

PROFIL DE L'ENTREPRISE

Le présent rapport de gestion couvre les principales activités du troisième 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 TROISIÈME TRIMESTRE 2006

Au troisième trimestre 2006, le bénéfice net de Quebecor Média a totalisé 46,6 millions de dollars, soit une amélioration de 56,7 millions par rapport au trimestre correspondant de 2005, stimulée par la hausse de 30,4 % du bénéfice d'exploitation de Vidéotron ltée (« Vidéotron ») et par les écarts favorables générés par les activités de refinancement de dettes. Par ailleurs, les revenus et le bénéfice d'exploitation de Quebecor World 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. Au cours du troisième trimestre, cette filiale a poursuivi avec détermination l'implantation de son plan de transformation. Pour Quebecor, la baisse des revenus et du bénéfice d'exploitation de Quebecor World a été accentuée par l'effet défavorable de la conversion en dollars canadiens des résultats de cette filiale.

Quebecor Média inc.

Vidéotron a continué à se démarquer par ses augmentations importantes de clientèles aux services de télédistribution numérique, à l'accès Internet et à la 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.

Au troisième trimestre 2006, Vidéotron a recruté 60 900 clients à son service de téléphonie par câble, 43 900 clients à son service d'accès Internet par câble, 39 900 clients à illico télé numérique et 31 500 clients à l'ensemble de ses services de télédistribution (soit l'augmentation nette des clients au service analogique et à illico télé numérique).

Le 10 août 2006, Vidéotron a procédé au lancement d'un service de téléphonie sans fil pour sa clientèle résidentielle et d'affaires de la grande région de Québec. Au 30 septembre 2006, ce service était

également déployé dans les régions de Gatineau, de Sherbrooke et du Saguenay–Lac-Saint-Jean. Le 17 octobre 2006, Vidéotron a annoncé le déploiement de ce même service dans la région de Montréal. Vidéotron vise à étendre le service de téléphonie sans fil sur l'ensemble du territoire québécois d'ici la fin de 2006. Cet ajout de services s'inscrit dans le développement d'une offre complète de services de télécommunication et de divertissement par Vidéotron.

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. Une perte sur règlement de dettes de 6,7 millions de dollars, déduction faite des économies d'impôts, a été enregistrée au troisième trimestre 2006 relativement à ce rachat.

Le 11 juillet 2006, Nurun inc. (« Nurun ») a conclu l'acquisition de Crazy Labs Web Solutions, S.L. (« Crazy Labs »), une agence de communication interactive ayant ses bureaux à Madrid (Espagne), pour une contrepartie totale de 5,9 millions de dollars, dont 5,1 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.

Quebecor World Inc.

Le mouvement de consolidation qui prévaut au sein de l'industrie des médias imprimés en raison des capacités excédentaires de production a continué d'occasionner des pressions à la baisse sur les prix au cours du troisième trimestre 2006, entraînant ainsi une baisse des revenus. En outre, les opérations de Quebecor World ont été affectées par les inefficacités temporaires découlant du programme de réoutillage et par les réductions de volumes annoncées antérieurement.

Sous la direction de Wes Lucas, nommé président et chef de la direction au deuxième trimestre 2006, Quebecor World a mis en œuvre un plan de transformation qui s'articule autour de cinq éléments :

- 1) valeur pour le client : développer la capacité de créer la valeur la plus élevée pour sa clientèle par l'offre de services distinctifs de valeur supérieure ;
- 2) meilleures équipes : favoriser le développement de ses employés afin de constituer des équipes hautement performantes grâce à un programme complet de renforcement des capacités des ressources humaines et de l'organisation en général ;
- 3) exécution impeccable : 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 ;
- 4) programme de réoutillage : compléter le programme de réoutillage et déployer la nouvelle plate-forme technologique de pointe dans un moins grand nombre d'ateliers de plus grande envergure ;
- 5) amélioration du bilan : adopter les mesures de financement appropriées afin d'améliorer sa souplesse financière et de réduire ses frais d'intérêt en renforçant le bilan.

