de réorganisation de son groupe des livres, de Red Bank (Ohio), dans le cadre du regroupement de ses activités d'impression de magazines à Cincinnati (Ohio), et de Strasbourg (France), en plus de réaliser d'autres réductions d'effectifs à travers sa plate-forme de production. Une charge de 29,2 millions de dollars relative aux mesures décrites précédemment reste à être comptabilisée, principalement en 2006, lorsque les passifs correspondants seront contractés.

Au 30 juin 2006, 661 postes ont été abolis relativement aux mesures de rationalisation de 2006 et 1 039 le seront d'ici la fin de 2006. Par ailleurs, la filiale prévoit qu'environ 281 postes seront créés dans d'autres ateliers. En outre, au cours du deuxième trimestre 2006, Quebecor World a inscrit une charge de 4,5 millions de dollars pour des mesures de rationalisation liées aux exercices précédents.

Par ailleurs, à la suite de tests de dépréciation sur certaines installations, Quebecor World a conclu que certains actifs, surtout en Europe et en Amérique du Nord, avaient subi une dépréciation. Par conséquent, au deuxième trimestre 2006, la filiale a inscrit une charge de 1,7 million de dollars au titre de la dépréciation d'actifs à long terme.

Au deuxième trimestre 2006, Quebecor Média a inscrit une provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales de 8,1 millions de dollars, dont une provision pour rationalisation de 7,8 millions constatée dans le secteur Journaux dans le cadre des deux projets d'investissement, soit l'acquisition de nouvelles presses et la réorganisation de la production des contenus.

Au deuxième trimestre 2006, Quebecor a enregistré une perte non réalisée de 11,8 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débentures à taux flottant série 2001 (contre un gain non réalisé de 56,1 millions enregistré au deuxième trimestre 2005). L'augmentation de 0,94 \$ de la valeur par action entre les 1^{er} avril et 30 juin 2006 a généré une perte non réalisée de 11,8 millions de dollars sur la

variation de la valeur des débetures échangeables. Par ailleurs, le gain non réalisé correspondant sur la valeur des actions de Quebecor World qui sont sous-jacentes aux débetures échangeables n'est pas enregistré aux livres.

La récupération d'impôts a été de 9,9 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, contre une charge d'impôts sur le bénéfice de 46,4 millions au même trimestre de 2005, soit un écart favorable de 56,3 millions. En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, la perte sur la variation de la juste valeur marchande des débetures échangeables, le gain sur vente d'entreprises, la charge d'impôts sur le bénéfice aurait atteint 5,9 millions de dollars au deuxième trimestre 2006 pour un taux d'imposition effectif de 6,50 %, contre 39,3 millions au même trimestre de 2005 pour un taux d'imposition effectif de 31,34 %. Cet écart provient principalement de l'enregistrement au deuxième trimestre 2006 de l'impact de la baisse des taux d'imposition adoptée en juin 2006 par le gouvernement fédéral du Canada et de l'élimination rétroactive au 1^{er} janvier 2006 de la charge d'impôts de la Partie I.3 des grandes sociétés. En outre, l'écart provient de la reconnaissance par Quebecor World, d'avantages fiscaux relatifs à des pertes fiscales d'exploitation dans des juridictions ayant des taux d'impôts plus élevés et dans lesquelles des profits avaient été générés en 2005.

COMPARAISON DES PREMIERS SEMESTRES 2006 ET 2005

Pour les six premiers mois de 2006, les revenus de Quebecor ont totalisé 4,72 milliards de dollars, contre 5,01 milliards pour la période correspondante de 2005, soit une baisse de 286,9 millions (-5,7 %). La hausse de 145,9 millions de dollars des revenus de Quebecor Média n'a compensé que partiellement la diminution de 431,5 millions des revenus de Quebecor World, surtout attribuable à l'impact de la conversion en dollars canadiens de ses revenus, mais aussi à les pressions continues sur les prix en Amérique du Nord et en Europe et à les baisses de volumes dans certains groupes d'affaires. Le taux de change moyen utilisé pour la conversion des résultats de Quebecor World était de 1,00 \$US pour 1,14 \$ pour les six premiers mois de 2006 (1,00 \$US pour 1,23 \$ en 2005), ce qui a produit un écart de change défavorable estimé à 280,0 millions pour les six premiers mois de 2006. Exprimée en dollars U.S., la baisse des revenus de Quebecor World au cours du premier semestre 2006 a totalisé 122,4 millions de dollars US.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 651,0 millions de dollars pour les six premiers mois de 2006, contre 751,4 millions à la même période de 2005, en baisse de 100,4 millions (-13,4 %). Le bénéfice d'exploitation de Quebecor Média s'est chiffré à 367,4 millions de dollars, soit une progression de 22,6 millions. Cette hausse n'a compensé que partiellement la diminution de 123,0 millions de dollars (80,4 millions US) subie par Quebecor World, qui a réalisé un bénéfice d'exploitation de 283,9 millions (249,2 millions US) au cours des six premiers mois de 2006.

La perte nette de Quebecor a atteint 46,9 millions de dollars (0,73 \$ par action de base), en regard d'un bénéfice net de 32,6 millions (0,50 \$ par action de base) pour la même période de 2005, soit un écart défavorable de 79,5 millions. Cet écart s'explique surtout par l'impact de l'enregistrement au premier trimestre 2006 d'une perte sur refinancement de dettes de 331,6 millions de dollars dans le cadre du refinancement de la presque totalité des billets de Quebecor Média. Ce refinancement permet à Quebecor Média et ses filiales de bénéficier de taux d'intérêts plus avantageux. L'écart défavorable est dû également à la baisse de 100,4 millions du bénéfice d'exploitation. Ces éléments ont été compensés

en partie par une diminution de 34,9 millions de dollars des frais financiers, par des écarts favorables de 19,0 millions du gain non réalisé sur la variation de la juste valeur marchande des débetures échangeables, de 11,3 millions de la provision pour restructuration, de 177,8 millions au niveau de la charge d'impôts, ainsi que par la diminution de 97,4 millions de dollars de la part des actionnaires sans contrôle, dû principalement à la baisse du bénéfice net de Quebecor Média.

En excluant les éléments inhabituels, soit la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, le gain non réalisé sur la variation de la juste valeur des débetures échangeables, la perte sur refinancement de dettes et les gains et pertes sur ventes d'entreprises, après déduction des impôts sur le bénéfice et la part des actionnaires sans contrôle afférents, le bénéfice net s'est établi à 47,6 millions de dollars pour le premier semestre 2006 (0,75 \$ par action de base), contre 43,4 millions (0,67 \$ par action de base) à la même période de 2005, soit une hausse de 4,2 millions (0,08 \$ par action de base).

Les frais financiers ont diminué de 34,9 millions de dollars entre les six premiers mois de 2005 et de 2006, passant de 238,1 à 203,2 millions, surtout en raison de l'impact du refinancement à des taux d'intérêt plus avantageux, des billets de Quebecor Média et des billets de CF Cable TV.

Au cours des six premiers mois de 2006, Quebecor a enregistré un gain non réalisé de 41,5 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débetures à taux flottant série 2001, contre un gain non réalisé de 22,5 millions enregistré à la même période de 2005, soit un écart favorable de 19,0 millions.

La provision pour restructuration, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales a totalisé 68,4 millions de dollars pour les six premiers mois de 2006, contre 79,7 millions à la période correspondante de 2005, soit une diminution de 11,3 millions. Quebecor World a comptabilisé une provision nette pour rationalisation totalisant 60,7 millions de dollars pour cette période, comprenant des charges monétaires de 49,5 millions et des charges non monétaires de 11,2 millions. Les mesures de rationalisation du premier trimestre 2006 comprenaient l'approbation de la fermeture de l'installation de Brookfield (Wisconsin), dans le groupe des magazines, et une réduction des effectifs, principalement en Amérique du Nord. De plus, toujours au cours du premier trimestre 2006, Quebecor World avait inscrit une charge de 6,4 millions de dollars pour les mesures de rationalisation des exercices précédents. À la suite de tests de dépréciation sur certaines installations, Quebecor World avait conclu que certains actifs, principalement en Europe et en Amérique du Nord, avaient subi une dépréciation. Par conséquent, au premier trimestre 2006, la filiale avait inscrit une charge de 7,4 millions de dollars au titre de la dépréciation d'actifs à long terme.

La récupération d'impôts sur le revenu pour les six premiers mois de 2006 a totalisé 121,7 millions de dollars, comparativement à une charge de 56,1 millions enregistrée à la période correspondante de 2005, soit un écart favorable de 177,8 millions. En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, le gain sur la variation de la juste valeur marchande des débetures, la perte sur règlement de dettes et les gains et pertes sur vente d'entreprises, la charge d'impôts sur le bénéfice aurait atteint 12,7 millions de dollars au cours des six premiers mois de 2006 pour un taux effectif de 8,37 %, contre 59,1 millions à la même période de 2005 pour un taux effectif de 28,25 %. Cet écart provient principalement de la baisse des taux d'imposition adoptés en juin 2006 par le gouvernement fédéral du Canada et de l'élimination rétroactive au 1^{er} janvier 2006 de l'impôt de la Partie I.3. En outre, l'écart provient de la reconnaissance, par Quebecor World, d'avantages fiscaux

relatifs à des pertes fiscales d'exploitation dans des juridictions ayant des taux d'impôts plus élevés et dans lesquelles des profits avaient été générés en 2005.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

Secteur Imprimerie

Les clients de Quebecor World sont en majorité des détaillants, des fabricants et distributeurs de grandes marques de produits, des éditeurs, des agences de publicité et des consultants en campagne de marketing et de publicité. Les activités des clients du secteur Imprimerie sont fortement saisonnières. La plus grande partie des volumes est réalisée au cours du deuxième semestre de l'exercice, surtout en raison du nombre plus élevé de pages dans les magazines, des lancements de nouveaux produits, des publicités pour la rentrée scolaire, des activités de marketing des détaillants, de l'envoi de catalogues et des promotions de la période des Fêtes.