L'engagement de Quebecor World est d'offrir la valeur la plus élevée à ses clients, à ses employés et à ses actionnaires, une valeur supérieure à toute autre solution. Pour atteindre cet objectif, Quebecor World se positionne comme partenaire intégral de ses clients en leur offrant des solutions imprimées hautement évoluées, clé en main, entièrement intégrées à leurs activités, à leurs campagnes de marketing et de publicité.

Au troisième trimestre 2006, Quebecor World a continué d'implanter son programme de réoutillage en Amérique du Nord et en Europe.

Quebecor World a investi environ 250,0 millions de dollars US dans son programme de réoutillage en Amérique du Nord et 150,0 millions US en Europe.

Parallèlement au programme de réoutillage, la filiale a poursuivi ses efforts de restructuration visant à optimiser l'efficacité opérationnelle de ses ateliers d'impression et à rationaliser ses fonctions administratives, en éliminant ses équipements moins efficaces ou inactifs et en réduisant ses coûts fixes. Au troisième trimestre 2006, Quebecor World a approuvé de nouvelles réductions d'effectifs dans sa plate-forme de production en plus de continuer d'appliquer les mesures de restructuration annoncées antérieurement. De même, en octobre 2006, Quebecor World a annoncé la fermeture de son atelier de Lille (France), ce qui entraînera l'abolition de 230 postes.

Les mesures de restructuration du troisième trimestre 2006 sont reflétées dans la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales de 11,6 millions de dollars US qui a été enregistrée par Quebecor World. Les mesures de rationalisation mises en œuvre en 2006 ont entraîné ou entraîneront l'abolition de 1 948 postes, dont 1 247 ont été abolis en 2006.

La période des neuf premiers mois de 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 le programme de réoutillage ait commencé à générer des résultats positifs, ses incidences favorables ne se sont pas traduites par une hausse du bénéfice d'exploitation.

Quebecor inc.

Au troisième trimestre 2006, Quebecor a enregistré un gain non réalisé de 9,4 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débetures à taux flottant série 2001 (comparativement à un gain non réalisé de 27,5 millions enregistré au troisième trimestre 2005) par suite de l'adoption, le 1^{er} juillet 2004, du nouveau consensus du CPN-56 qui élimine la possibilité d'appliquer la comptabilité de couverture pour la comptabilisation des débetures échangeables lorsque le placement de l'émetteur dans les actions sous-jacentes est consolidé ou comptabilisé à la valeur de consolidation. Puisque chaque 1,00 \$ de diminution de la valeur boursière par action des actions de Quebecor World se traduit par un gain non réalisé de 12,5 millions de dollars, la diminution de 0,75 \$ de la valeur par action entre les 1^{er} juillet et 30 septembre 2006 a généré un gain non réalisé de 9,4 millions sur la variation de la valeur des débetures échangeables. Par ailleurs, la perte non réalisée correspondante sur la valeur des actions de Quebecor World qui sont sous-jacentes aux débetures échangeables n'est pas enregistrée aux livres.

Données financières

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

COMPARAISON DES TROISIÈMES TRIMESTRES 2006 ET 2005

Au troisième trimestre 2006, les revenus de Quebecor ont totalisé 2,43 milliards de dollars, contre 2,52 milliards à la même période de 2005, soit une diminution de 89,3 millions (-3,5 %). La hausse de

70,5 millions de dollars des revenus de Quebecor Média n'a compensé que partiellement la diminution de 159,8 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 et les baisses de volumes. 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 troisième trimestre 2006, contre 1,00 \$US pour 1,20 \$ à la même période de 2005, ce qui a produit un écart de change défavorable estimé à 122,0 millions de dollars. Exprimée en dollars U.S., la baisse des revenus de Quebecor World au troisième trimestre 2006 a été de 31,0 millions de dollars US.

Le bénéfice d'exploitation de Quebecor a totalisé 354,6 millions de dollars au troisième trimestre 2006, contre 381,4 millions pour la période correspondante de 2005, en baisse de 26,8 millions (-7,0 %). Le bénéfice d'exploitation de Quebecor Média s'est chiffré à 196,0 millions, en hausse de 20,6 millions. Cette augmentation n'a compensé que partiellement la diminution de 44,9 millions de dollars (28,0 millions de dollars US) subie par Quebecor World, qui a réalisé un bénéfice d'exploitation de 160,8 millions de dollars (143,6 millions de dollars US).