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. La réduction du nombre de petits ateliers permet aux plus grandes entreprises d'imprimerie de poursuivre 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 principaux facteurs économiques qui influent sur la demande pour les produits, services et solutions du secteur Imprimerie sont les tendances de la consommation, le taux de croissance économique et le niveau d'activité des campagnes de marketing. 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 de publicité ont été volatiles au cours de 2005 et la première moitié de 2006, oscillant entre -2,5 % et 4,5 % par rapport aux périodes correspondantes de 2005.

Stratégie

Le deuxième trimestre 2006 a été marqué par la nomination de M. Wes Lucas au poste de président et chef de la direction de Quebecor World. Sous sa direction, Quebecor World a instauré un plan de transformation stratégique d'amélioration de la performance de la filiale.

L'objectif visé est de créer la plus haute valeur ajoutée pour les clients, les employés et les actionnaires de Quebecor World, une valeur supérieure à toute autre solution de rechange. La filiale entend se positionner comme un partenaire de solutions complètes d'impression en élargissant son offre de solutions d'avant-garde clés en mains, qui s'intègre parfaitement aux campagnes de marketing et de publicité et aux besoins en produits imprimés de sa clientèle.

La plan stratégique de transformation de Quebecor World s'appuie sur cinq éléments : 1) développer la capacité de créer la meilleure valeur pour la clientèle de Quebecor World par l'offre de produits et

services distinctifs de qualité supérieure conçus pour offrir des solutions d'impression complètes à haute valeur ajoutée ; 2) développer la qualité des ressources humaines de Quebecor World à l'aide d'un programme axé sur la formation, les nouveaux processus et les outils conçus pour créer des équipes de haute performance ; 3) implanter un programme d'amélioration continue capable de générer une efficacité d'exécution accrue et de générer les résultats les plus fiables, efficaces et de haute qualité. Instaurer des projets exigeant peu de capital mais à fort potentiel de rendement afin de générer de nouveaux cycles de flux de trésorerie élevés ; 4) compléter les programmes de réoutillage et déployer la nouvelle plate-forme technologique de pointe dans un moins grand nombre d'ateliers de plus grande envergure afin de maximiser le rendement des capitaux investis 5) entreprendre les actions nécessaires pour améliorer la souplesse financière de Quebecor World et réduire ses coûts de financement par un renforcement de son bilan.

Le déploiement de la nouvelle génération d'innovations technologiques créera un réseau d'opérations plus concurrentiel axé sur la qualité, la vitesse d'exécution et l'efficacité. Au cours des dernières années, Quebecor World a retardé certains investissements stratégiques dans de nouvelles innovations technologiques, préférant attendre la nouvelle génération technologique et l'implanter simultanément dans l'ensemble de son réseau, sans affecter les capacités de production. Quebecor World croit que sa stratégie d'adoption standardisée et simultanée des technologies de pointe à travers ses plates-formes de production aura pour effet d'offrir une plus grande valeur ajoutée à la clientèle et un rendement accru à ses actionnaires. Les nouveaux équipements dont se dotera Quebecor World, jumelé au processus d'amélioration continue, se traduiront par une hausse de la productivité, une réduction des coûts d'exploitation, une amélioration de la qualité, ainsi qu'une réduction des pertes de matières premières, des besoins d'effectifs et du nombre d'ateliers. À long terme, ces changements auront une incidence favorable sur le rendement des capitaux investis.

D'autres mesures stratégiques mises de l'avant par Quebecor World mettent l'accent sur l'amélioration des systèmes et des processus. Les efforts de restructuration déjà mis en branle sont à la base de l'amélioration des processus. Ils ont permis d'optimiser l'efficacité opérationnelle des ateliers d'impression et de rationaliser les fonctions administratives de la filiale.

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

Enfin, Quebecor World continue de renforcer sa situation financière. Ce projet est en cours depuis le début de 2006 avec le prolongement d'une facilité de crédit non garantie, le renouvellement d'un de ses programmes de titrisation, l'émission de nouveaux billets venant à échéance dans 10 ans, la conclusion d'une entente de financement d'équipement à faibles coûts et le rachat d'instruments de capitaux propres à rendement élevé.

La direction de la filiale estime que toutes ces mesures positionneront favorablement Quebecor World afin qu'elle devienne le meilleur fournisseur de solutions intégrées d'impression de l'industrie, créant ainsi une valeur ajoutée supérieure pour ses clients, ses employés et ses actionnaires – un objectif capital au succès futur de Quebecor World.

Analyse des résultats d'exploitation du deuxième 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 deuxième trimestre 2006 ont été affectés par ces facteurs défavorables et sont en baisse par rapport à ceux du deuxième trimestre 2005.

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 des six premiers mois de 2006 témoignent de cette transition. En outre, la filiale a mis en œuvre plusieurs mesures jugées nécessaires au fur et à mesure qu'elle entreprend son programme de réoutillage en Amérique du Nord et en Europe afin d'améliorer son efficacité, son service à la clientèle et sa productivité.

Le déploiement de programmes de réoutillage aussi importants s'accompagne inévitablement de certaines inefficacités opérationnelles temporaires découlant de la mise en service de nouvelles presses. Quebecor World a dû composer avec de telles inefficacités au cours des deux premiers trimestres de 2006.

Dans le cadre de ces programmes, la filiale a adopté, en 2006, diverses mesures visant à éliminer ses équipements moins efficaces ou inactifs, et de réduire ses coûts fixes. Ainsi, au deuxième trimestre 2006, Quebecor World a annoncé la restructuration de ses plates-formes américaines de livres et le regroupement de certains ateliers d'impression de magazines, ce qui se traduira par la fermeture de deux installations aux États-Unis, en 2006. De plus, la filiale a annoncé la fermeture de l'atelier de Strasbourg, en France.

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

Au deuxième trimestre 2006, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 1,45 milliard de dollars US, en baisse de 38,9 millions US (-2,6 %) par rapport à la même période de 2005. En excluant l'impact favorable des fluctuations des devises autres que le dollar U.S. (20,7 millions de dollars US), les revenus ont diminué de 4,0 % au deuxième trimestre 2006. Cette situation s'explique principalement par les baisses de volumes et les pressions continues sur les prix, tel que discuté de façon plus détaillée dans l'analyse des secteurs géographiques qui est présentée ci-après.

Au deuxième trimestre 2006, les ventes de papier, exclusion faite de l'incidence de la fluctuation des devises, ont diminué de 1,2 % 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 124,6 millions de dollars US au deuxième trimestre 2006, contre 160,9 millions US à la période correspondante de 2005, en baisse de 36,3 millions US (-22,6 %). Cette diminution s'explique surtout par la baisse des revenus, mais aussi par les inefficacités opérationnelles temporaires qui découlent du démarrage de nouvelles presses et par la hausse des coûts de l'énergie.

Le coût des marchandises vendues a diminué de 0,6 % au deuxième trimestre 2006 en regard de l'année précédente, expliqué principalement par la baisse des volumes de ventes et par la baisse des coûts salariaux, compensée partiellement par la hausse des coûts de l'énergie. Les marges bénéficiaires brutes

ont fléchi pour se chiffrer à 16,0 % au deuxième trimestre 2006, contre 17,7 % pour la période correspondante de 2005.

Au deuxième trimestre 2006, les frais de vente, frais généraux et d'administration et les frais de titrisation se sont élevés à 108,0 millions de dollars US, contre 103,7 millions US à la même période de 2005, soit une hausse de 4,3 millions US (4,1 %). Exclusion faite de l'incidence de la conversion des devises étrangères, les frais de vente, frais généraux et d'administration et les frais de titrisation ont augmenté de 1,5 million de dollars US, découlant surtout de la hausse des taux d'intérêt implicites relatifs aux programmes de titrisation, partiellement compensée par les mesures de réduction d'effectifs qui ont eu pour effet de diminuer les coûts salariaux.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World se sont établis à 1,63 milliard de dollars au deuxième trimestre 2006, en baisse de 226,1 millions (-12,2 %). Le bénéfice d'exploitation a totalisé 139,9 millions de dollars, en baisse de 60,4 millions (-30,2 %) 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'accentuée par l'effet de la conversion des devises en dollars canadiens.

Amérique du Nord

Au deuxième trimestre 2006, les revenus en Amérique du Nord se sont établis à 1,15 milliard de dollars US, en hausse de 6,3 millions US (0,6 %). Exclusion faite de l'incidence de la conversion des devises autres que le dollar U.S. et les ventes de papier, les revenus ont diminué de 1,7 % par rapport au deuxième trimestre 2005, principalement en raison des pressions sur les prix et de la baisse des volumes. La baisse des prix est attribuable à une combinaison des produits défavorable par rapport à l'année précédente et aux pressions continues sur les prix affectant la majorité des groupes d'affaires. Les volumes ont augmenté dans les groupes des catalogues et des annuaires, sont demeurés stables dans le groupe des encarts publicitaires et ont diminué dans tous les autres secteurs.

Entre les deuxièmes trimestres 2005 et 2006, les effectifs ont été réduits de 1 403 employés en Amérique du Nord, soit 5,7 % de la main-d'œuvre. Les impacts de ces réductions d'effectifs feront sentir leurs effets bénéfiques au cours des prochains trimestres.

Magazines et publipostage

Au deuxième trimestre 2006, les revenus du groupe des magazines et du publipostage se sont établis à 315,8 millions de dollars US, en baisse de 4,2 %. La baisse des revenus est surtout attribuable à la diminution des volumes, de même qu'aux pressions continues sur les prix dans les magazines. Ces impacts ont été partiellement contrebalancés par l'augmentation des ventes de papier et par une combinaison plus favorable de produits dans le publipostage.

Dans le cadre du déploiement d'un réseau d'opérations destiné à améliorer la qualité et à réduire les coûts, Quebecor World prévoit installer 10 nouvelles presses dans 7 installations du groupe des magazines. Deux des presses ont été installées et étaient opérationnelles au quatrième trimestre 2005 ; trois autres ont été installées au cours des six premiers mois de 2006 et Quebecor World prévoit compléter l'installation de quatre autres presses d'ici la fin de l'exercice 2006. La filiale prévoit compléter l'installation de la dixième presse au premier trimestre 2007. Ce processus a entraîné des inefficacités et

des réductions de volumes qui découlent du démarrage de nouvelles presses et du transfert temporaire des volumes d'impression aux autres installations.

Encarts publicitaires

Au deuxième trimestre 2006, les revenus du groupe des encarts publicitaires se sont élevés à 205,4 millions de dollars US, en hausse de 1,0 %. Une légère hausse des volumes a été partiellement compensée par l'impact d'un changement défavorable dans la composition des produits.

Catalogues

Les revenus du groupe des catalogues ont totalisé 152,7 millions de dollars US au deuxième trimestre 2006, en hausse de 10,1 %. Cette augmentation s'explique par la réalisation de contrats pour de nouveaux clients importants tels que Bass Pro Shops et Brookstone, par des augmentations de vente de papier ainsi que par la hausse du prix des matières. De plus, le groupe des catalogues a obtenu des volumes accrus provenant de ses clients importants actuels. Les succès du groupe des catalogues dans l'obtention de nouveaux clients et les gains auprès de clients actuels résultent du développement d'une offre de solutions complètes d'impression conçue pour aider les fabricants et distributeurs de grandes marques de produits et générer un achalandage accru dans les points de ventes au détail.

Livres et annuaires

Les revenus du groupe des livres et annuaires se sont chiffrés à 170,0 millions de dollars US au deuxième trimestre 2006, en baisse de 9,2 %. Cette diminution découle essentiellement de la réduction des capacités de production causée par le programme de réoutillage, qui a provoqué une baisse des volumes dans le groupe des livres, jumelée aux pressions sur les prix. Les mesures de restructuration se sont soldées par la mise hors service de certains actifs et la réduction des effectifs de 8,0 % dans le groupe des livres. Toutefois, cette réduction des activités dans l'impression de livres a été compensée en partie par une hausse des volumes dans le groupe des annuaires, en raison de la signature d'importants contrats en 2005.

En avril 2006, Quebecor World a annoncé des mesures de restructuration de son réseau de livres pour améliorer le service à la clientèle, maximiser l'utilisation des actifs et augmenter l'efficacité. Ces mesures comprennent des investissements dans de nouveaux équipements ultramodernes et la mise hors service ou le redéploiement de certains actifs existants. Dans le cadre de cette restructuration, le groupe des livres a continué de mettre en œuvre sa portion du programme de réoutillage nord-américain grâce à l'acquisition de deux presses de 64 pages, qui devraient être opérationnelles d'ici la fin du troisième trimestre 2006. Quebecor World entend également offrir, à partir de ses installations d'Amérique latine, un service de qualité et à moindre coût pour des travaux requérant davantage de main-d'oeuvre.

Canada

Au deuxième trimestre 2006, les revenus provenant du groupe Canada se sont élevés à 213,2 millions de dollars US, en hausse de 5,0 %. Cette augmentation s'explique principalement par l'appréciation du dollar canadien. En excluant l'incidence de la fluctuation des devises et l'effet négatif des ventes de papier, les revenus ont diminué de 4,4 % par rapport à 2005, dû à des baisses de prix et de volumes. La diminution des prix est surtout attribuable à un écart défavorable sur les ventes à des clients américains libellées en devises américaines, de même qu'aux pressions à la baisse sur les prix exercées par

certain clients majeurs et à une combinaison de produits défavorable. Durant le deuxième trimestre 2006, les volumes ont diminué de 1,5 %, surtout en raison de la baisse des activités d'impression d'encarts publicitaires.

Autres revenus

Les revenus de Quebecor World Prémédia se sont établis à 13,4 millions de dollars US au deuxième trimestre 2006, en baisse de 2,2 %. La baisse des revenus au cours de ce trimestre est attribuable aux pressions sur les prix. Les volumes de ce groupe sont demeurées stables.

Les revenus du groupe des services logistiques ont totalisé 79,8 millions de dollars US au deuxième trimestre 2006, en hausse de 16,2 %. Cette augmentation provient du succès de la nouvelle offre intégrée de services à haute valeur ajoutée. Elle s'explique aussi par l'ajout d'une nouvelle installation à Bolingbrook (Illinois) et d'une combinaison de produits plus favorable. Le réseau a été utilisé de façon plus efficace et les différents modes de transport ont fait l'objet d'un usage plus stratégique.

Europe

En Europe, les revenus ont totalisé 251,9 millions de dollars US au deuxième trimestre 2006, en baisse de 32,0 millions US (-11,3 %). Une baisse des volumes a été constatée au cours du deuxième trimestre, surtout en France et au Royaume-Uni. La mise en place du programme de réoutillage en Europe, qui a débuté en 2006, a également eu des impacts sur les volumes dans la plupart des pays en raison des inefficacités temporaires découlant du démarrage des presses. De plus, la baisse des volumes en France s'explique par la disposition de certains actifs en 2005 et au premier trimestre 2006, par la fermeture d'une installation au deuxième trimestre 2006 et par la diminution des travaux d'impression d'héliogravure, surtout dans les marchés des catalogues et des encarts publicitaires. Bien que les mesures de rationalisation aient été adoptées à l'installation de Corby (Royaume-Uni), celle-ci demeure toujours affectée par le non-renouvellement d'un important contrat dont les volumes avaient commencé à diminuer au premier semestre 2005, ainsi qu'aux conditions de marché difficiles prévalant au Royaume-Uni.

Au cours du deuxième trimestre, les pressions sur les prix ont continué à s'exercer dû principalement aux conditions économiques difficiles dans la majorité des régions, mais aussi à une combinaison de produits moins favorable en France, en Belgique et en Finlande.

Entre les deuxièmes trimestres 2005 et 2006, les effectifs européens ont été réduits de 857 employés, représentant environ 17,4 % de sa main-d'œuvre totale.

Dans le cadre de son programme de réoutillage européen, Quebecor World a placé des commandes pour l'achat de nouveaux équipements qui seront aménagés dans les installations de la Belgique, de l'Espagne, de l'Autriche ainsi qu'au Royaume-Uni.

La direction de Quebecor World croit que la plate-forme européenne jouera un rôle clé dans la progression des résultats de l'entreprise dans le futur, au fur et à mesure que le plan stratégique d'amélioration des installations sera implanté.

Amérique latine

En Amérique latine, les revenus du deuxième trimestre 2006 ont totalisé 51,8 millions de dollars US, en baisse de 14,4 millions US (-21,7%) par rapport à la même période de 2005. En excluant l'incidence de la conversion des devises et les ventes de papier, les revenus ont diminué de 9,2 %. Les prix ont augmenté en 2006 en raison de l'effet favorable des ventes à l'exportation. Dans l'ensemble, les volumes ont diminué au cours du deuxième trimestre 2006, ce qui s'explique surtout par la réduction des volumes au Pérou, dû à l'instabilité temporaire occasionnée par les élections dans ce pays, mais également par la baisse des volumes d'annuaires au Mexique.

Premiers semestres 2006 et 2005

Pour les six premiers mois de 2006, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 2,92 milliards de dollars US, en baisse de 122,4 millions US (-4,0 %) par rapport à l'exercice précédent. En excluant l'impact favorable des fluctuations des devises autres que le dollar U.S. (10,6 millions de dollars US), les revenus ont diminué de 4,4 % au cours du premier semestre 2006. Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 249,2 millions de dollars US, contre 329,6 millions US pour la même période de 2005, en baisse de 80,4 millions US (-24,4 %). 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 temporaires découlant du démarrage de 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.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World pour les six premiers mois de 2006 se sont établis à 3,32 milliards de dollars, en baisse de 431,5 millions (-11,5 %). Le bénéfice d'exploitation a totalisé 283,9 millions de dollars, en baisse de 123,0 millions (-30,2 %) par rapport à la même période de 2005. La baisse des revenus et du bénéfice d'exploitation, exprimée en dollars U.S., a été plus qu'accentuée par l'effet de la conversion des devises en dollars canadiens.

Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation

Au deuxième trimestre 2006, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation ont totalisé 26,6 millions de dollars US, contre 117,8 millions US au même trimestre de 2005 (*voir le tableau 1*), soit une baisse de 91,2 millions US. Cet écart s'explique surtout par l'impact défavorable de la baisse de 36,3 millions de dollars US du bénéfice d'exploitation et par la diminution de 34,9 millions US des fonds générés par les actifs et passifs d'exploitation, jumelé à la hausse de 13,5 millions US des acquisitions d'immobilisations. Pour les six premiers mois de 2006, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation ont totalisé 31,3 millions de dollars US, contre 37,9 millions US pour la même période de 2005, soit une baisse de 6,6 millions US. L'écart provient surtout de la baisse de 80,4 millions de dollars US du bénéfice d'exploitation, compensée en bonne partie par la baisse de 36,0 millions US des investissements dans les actifs et passifs d'exploitation et par les flux de 28,0 millions US générés par les dispositions d'entreprises.

Tableau 1 : secteur Imprimerie

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

	Trois mois arrêtés les 30 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2006	2005	2006	2005
Flux de trésorerie générés par				
les activités d'exploitation avant ce qui suit	63,9 \$	108,2 \$	173,8 \$	240,1 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	58,3	93,2	(19,2)	(55,2)
Flux de trésorerie générés par les				
activités d'exploitation	122,2	201,4	154,6	184,9
Dividendes sur les actions privilégiées	(9,7)	(12,2)	(23,9)	(24,6)
Acquisitions d'immobilisations	(87,2)	(73,7)	(136,4)	(128,4)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	0,6	1,5	9,0	5,2
Produit de la disposition d'entreprises	0,7	0,8	28,0	0,8
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	26,6 \$	117,8 \$	31,3 \$	37,9 \$

Taux de change moyen

Le taux de change moyen utilisé pour la conversion des résultats de Quebecor World était de 1,00 \$US pour 1,12 \$ pour le deuxième trimestre 2006 (1,00 \$US pour 1,24 \$ en 2005) et de 1,00 \$US pour 1,14 \$ pour les six premiers mois de 2006 (1,00 \$US pour 1,23 \$ en 2005).