Au troisième trimestre 2006, le bénéfice net de Quebecor a totalisé 33,8 millions de dollars (0,53 \$ par action de base), contre 22,6 millions (0,35 \$ par action de base) à la même période de 2005, soit une augmentation de 11,2 millions (0,18 \$ par action de base). Cette hausse s'explique surtout par une baisse de 49,5 millions de dollars des pertes sur refinancement de dettes et par une diminution de 18,6 millions des frais financiers. Ces éléments ont plus que compensé la baisse de 26,8 millions de dollars du bénéfice d'exploitation et la diminution de 18,1 millions du gain non réalisé sur la variation de la juste valeur des débentures échangeables.

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 débentures, la perte sur refinancement de dettes et 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 35,7 millions de dollars pour le troisième trimestre 2006 (0,56 \$ par action de base), contre 29,8 millions (0,46 \$ par action de base) au même trimestre de 2005, soit une augmentation de 5,9 millions (0,10 \$ par action de base).

La charge d'amortissement a augmenté de 3,7 millions de dollars, passant de 146,5 à 150,2 millions entre les troisièmes trimestres 2005 et 2006. Cette augmentation s'explique par 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 neuf premiers mois de 2006 et par la comptabilisation d'un amortissement accéléré sur certains équipements du secteur Journaux destinés à être remplacés. Ces facteurs ont été compensés en partie par l'incidence favorable de la conversion en dollars canadiens de la charge d'amortissement de Quebecor World.

Au troisième trimestre 2006, les frais financiers ont diminué de 18,6 millions de dollars, passant de 114,7 à 96,1 millions. Au cours de cette période, les frais financiers de Quebecor Média ont diminué de 18,7 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, lequel impact a été partiellement atténué par l'effet défavorable d'un niveau d'endettement moyen plus élevé et par des taux d'intérêt de base supérieurs. La variation des frais financiers de

Quebecor Média s'explique également par un écart favorable de 9,4 millions de dollars sur la variation de la juste valeur de certains instruments financiers dérivés, compensé en partie par la hausse de 4,9 millions de la perte sur réévaluation du Montant additionnel à payer. Exprimés en dollars canadiens, les frais financiers de Quebecor World sont demeurés stables. L'impact défavorable du niveau d'endettement moyen plus élevé et de la hausse des taux d'intérêt de base a été compensé par les gains enregistrés sur les instruments financiers dérivés, par la hausse des intérêts capitalisés aux immobilisations et par l'incidence favorable de la conversion en dollars canadiens.

La provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales a totalisé 15,3 millions de dollars au troisième trimestre 2006, contre 20,3 millions à la même période de 2005, soit une baisse de 5,0 millions.

La provision pour rationalisation de 13,6 millions de Quebecor World au troisième trimestre 2006 comprend uniquement des charges monétaires. Au cours de ce trimestre, Quebecor World a poursuivi ses mesures de restructuration et a approuvé de nouvelles réductions d'effectifs dans sa plate-forme de production, en plus de continuer à appliquer les mesures de restructuration annoncées antérieurement.

Au 30 septembre 2006, 1 247 postes ont été abolis au sein de Quebecor World relativement aux mesures de rationalisation de 2006 et l'abolition de 701 postes est à venir. Par ailleurs, la filiale prévoit qu'environ 292 postes seront créés dans d'autres ateliers. Les mesures de restructuration adoptées au cours des années antérieures se sont traduites par l'abolition de 210 postes au cours des neuf premiers mois de 2006, tandis que 63 postes restent à être abolis.

Au troisième trimestre 2006, Quebecor Média a inscrit une provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales de 1,7 million de dollars, dont une provision pour rationalisation de 1,2 million constatée dans le secteur Télédiffusion dans le cadre d'un remaniement à la direction.