Perspectives pour 2006

Pour le reste de l'exercice 2006, Quebecor World prévoit que ses opérations continueront d'être affectées par les conditions de marché défavorables, les inefficacités temporaires découlant des programmes de réoutillage et les réductions de volumes annoncées antérieurement. Alors que Quebecor World progresse dans ses efforts pour remplacer ces volumes, la réalisation de nouveaux contrats ne débutera qu'à la fin du deuxième semestre 2006 ainsi qu'en 2007. Pour faire face à cette situation, Quebecor World s'efforce de réaliser la stratégie décrite auparavant avec rapidité et détermination. Ces mesures, qui résident principalement dans le programme de transformation stratégique, les programmes de réoutillage, la nouvelle stratégie commerciale, le programme d'amélioration continue et l'importance accordée au bilan et à la situation financière de l'entreprise auront des retombées positives. Cependant, étant donné qu'il s'agit d'un processus à long terme et que la filiale prévoit des inefficacités additionnelles découlant du démarrage de presses dans le cadre des programmes de réoutillage 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 314,3 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, contre 260,2 millions au même trimestre de 2005, soit une hausse de 54,1 millions (20,8 %).

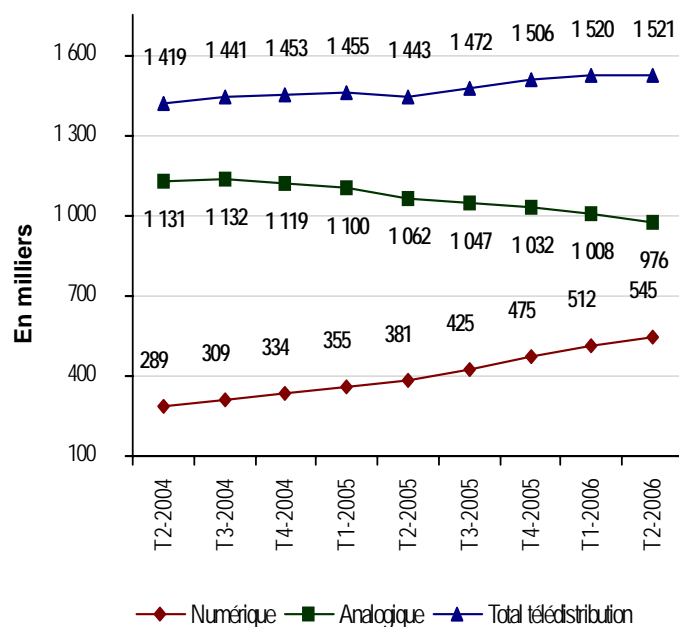
Au deuxième trimestre 2006, le service illico télé numérique de Vidéotron a affiché des revenus de 65,0 millions de dollars, exclusion faite des revenus de certains services connexes, en hausse de 21,7 millions (50,1 %). La performance d'illico télé numérique au deuxième trimestre 2006 a plus que compensé la baisse de revenus provenant des services de télédistribution analogique. Au total, les services de télédistribution ont généré des revenus de 167,6 millions de dollars, soit une hausse de 14,6 millions (9,5 %), 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 deuxième trimestre 2006, le service illico télé numérique desservait 545 400 clients, en hausse de 33 000 clients (6,4 %) par rapport au trimestre précédent et de 164 400 clients (43,1 %) comparativement à la fin du deuxième trimestre 2005 (*voir le graphique 1*). Au 30 juin 2006, le taux de pénétration au service illico télé numérique s'élevait à 35,9 %, en regard de 26,4 % 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 31 800 clients au deuxième trimestre 2006 et de 86 200 clients sur une période d'un an (voir le graphique 1), principalement en raison de la migration de cette clientèle vers le service illico télé numérique. Au total, la clientèle de l'ensemble des services de télédistribution de Vidéotron a augmenté de 1 200 clients au deuxième trimestre 2006 et de 78 100 clients (5,4 %) pour la période de 12 mois terminée le 30 juin 2006 (voir le graphique 1).

Graphique 1

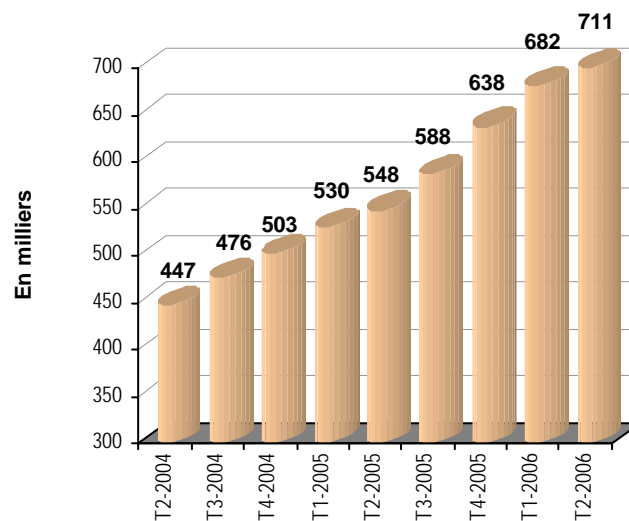
Clientèle des services de télédistribution



Les services d'accès Internet de Vidéotron ont de nouveau connu une croissance au deuxième trimestre 2006. Les revenus tirés de ces services se sont établis à 83,0 millions de dollars, soit une augmentation de 17,0 millions (25,8 %) 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 710 600 clients à la fin du deuxième trimestre 2006, en hausse de 28 800 clients (4,2 %) par rapport au trimestre précédent et de 162 600 clients (29,7 %) comparativement à la fin du deuxième trimestre 2005 (voir le graphique 2).

Graphique 2

Clientèle du service d'accès Internet par câble



Le service de téléphonie IP de Vidéotron connaît une forte progression depuis son lancement au début de 2005. À la fin du mois de juin 2006, le nombre de clients à ce service se chiffrait à 283 200 clients, en hausse de 56 200 clients (24,8 %) par rapport au trimestre précédent et de 241 400 clients par rapport à la fin du deuxième trimestre 2005 (voir le graphique 3). Les revenus générés par ce service ont totalisé 24,0 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, contre 2,5 millions au même trimestre de 2005, en hausse de 21,5 millions.

Au deuxième trimestre 2006, le revenu mensuel moyen par client de Vidéotron s'est établi à 60,17 \$, contre 50,86 \$ au même trimestre de 2005, soit une hausse de 9,31 \$ (18,3 %).

Pour sa part, Le SuperClub Vidéotron Itée (« Le SuperClub Vidéotron ») a enregistré des revenus de 12,9 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, en hausse de 0,2 million (1,4 %) par rapport au trimestre correspondant de 2005. Cette augmentation s'explique principalement par l'acquisition de six magasins Jumbo Entertainment Inc. (« Jumbo Entertainment ») depuis juillet 2005, partiellement atténuée par la baisse des revenus de location et de ventes au détail.

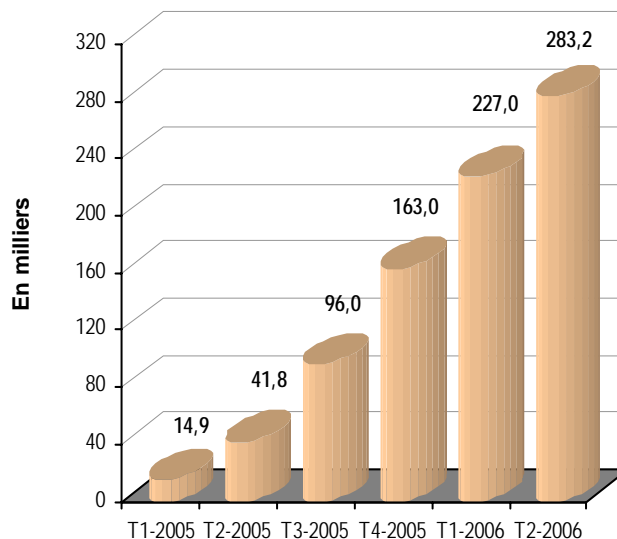
Au total, le secteur Câblodistribution a généré un bénéfice d'exploitation de 121,9 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, contre 101,7 millions au même trimestre de 2005, en hausse de 20,2 millions (19,9 %). Cette augmentation est surtout attribuable à la croissance de la clientèle des services 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, de publicité et promotion, de cotisations réglementaires et d'entretien. La hausse de la clientèle explique une part importante de la hausse des coûts d'exploitation.

Au deuxième trimestre 2006, Le SuperClub Vidéotron a généré un bénéfice d'exploitation de 2,7 millions de dollars, en baisse de 0,4 million (-13,4 %) par rapport au même trimestre de 2005, ce qui s'explique principalement par la baisse des revenus de location et de ventes au détail et par la hausse de certains coûts d'exploitation.

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 38,8 % au deuxième trimestre 2006, contre 39,1 % un an plus tôt.

Graphique 3

Clientèle de la téléphonie par câble



Pour les six premiers mois de 2006, le secteur Câblodistribution a généré des revenus de 615,9 millions de dollars, contre 511,5 millions pour la même période de l'exercice précédent, soit une hausse de 104,4 millions (20,4 %). Le secteur a enregistré un bénéfice d'exploitation de 239,7 millions de dollars, comparativement à 200,8 millions à la même période de l'exercice précédent, en hausse de 38,9 millions (19,4 %). La progression des revenus et du bénéfice d'exploitation est principalement attribuable aux facteurs cités ci-dessus dans l'analyse des résultats du deuxième trimestre. Pour l'ensemble de ses activités, le secteur a dégagé une marge bénéficiaire de 38,9 % pour les six premiers mois de 2006, contre 39,3 % pour la même période de 2005.

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 30 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2006	2005	2006	2005
Bénéfice d'exploitation avant le coût des subventions pour équipement accordées aux clients	129,1 \$	109,1 \$	253,5 \$	213,8 \$
Coût des subventions pour équipement accordées aux clients	(7,2)	(7,4)	(13,8)	(13,0)
Bénéfice d'exploitation	121,9 \$	101,7 \$	239,7 \$	200,8 \$

Les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation du secteur câblodistribution ont atteint 63,8 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, contre 62,2 millions au même trimestre de 2005, soit une augmentation de 1,6 million (voir le tableau 3). L'augmentation des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation, dont l'impact positif de la hausse du bénéfice d'exploitation, a été compensée par l'augmentation de 37,8 millions des acquisitions d'immobilisations, y compris les investissements pour la modernisation du réseau et dans le cadre du projet de téléphonie par câble. Pour le premier semestre 2006, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation se sont élevés à 22,3 millions de dollars, contre 68,0 millions un an plus tôt, soit un écart défavorable de 45,7 millions qui s'explique principalement par l'augmentation de 60,6 millions des acquisitions d'immobilisations et par une hausse des investissements dans les actifs et passifs d'exploitation, compensées partiellement par l'impact favorable de la hausse 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 30 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2006	2005	2006	2005
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant ce qui suit	106,4 \$	86,8 \$	207,7 \$	170,1 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	39,8	19,9	(43,8)	(21,3)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation	146,2	106,7	163,9	148,8
Acquisitions d'immobilisations	(82,6)	(44,8)	(141,9)	(81,3)
Produits de l'aliénation d'éléments d'actifs	0,2	0,3	0,3	0,5
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	63,8 \$	62,2 \$	22,3 \$	68,0 \$

Le 17 juillet 2006, Vidéotron a annoncé l'augmentation de la vitesse de son service Internet haute vitesse Extrême Plus, qui est passée de 16 à 20 mégabits par seconde sur l'ensemble du territoire desservi. À la suite de cette augmentation, Vidéotron demeure la première grande entreprise de télécommunications du Canada à offrir un service Internet aussi rapide sur l'ensemble de son territoire.

Secteur Journaux

Au deuxième trimestre 2006, les revenus du secteur Journaux se sont chiffrés à 240,9 millions de dollars, contre 239,5 millions au même trimestre de 2005, soit une hausse de 1,4 million (0,6 %). Les revenus publicitaires ont augmenté de 1,3 %, dû principalement à des augmentations dans les quotidiens gratuits et les journaux régionaux, tandis que les revenus de distribution, d'imprimerie commerciale et autres revenus ont augmenté de 3,3 %. Par ailleurs, les revenus de tirage ont subi une diminution de 3,9 %. Les revenus des quotidiens urbains ont augmenté de 1,4 million de dollars (0,8 %) au deuxième trimestre 2006. À l'intérieur de ce groupe, les revenus des quotidiens gratuits *24 HEURES*^{MC} de Montréal, *24 HOURS*TM à Toronto et *Vancouver 24 HOURS*TM à Vancouver ont augmenté de 73,8 % par rapport au deuxième trimestre 2005. Les revenus des journaux régionaux ont enregistré une hausse de 2,3 millions de dollars (3,0 %).

Le bénéfice d'exploitation a totalisé 60,2 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, contre 61,7 millions au même trimestre de 2005, en baisse de 1,5 million (-2,4 %). Le bénéfice d'exploitation des quotidiens urbains a diminué de 3,7 millions de dollars (-8,0 %). La hausse des revenus n'a pu compenser en totalité l'augmentation des frais d'exploitation, dont les coûts de papier, d'impression et de distribution, y compris les hausses de coûts dans le cadre du projet d'acquisition de nouvelles presses, et la hausse de certains autres coûts dus au conflit de travail au *Journal de Montréal*. Les coûts de

main-d'œuvre sont demeurés stables par rapport au même trimestre 2005, mais ont été avantagés par des économies dues à la grève au *Journal de Montréal* et par le renversement de provisions excédentaires. La perte d'exploitation de chaque quotidien gratuit a diminué entre les deuxièmes trimestres 2005 et 2006. Dans l'ensemble, la perte d'exploitation des quotidiens gratuits a diminué de 43,6 %. Pour leur part, le bénéfice d'exploitation des journaux régionaux a progressé de 0,7 million de dollars (3,4 %), 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 distribution.

Pour les six premiers mois de 2006, les revenus du secteur Journaux se sont chiffrés à 460,6 millions de dollars, contre 452,1 millions en 2005, soit une progression de 8,5 millions (1,9 %) expliquée par la hausse des revenus publicitaires de 3,4 %, provenant principalement de l'augmentation des volumes totaux des quotidiens urbains et de la hausse des revenus publicitaires des journaux régionaux. Durant cette période, les revenus des quotidiens gratuits ont augmenté de 96,2 %. Le bénéfice d'exploitation a totalisé 97,3 millions de dollars pendant les six premiers mois de 2006, contre 103,4 millions à la période correspondante de 2005, en baisse de 6,1 millions (-5,9 %). Tout comme pour le deuxième trimestre, l'augmentation des revenus n'a pu compenser en totalité la progression de certains frais d'exploitation, dont les coûts de main-d'œuvre, de papier, d'impression et de distribution.

Au deuxième trimestre 2006, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation du secteur Journaux ont été négatifs de 1,4 million de dollars, comparativement à des flux de trésorerie positifs de 34,0 millions au même trimestre de 2005, soit un écart défavorable de 35,4 millions (*voir le tableau 4*). Cet écart s'explique essentiellement par une augmentation de 38,8 millions des acquisitions d'immobilisations attribuable aux paiements progressifs réalisés aux fins de l'achat de six nouvelles presses destinées à l'impression de certains journaux de Quebecor Média, partiellement compensée par un écart favorable de 13,7 millions de dollars au niveau de la variation nette des actifs et passifs d'exploitation. Pour les six premiers mois de 2006, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation du secteur Journaux ont été négatifs de 16,8 millions de dollars, contre des flux de trésorerie positifs de 65,0 millions à la même période de 2005, soit un écart défavorable de 81,8 millions, qui s'explique principalement par l'augmentation des acquisitions d'immobilisations, mais aussi par la baisse du bénéfice d'exploitation.

Tableau 4 : secteur Journaux

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

	Trois mois arrêtés les 30 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2006	2005	2006	2005
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant ce qui suit	41,8 \$	52,1 \$	68,4 \$	84,8 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(0,1)	(13,8)	(11,5)	(12,9)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation	41,7	38,3	56,9	71,9
Acquisitions d'immobilisations	(43,1)	(4,3)	(73,7)	(6,9)
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	(1,4) \$	34,0 \$	(16,8) \$	65,0 \$

La construction de l'imprimerie à Saint-Janvier-de-Mirabel, au Québec, se déroule selon les attentes. Une première presse sera en production sous peu. La mise en opération des deux autres presses est prévue d'ici la fin de 2006. La construction du bâtiment et de la salle d'expédition est sur le point d'être complétée.

Le 20 juin 2006, Corporation Sun Media a annoncé des dépenses en immobilisations de 7,0 millions de dollars afin d'améliorer la qualité des contenus de ses journaux, d'adopter de nouvelles technologies et de rationaliser l'étape de la collecte de l'information. Ce programme d'investissements se traduira par l'abolition de 120 emplois au pays.

Depuis le 4 juin 2006, un conflit de travail oppose *Le Journal de Montréal* à ses employés syndiqués du service des presses. Dans des conditions d'opération rendues plus difficiles, *Le Journal de Montréal* a pris toutes les mesures requises pour éviter que le conflit n'affecte l'impression et la distribution quotidienne du journal.

Secteur Télédiffusion

Au deuxième trimestre 2006, les revenus du secteur Télédiffusion se sont élevés à 103,5 millions de dollars, par rapport à 104,1 millions au même trimestre de 2005, en baisse de 0,6 million (-0,6 %). Les revenus de diffusion ont augmenté de 2,8 millions de dollars (3,5 %), ce qui s'explique principalement par une augmentation des revenus d'abonnés liés aux chaînes spécialisées *Mystère* et *ARGENT*, par la hausse des revenus de publicité et de la vidéo sur demande, et par la progression des revenus de production commerciale. Ces hausses ont été partiellement compensées par une diminution des revenus provenant de la chaîne *TVAchats* dû à un changement de stratégie de vente. Les revenus de distribution, pour leur part, ont diminué de 3,7 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, surtout en raison de la baisse des revenus de films en salle et en vidéo, ainsi que de la diminution des revenus de télévision. Le film *Slither* a généré moins de recettes que prévu en salle alors que la sortie du film québécois

C.R.A.Z.Y., au deuxième trimestre 2005, avait connu un vif succès. Par ailleurs, les revenus des films en vidéo avaient été favorisés au deuxième trimestre 2005 par le succès remporté par le film *White Noise* (*Interférences* en version française). Finalement, les revenus d'édition ont augmenté de 0,7 million de dollars au deuxième trimestre 2006, dû principalement à l'augmentation des revenus publicitaires et aux autres revenus, atténuée par la diminution des ventes en kiosque.

Le secteur Télédiffusion a enregistré un bénéfice d'exploitation de 18,8 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, contre 24,6 millions au même trimestre de 2005, en baisse de 5,8 millions (-23,6 %). Pour le deuxième trimestre 2006, le bénéfice d'exploitation des activités de diffusion a diminué de 2,3 millions de dollars. Cette baisse a été occasionnée principalement par l'augmentation de la perte d'exploitation de la station Sun TV, expliquée par la hausse des frais d'exploitation, dont une augmentation des frais de programmation liée à la nouvelle grille horaire. Elle s'explique aussi par la croissance des frais d'exploitation du Réseau TVA, dont les coûts liés au contenu. Les activités de distribution ont généré une perte d'exploitation de 1,3 million de dollars au deuxième trimestre 2006, en regard d'un bénéfice d'exploitation de 0,6 million au même trimestre de 2005. Cet écart défavorable de 1,9 million de dollars s'explique surtout par les performances des films *Slither* en salle et *Good Night and Good Luck* en vidéo, qui ont été inférieures à celles réalisées par les films *C.R.A.Z.Y.* et *White Noise* au deuxième trimestre 2005. Enfin, les activités d'édition ont généré un bénéfice d'exploitation de 1,2 million de dollars au deuxième trimestre 2006, contre 2,7 millions un an plus tôt, soit un écart défavorable de 1,5 million. Cette baisse s'explique principalement par les investissements supérieurs dans les contenus, la publicité et le marketing des magazines hebdomadaires pour faire face à la concurrence accrue.

Pour les six premiers mois de l'exercice, les revenus du secteur Télédiffusion se sont élevés à 194,4 millions de dollars, soit une diminution de 6,4 millions (-3,2 %). Les revenus de diffusion ont augmenté de 0,5 million de dollars. Les hausses de revenus d'abonnés des canaux spécialisés ainsi que l'augmentation des revenus publicitaires de la station Sun TV ont plus que compensé la baisse des revenus publicitaires dans le Réseau TVA et la diminution des revenus provenant de la chaîne TVAchats. Les revenus des activités de distribution ont accusé une baisse de 4,7 millions de dollars pour les raisons citées dans l'analyse du deuxième trimestre, tandis que les revenus des activités d'édition ont fléchi de 0,8 million pour les six premiers mois de l'exercice, en raison de la baisse des revenus en kiosque et de publicité. Le bénéfice d'exploitation du secteur Télédiffusion s'est établi à 18,4 millions de dollars, en baisse de 13,0 millions (-41,4 %). Cette diminution s'explique, entre autres facteurs, par l'augmentation de la perte d'exploitation de Sun TV occasionnée par la hausse des coûts de programmation, par la baisse des revenus du Réseau TVA, par les investissements supérieurs dans les contenus, la publicité et le marketing dans le secteur de l'édition, de même que par la diminution de la rentabilité d'exploitation des activités de distribution, compensées en partie par une amélioration de la rentabilité des canaux spécialisés.

Secteur Loisir et divertissement

Au deuxième trimestre 2006, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 66,7 millions de dollars, contre 52,6 millions au même trimestre de 2005, soit une hausse de 14,1 millions (26,8 %) expliquée surtout par l'impact de l'acquisition de Sogide ltée (« Sogides ») à la fin de 2005, mais aussi par la hausse de 5,8 % des revenus de Groupe Archambault inc. (« Groupe Archambault »). Les ventes au détail de Groupe Archambault ont augmenté de 4,4 %, principalement en raison de l'ouverture,

en 2005, des magasins Archambault à Gatineau, à Boucherville et à Québec. Cependant, l'incidence favorable de l'ouverture de magasins a été en partie atténuée par la baisse des ventes comparables de disques et de vidéos, de même que par la diminution des ventes des magasins Camelot-Info. Les revenus de distribution de Groupe Archambault se sont accrus de 17,0 %, surtout attribuable à une augmentation du volume des ventes. La hausse des revenus du secteur Livres due à l'acquisition de Sogides a été atténuée en partie par la baisse des revenus de Les Éditions CEC inc. (« Éditions CEC ») due principalement à la réalisation de ventes au premier semestre 2005 qui sont traditionnellement réalisées au cours de la deuxième moitié de l'année.

Le secteur Loisir et divertissement a subi une perte d'exploitation de 0,5 million de dollars au deuxième trimestre 2006, contre un bénéfice d'exploitation de 2,9 millions au même trimestre de 2005, soit un écart défavorable de 3,4 millions, principalement occasionné par la diminution des résultats d'exploitation du secteur Livres, mais compensé en partie par l'amélioration de la rentabilité de Groupe Archambault. La baisse des revenus des Éditions CEC, les ajustements défavorables de certaines provisions et la hausse de dépenses d'exploitation expliquent la baisse du bénéfice d'exploitation du secteur Livres. Le bénéfice d'exploitation de Groupe Archambault s'est amélioré surtout en raison de l'augmentation des revenus de distribution et de la baisse des frais d'administration, dont les coûts de main-d'oeuvre. Ces écarts favorables ont été partiellement atténués par les pertes d'exploitation de Groupe Archambault France dont les activités d'exploitation ont débuté au mois de mai 2005.

Un gain sur disposition d'entreprise de 1,5 million de dollars a été enregistré dans le secteur Loisir et divertissement au cours du deuxième trimestre 2006 à la suite de la disposition de la division Trans-Canada.

Pour le premier trimestre 2006, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 137,5 millions de dollars, contre 101,8 millions lors de la même période de 2005, en hausse de 35,7 millions (35,1 %). Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 0,5 million de dollars, contre 4,9 millions à la période correspondante de 2005, soit une diminution de 4,4 millions (-89,8 %). Ces variations des revenus et du bénéfice d'exploitation s'expliquent pour l'essentiel par les mêmes facteurs que ceux mentionnés ci-dessus dans l'analyse des résultats du deuxième trimestre.

Secteur Technologies et communications interactives

Au deuxième trimestre 2006, les revenus du secteur Technologies et communications interactives se sont chiffrés à 18,7 millions de dollars, contre 17,8 millions au même trimestre de 2005, en hausse de 0,9 million (5,1 %). Cette progression s'explique principalement par le recrutement de nouveaux clients et par la hausse des revenus auprès de clients actuels. Ces hausses de revenus ont été atténuées par l'impact défavorable de la conversion des devises.

Le bénéfice d'exploitation du secteur est demeuré stable à 1,5 million de dollars au deuxième trimestre 2006. L'impact de la croissance de la clientèle a été compensé par l'effet défavorable des taux de change et par la hausse de certains coûts d'exploitation.

Pour les six premiers mois de 2006, les revenus du secteur Technologies et communications interactives se sont chiffrés à 36,7 millions de dollars, contre 33,3 millions lors de la même période de 2005, soit une progression de 3,4 millions (10,2 %). Le bénéfice d'exploitation du secteur a totalisé 3,0 millions de

dollars en 2006, par rapport à 2,2 millions en 2005, en hausse de 0,8 million (36,4 %). L'impact positif de l'augmentation de la clientèle a plus que compensé les effets défavorables du taux de change et la hausse de certains coûts d'exploitation.

Le 11 juillet 2006, Nurun a annoncé l'acquisition de Crazy Labs, une agence de communication interactive ayant ses bureaux à Madrid, en Espagne, pour une contrepartie totale de 4,9 millions de dollars, dont 4,1 millions en espèces et 0,8 million en actions ordinaires de Nurun. Fondée en 2000, elle accompagne des clients de premier plan, locaux et internationaux, tels que Caja Madrid, Cordonú, Grupo Telefónica, Procter and Gamble, Nintendo, Vodafone, XBOX, Microsoft (MSN) et Warner Brothers, dans toutes les phases de leurs communications interactives, de la stratégie jusqu'à la conception de leurs publicités interactives et de leurs sites Internet. Cette acquisition vient renforcer le positionnement de Nurun en Espagne où l'entreprise possède déjà un bureau à Barcelone.

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 des périodes de trois mois et de six mois terminées le 30 juin 2006, un total respectif de 143 500 et de 256 600 actions ordinaires ont été rachetées pour des contreparties en espèces de 0,6 et de 1,0 million de dollars.

Au cours des six premiers mois de 2006, la participation de Quebecor Média dans Nurun a diminué de 0,1 %, passant de 57,9 % le 1^{er} janvier 2006 à 57,8 % au 30 juin 2006. Cette légère baisse provient principalement de l'impact de l'émission de 233 705 actions ordinaires à titre de contrepartie dans le cadre de l'acquisition de China Interactive Limited au premier trimestre 2006.

Secteur Internet – Portails

Les revenus du secteur Internet - Portails ont totalisé 15,9 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, contre 12,4 millions au même trimestre de 2005, en hausse de 3,5 millions (28,2 %). Les revenus de la division de services-conseils Progisia Informatique ont augmenté de 71,1 % au deuxième trimestre 2006, hausse principalement attribuable à un meilleur positionnement sur le marché, de même qu'aux travaux réalisés pour différentes filiales de Quebecor Média. Les revenus des portails spécialisés ont progressé de 22,2 %, surtout en raison de la croissance des revenus de *jobboom.com.*, d'*autonet.ca* et de *reseaucontact.com* due à une progression dans la consommation de services, ainsi que par l'ajout des revenus de *micasa.ca*, un nouveau site immobilier lancé en septembre 2005. Les revenus des portails généralistes sont demeurés stables.

Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 3,3 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, par rapport à 2,2 millions au même trimestre de 2005, en hausse de 1,1 million (50,0 %), principalement dû à l'impact de la hausse des revenus, atténuée en partie par la perte d'exploitation engendrée par le nouveau portail *micasa.ca.* et par la hausse de certains frais d'exploitation.

Pour le premier semestre 2006, les revenus de Canoë inc. (« Canoë ») ont totalisé 31,6 millions de dollars, contre 23,5 millions en 2005, en hausse de 8,1 millions (34,5 %). Les facteurs explicatifs mentionnés dans l'analyse des résultats du deuxième trimestre 2006 valent aussi pour la période des six premiers mois de l'exercice 2006, auxquels s'ajoute une progression de 15,0 % des revenus des portails généralistes surtout attribuable à l'augmentation des ventes de publicité. Le bénéfice d'exploitation s'est

établi à 7,2 millions de dollars en 2006, contre 4,4 millions de dollars en 2005, soit une progression de 2,8 millions (63,6 %), principalement en raison de la hausse des revenus, compensée en partie par l'augmentation de certains frais d'exploitation.

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, (la perte) le gain sur variation de la juste valeur des débetures échangeables, le gain (la perte) sur les ventes d'entreprises, la perte sur le refinancement de dettes, les impôts sur le bénéfice, les dividendes sur actions privilégiées d'une filiale, déduction faite des impôts sur le bénéfice, 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 (la perte nette) divulgué(e) aux états financiers consolidés de Quebecor.

Tableau 5

Conciliation du bénéfice d'exploitation présenté dans ce rapport avec le bénéfice net (la perte nette) divulgué(e) aux états financiers consolidés

(en millions de dollars canadiens)

	Trois mois arrêtés les 30 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2006	2005	2006	2005
Bénéfice net (perte nette)	13,8 \$	56,2 \$	(46,9) \$	32,6 \$
Amortissement	147,0	151,1	296,0	304,1
Frais financiers	109,9	118,5	203,2	238,1
Provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales	43,1	39,4	68,4	79,7
Perte (gain) sur variation de la juste valeur de débetures échangeables	11,8	(56,1)	(41,5)	(22,5)
(Gain) perte sur vente d'entreprises	(1,5)	(0,1)	1,1	(0,1)
Perte sur refinancement de dettes	–	–	331,6	–
Impôts sur le bénéfice	(9,9)	46,4	(121,7)	56,1
Dividendes sur actions privilégiées d'une filiale, déduction faite des impôts sur le bénéfice	8,4	12,1	21,3	24,3
Part des actionnaires sans contrôle	24,8	24,4	(61,3)	36,1
Perte liée aux activités abandonnées	0,3	3,2	0,8	3,0
Bénéfice d'exploitation	347,7 \$	395,1 \$	651,0 \$	751,4 \$

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 la méthode de calcul utilisées par 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 deuxième trimestre 2006, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 291,2 millions de dollars, comparativement à 391,8 millions à la même période de 2005, soit un écart défavorable de 100,6 millions. Cet écart s'explique principalement par l'impact de la baisse de 47,4 millions de dollars du bénéfice d'exploitation de la Compagnie et par une réduction de 47,3 millions dans les fonds générés par les actifs et passifs d'exploitation.

Pour les six premiers mois de 2006, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies ont atteint 110,3 millions de dollars, contre 314,1 millions pour la période correspondante de 2005, soit une diminution de 203,8 millions. Elle s'explique surtout 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 100,4 millions du bénéfice d'exploitation de la Compagnie, partiellement atténués par une réduction de 60,8 millions des investissements dans les actifs et passifs d'exploitation. La baisse de ces investissements provient essentiellement de Quebecor World.

Au 30 juin 2006, le fonds de roulement était négatif de 320,7 millions de dollars, contre un fonds de roulement positif de 104,8 millions à la fin du même trimestre de 2005, soit un écart défavorable de 425,5 millions. Cet écart s'explique notamment par l'utilisation d'espèces et de quasi-espèces pour des activités d'investissement et de financement, par la diminution des débiteurs et des stocks, par l'augmentation, surtout dans Quebecor World, des créditeurs et des charges à payer, ainsi que par la hausse de la tranche à court terme de la dette à long terme par suite du refinancement réalisé dans Quebecor Média.

Financement

Au cours des six premiers mois de 2006, la dette consolidée de Quebecor a augmenté de 433,4 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 296,1 millions dans Quebecor Média et de 164,0 millions dans Quebecor World.

Au cours du premier trimestre 2006, Quebecor Média a refinancé la presque totalité de ses billets de premier rang et de ses billets à escompte de premier rang. De ce fait, Quebecor Média a réalisé 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. L'augmentation de la dette à long terme de Quebecor Média a également servi à financer les autres activités de financement de Quebecor Média de même que ses activités d'investissement. Cette dernière hausse a par contre été compensée par l'impact favorable du taux de change sur la dette libellée en devises. Mentionnons que la baisse de la dette liée à l'évolution du taux de change a été contrebalancée par une hausse équivalente de la valeur des accords de crédit croisés comptabilisés dans les autres éléments du passif.

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 de 525,0 millions de dollars US échéant en mars 2016 et portant intérêt à 7,75 % (le taux d'intérêt net en dollar canadien, considérant les accords 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. 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 (tirés 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 la Compagnie émis à des taux plus élevés, ce qui réduira de près de 80,0 millions les coûts 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 of 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 inscrits auprès de la U.S. Securities Exchange Commission (« SEC ») sont offerts en échange de billets non inscrits. La Compagnie a complété cet échange le 14 juillet 2006. Ces billets inscrits auront des termes et des conditions similaires à tous égards importants à ceux des billets émis par voie de placement privé.

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 des journaux de Quebecor Média. Cette facilité, qui peut être tirée pendant une période de 20 mois et sera 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 certains biens de Quebecor Média.

Le 27 avril 2006, le crédit bancaire de Corporation Sun Media a été modifié de sorte que les taux d'intérêt applicables sur le crédit rotatif « A » et les avances de fonds en dollars U.S. du crédit à terme « B » ont été réduits de 0,50 % et de 0,25 % respectivement. Au 30 juin 2006, le crédit à terme « B » s'élevait à 220,5 millions de dollars. Il est prévu que la réduction du taux d'intérêt applicable sur le crédit à terme « B » se traduira par des économies annuelles d'environ 0,5 million de dollars.

Le 15 juillet 2006, Quebecor Média a procédé au rachat du solde de ses derniers billets de premier rang en circulation qui portaient des taux d'intérêt respectifs de 11,125 % et de 13,75 % pour une contrepartie en espèces totale de 39,3 millions de dollars. Ce rachat a entraîné une perte sur règlement de dettes de 6,7 millions de dollars, déduction faite des économies d'impôts, qui sera enregistrée au troisième trimestre 2006.

Les fonds générés par la hausse de 164,0 millions de dollars de la dette à long terme de Quebecor World ont été utilisés principalement pour financer le rachat, le 18 avril 2006, des actions privilégiées rachetables de premier rang série 4, conformément aux dispositions relatives à ces actions. La totalité des 8 000 000 actions en circulation a été rachetée 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. Par ailleurs, la hausse de la dette à long terme qui a servi à financer ce rachat a été partiellement compensée par l'effet favorable de la conversion des devises.

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 442,2 millions de dollars US, a servi au remboursement intégral du capital de 250,0 millions US des billets de premier rang qui portaient intérêt à 7,20 % et venaient à échéance le 28 mars 2006. Le reste de ce produit a été 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 136,2 millions d'euros 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

Les acquisitions d'immobilisations se sont établies à 228,2 millions de dollars au deuxième trimestre 2006, comparativement à 145,3 millions au même trimestre de 2005, soit une augmentation de 82,9 millions. Les acquisitions d'immobilisations ont augmenté de 75,0 millions de dollars dans Quebecor Média surtout en raison des 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 acquisitions d'immobilisations pour la modernisation du réseau et dans le cadre du projet de téléphonie par câble. Les acquisitions d'immobilisation de Quebecor World en 2006 ont été réalisées principalement dans le cadre de ses programmes de réoutillage. La hausse de ces acquisitions par rapport à 2005 a été compensée en bonne partie par l'impact de la conversion des devises.

Les acquisitions d'entreprises (y compris les rachats des participations minoritaires) sont passées de 59,2 millions de dollars au deuxième trimestre 2005 à 3,5 millions au même trimestre de 2006. Cette diminution de 55,7 millions de dollars s'explique principalement par la somme qu'avait déboursé Quebecor World, au deuxième trimestre 2005, dans le cadre de son programme de rachat d'actions pour annulation.

Pour les six premiers mois de 2006, les acquisitions d'immobilisations et les acquisitions d'entreprises, y compris les rachats de participations minoritaires, ont totalisé 384,8 millions de dollars, contre 334,1 millions à la même période de 2005, soit une augmentation de 50,7 millions qui s'explique, pour l'essentiel, par les raisons invoquées dans l'analyse du deuxième trimestre.

Situation financière

Au 30 juin 2006, la Compagnie et ses filiales disposaient d'espèces, de quasi-espèces et de placements temporaires au montant total de 51,3 millions de dollars (y compris les montants en fiducie), qui étaient composés principalement de placements à court terme.

Au 30 juin 2006, la dette consolidée totalisait 5,15 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, 2,19 milliards de dollars étaient attribuables à la dette à long terme de Quebecor World et 2,83 milliards à celle de Quebecor Média. La dette à long terme de Quebecor Média comprenait les dettes de 1,11 milliard de dollars de Vidéotron, de 491,1 millions de Corporation Sun Media, de 103,3 millions de Groupe TVA, ainsi que de 1,13 milliard de Quebecor Média.

Le solde de 121,7 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 30 juin 2006, les montants de titrisation des comptes clients de Quebecor World s'élevaient à 559,2 millions de dollars US, contre 692,8 millions US au 31 décembre 2005. La filiale avait une participation retenue dans les comptes clients vendus de 136,2 millions de dollars, inscrite dans ses comptes clients. Au 30 juin 2006, un montant total de 695,4 millions de dollars (745,8 millions en 2005) des comptes clients a été vendu aux termes des programmes.

Le 31 juillet 2006, Quebecor World a amendé et prolongé son programme de titrisation en Europe pour une période de trois ans jusqu'au 29 mai 2009 dans le but d'accroître l'horizon de liquidité du programme.

Le 8 août 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 19 septembre 2006 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 25 août 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 prévus en matière d'investissement en capital, de fonds de roulement, de paiement d'intérêts et de dividendes, de remboursement de dettes statutaires et de contribution en vertu des régimes de retraite.

La Compagnie et ses filiales sont assujetties au maintien de certains ratios financiers en vertu de ces ententes de financement. Les indicateurs clés de ces ententes comprennent, entre autres, le ratio de couverture du service de la dette, le ratio d'endettement (dette à long terme sur le bénéfice d'exploitation) et le ratio dette:équité. Au 30 juin 2006, la Compagnie respectait tous ses ratios financiers.

INFORMATIONS ADDITIONNELLES

Obligations contractuelles

Au 30 juin 2006, les obligations contractuelles importantes comprenaient les remboursements de capital 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, les engagements relatifs aux acquisitions d'immobilisations ou autres et ceux relatifs aux instruments financiers dérivés. Ces obligations sont résumées dans le tableau 6 qui suit.

Tableau 6

Obligations contractuelles au 30 juin 2006 (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	5 233,1	\$ 55,5	\$ 1 193,6	\$ 628,2	\$ 3 355,8
Contrats de location-acquisition	31,0	5,9	10,1	11,0	4,0
Contrats de location-exploitation	480,3	150,0	157,6	79,2	93,5
Acquisitions d'immobilisations et autres engagements	321,3	267,4	48,7	5,2	–
Instruments financiers dérivés	314,7	1,1	78,7	0,3	234,6
Total des obligations contractuelles	6 380,4	\$ 479,9	\$ 1 488,7	\$ 723,9	\$ 3 687,9

Jusqu'à maintenant, 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 240,6 millions de dollars US, dont une tranche de 168,0 millions US a déjà été déboursée. De ces 20 presses, 5 ont été installées et

mises en service au cours du quatrième trimestre 2005, une autre au cours du premier trimestre 2006 et 3 autres durant le deuxième 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 73,4 millions de dollars US, dont une tranche de 58,3 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 100,8 millions de dollars US, dont une tranche de 52,2 millions US est garantie par la filiale.

Régimes de retraite et avantages complémentaires à la retraite

Au cours du deuxième trimestre 2006, Quebecor World a annoncé des amendements à ses régimes de retraite à prestations déterminées pour certains de ses employés au Canada et aux États-Unis, de même que la création d'un régime collectif de retraite à cotisations déterminées (« régime CRCD ») pour ses employés du Canada.

À compter du 1^{er} octobre 2006, les employés de Quebecor World du Canada auront la possibilité d'adhérer au régime CRCD ou de continuer de participer au régime de retraite amendé, tandis que les nouveaux employés devront automatiquement adhérer au régime CRCD nouvellement créé. La direction de Quebecor World évalue présentement les impacts de ces modifications sur ses régimes de retraite au Canada.

Pour les employés de Quebecor World aux États-Unis, une portion du régime de retraite à prestations déterminées sera bloquée tandis qu'un nouveau régime bonifié à cotisations déterminées sera offert aux employés. Un gain de compression de 3,6 millions de dollars US a été inscrit en relation avec ces changements introduits au deuxième trimestre 2006.

Instruments financiers

La juste valeur des instruments financiers 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)**

	Valeur notionnelle		Valeur comptable actif (passif)		30 juin 2006 Juste valeur actif (passif)
Instruments financiers dérivés					
Convention de fixation de taux d'intérêt	5,0	\$CAD	0,1	\$	0,1 \$
Contrats à terme de devises					
- En \$US	98,3	\$US	(1,9)		(1,7)
- En €	22,2	€	-		-
- En CHF	24,8	CHF	-		0,2
Ententes de swaps sur devises	2 101,6	\$US	(322,9)		(468,5)

Au deuxième trimestre 2006, le total des pertes enregistrées sur les instruments financiers dérivés de Quebecor Média était de 114,7 millions de dollars (gains de 24,4 millions au même trimestre de 2005), contre des gains de 110,8 millions enregistrés sur les instruments couverts (pertes de 23,1 millions au même trimestre de 2005), soit une perte nette de 3,9 millions (gain net de 1,3 million au même trimestre de 2005). Cette perte correspond principalement à la fluctuation de la juste valeur d'une entente de swaps sur devises devenue inefficace dans Corporation Sun Media (suivant les critères établis par les normes comptables).

Pour le premier semestre 2006, le total des pertes enregistrées sur les instruments financiers dérivés de Quebecor Média était de 110,0 millions de dollars (gains de 42,2 millions en 2005), contre des gains de 101,3 millions enregistrés sur les instruments couverts (pertes de 43,7 millions en 2005), soit une perte nette de 8,7 millions (1,5 million en 2005). Cette perte correspond principalement à la fluctuation de la juste valeur d'une entente de swaps sur devises devenue inefficace dans Corporation Sun Media (suivant les critères établis par les normes comptables). Pour le premier semestre 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.)**

	Valeur notionnelle		Valeur comptable actif (passif)		30 juin 2006 Juste valeur actif (passif)
Instruments financiers dérivés :					
Convention d'échange de taux d'intérêt	200,0	\$	-	\$	(11,0) \$
Contrats à terme et ententes de swaps sur devises	1 048,7		(17,7)		(10,0)
Contrats d'échange de marchandises	-		(1,2)		(7,0)

Au cours du trimestre terminé le 30 juin 2006, Quebecor World a enregistré une charge financière de 1,7 million de dollars US relativement à ses conventions d'échange de taux d'intérêt (aucune au cours de la période correspondante de 2005).

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. Au cours des deux premiers trimestres de 2006, le total du rajustement inscrit dans les gains et pertes de change relativement à ces contrats représentait une perte de 33,0 millions de dollars US (gain de 41,5 millions US en 2005). Cette perte est toutefois contrebalancée par un gain équivalent 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. Au cours des deux premiers trimestres de 2006, le montant total inscrit à ces comptes pour ces contrats représente respectivement un revenu de 4,8 millions de dollars US et un gain de 1,5 million US (revenu de 10,9 millions US et gain de 0,4 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 30 juin 2006, les contrats en cours couvraient une quantité notionnelle de 1 417 000 gigajoules au Canada et de 7 384 000 MMBTU aux États-Unis. Ces contrats viennent à échéance entre 2006 et 2009. Pour les contrats comptabilisés suivant la méthode de la comptabilité de couverture, le total du rajustement au coût du gaz pour les six premiers mois de 2006 représentait une perte de 3,8 millions de dollars US (0,3 million US en 2005). Pour le solde des contrats d'échange où la méthode de comptabilité de couverture n'est pas appliquée, la portion des conventions d'échange à terme a représenté une perte de 1,1 million de dollars US pour les six premiers mois de 2006 (gain de 0,3 million US en 2005).

Le montant total reporté à titre de passif à l'égard d'instruments financiers dérivés résiliés ou qui ont cessé d'être efficaces pour Quebecor World s'élevait à 5,7 millions de dollars US au 30 juin 2006 (7,8 millions US en 2005) et le montant total constaté aux résultats s'élevait à 0,9 million US (1,1 million 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 30 juin 2006. De plus, 1 713 349 options d'achat d'actions de la Compagnie étaient en circulation au 30 juin 2006.

Tableau 9

Capital-actions (en actions et en millions de dollars canadiens)

	30 juin 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 deuxième trimestre 2006, la Compagnie a effectué des achats et a encouru des dépenses de loyer avec des compagnies affiliées pour un montant de 1,8 million de dollars (2,1 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.

Pour le premier semestre 2006, la Compagnie a effectué des achats et a encouru des dépenses de loyer avec des compagnies affiliées pour un montant de 3,9 millions de dollars (5,7 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 0,2 million de dollars (0,2 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 instaurées 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), le risque 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 8 août 2006 et sont sous réserve des changements pouvant se produire 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 8 août 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)

	30 juin	2006				2005			
		31 mars	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars	31 décembre	30 septembre	
EXPLOITATION									
Revenus	2 348,9 \$	2 372,2 \$	2 680,2 \$	2 520,3 \$	2 505,3 \$	2 502,7 \$	2 898,2 \$	2 628,9 \$	
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, gain (perte) sur vente d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'autres éléments d'actif et radiation de l'écart d'acquisition	347,7	303,3	409,3	381,4	395,1	356,3	503,6	421,5	
Contribution au bénéfice net ou à la perte nette :									
Activités d'exploitation poursuivies	29,9	17,7	28,9	29,8	27,1	16,3	52,4	33,4	
(Perte) gain sur débetures échangeables	(6,2)	43,0	61,4	22,2	45,3	(27,1)	24,3	12,1	
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(9,6)	(120,9)	(72,5)	(28,8)	(13,0)	(13,0)	(16,4)	(5,5)	
Activités abandonnées	(0,3)	(0,5)	(3,3)	(0,6)	(3,2)	0,2	(0,9)	1,0	
Bénéfice net (perte nette)	13,8	(60,7)	14,5	22,6	56,2	(23,6)	59,4	41,0	
DONNÉES PAR ACTION DE BASE									
Contribution au bénéfice net ou à la perte nette :									
Activités d'exploitation poursuivies	0,47 \$	0,28 \$	0,45 \$	0,46 \$	0,42 \$	0,25 \$	0,81 \$	0,51 \$	
(Perte) gain sur débetures échangeables	(0,10)	0,67	0,96	0,34	0,70	(0,42)	0,38	0,19	
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0,15)	(1,88)	(1,13)	(0,44)	(0,20)	(0,20)	(0,25)	(0,09)	
Activités abandonnées	(0,01)	(0,01)	(0,05)	(0,01)	(0,05)	-	(0,01)	0,02	
Bénéfice net (perte nette)	0,21	(0,94)	0,23	0,35	0,87	(0,37)	0,93	0,63	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en millions)	64,3	64,3	64,3	64,6	64,6	64,7	64,6	64,6	
DONNÉES PAR ACTION DILUÉE									
Contribution au bénéfice net ou à la perte nette :									
Activités d'exploitation poursuivies	0,47 \$	0,25 \$	0,44 \$	0,46 \$	0,42 \$	0,25 \$	0,80 \$	0,51 \$	
(Perte) gain sur débetures échangeables	(0,10)	0,67	0,96	0,34	0,70	(0,42)	0,38	0,19	
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0,15)	(1,88)	(1,13)	(0,44)	(0,20)	(0,20)	(0,25)	(0,09)	
Activités abandonnées	(0,01)	(0,01)	(0,05)	(0,01)	(0,05)	-	(0,01)	0,02	
Bénéfice net (perte nette)	0,21	(0,97)	0,22	0,35	0,87	(0,37)	0,92	0,63	
Nombre moyen pondéré d'actions diluées en circulation (en millions)	64,3	64,4	64,4	64,7	64,7	64,8	64,7	64,7	