Au troisième trimestre 2006, Quebecor a enregistré un gain non réalisé de 9,4 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débentures à taux flottant série 2001 (comparativement à un gain non réalisé de 27,5 millions enregistré au troisième trimestre 2005). La diminution de 0,75 \$ de la valeur par action entre les 1^{er} juillet et 30 septembre 2006 a généré un gain non réalisé de 9,4 millions de dollars sur la variation de la valeur des débentures échangeables. Par ailleurs, la perte non réalisée correspondante sur la valeur des actions de Quebecor World qui sont sous-jacentes aux débentures échangeables n'est pas enregistrée aux livres.

La charge d'impôts a totalisé 18,6 millions de dollars au troisième trimestre 2006, contre 19,7 millions au même trimestre de 2005, soit un écart favorable de 1,1 million. En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, le gain sur la variation de la juste valeur marchande des débentures échangeables, la perte sur refinancement de dettes et les gains et pertes sur vente d'entreprises, la charge d'impôts sur le bénéfice aurait atteint 21,9 millions de dollars au troisième trimestre 2006 pour un taux d'imposition effectif de 20,2 %, contre 35,5 millions au même trimestre de 2005 pour un taux d'imposition effectif de 29,5 %. Cet écart provient de l'inscription par Quebecor Média d'avantages fiscaux auparavant non comptabilisés pour un montant de 6,3 millions de dollars et du recouvrement, par Quebecor World, d'impôts sur le bénéfice relatifs à des pertes fiscales

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

COMPARAISON DES NEUF PREMIERS MOIS DE 2006 ET DE 2005

Pour les neuf premiers mois de 2006, les revenus de Quebecor ont totalisé 7,15 milliards de dollars, contre 7,53 milliards pour la période correspondante de 2005, soit une baisse de 376,2 millions (-5,0 %). La hausse de 216,4 millions de dollars des revenus de Quebecor Média n'a compensé que partiellement la diminution de 591,3 millions des revenus de Quebecor World, surtout attribuable à l'impact de la conversion en dollars canadiens de ses revenus, mais aussi aux pressions continues sur les prix et à la baisse des volumes. Le taux de change moyen utilisé pour la conversion des résultats de Quebecor World était de 1,00 \$US pour 1,13 \$ pour les neuf premiers mois de 2006, contre 1,00 \$US pour 1,22 \$ en 2005, ce qui a produit un écart de change défavorable estimé à 400,0 millions pour les neuf premiers mois de 2006. Exprimée en dollars U.S., la baisse des revenus de Quebecor World au cours des neuf premiers mois de 2006 a totalisé 153,4 millions de dollars US.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 1,01 milliard de dollars pour les neuf premiers mois de 2006, contre 1,13 milliard à la même période de 2005, en baisse de 127,2 millions (-11,2 %). Le bénéfice d'exploitation de Quebecor Média s'est chiffré à 563,4 millions de dollars, soit une progression de 43,2 millions. Cette hausse n'a compensé que partiellement la diminution de 167,9 millions de dollars (108,4 millions US) subie par Quebecor World, qui a réalisé un bénéfice d'exploitation de 444,7 millions (392,8 millions US) au cours des neuf premiers mois de 2006.

La perte nette de Quebecor a atteint 13,1 millions de dollars (0,20 \$ par action de base), en regard d'un bénéfice net de 55,2 millions (0,85 \$ par action de base) pour la même période de 2005, soit un écart défavorable de 68,3 millions. Cet écart s'explique surtout par l'impact de l'enregistrement d'une perte sur refinancement de dettes de 342,1 millions de dollars au cours des neuf premiers mois de 2006 dans le cadre du refinancement des billets de Quebecor Média, contre une perte de 60,0 millions pour la même période de 2005. Ce refinancement permet à Quebecor Média et ses filiales de bénéficier de taux d'intérêt plus avantageux. L'écart défavorable s'explique aussi par la baisse de 127,2 millions du bénéfice d'exploitation. Ces éléments ont été compensés en partie par une diminution de 53,5 millions de dollars des frais financiers, surtout en raison de l'impact favorable du refinancement de Quebecor Média, par une baisse de 78,9 millions de la part des actionnaires sans contrôle, dû principalement à l'écart défavorable des pertes sur refinancement de dettes dans Quebecor Média, et à l'impact favorable de la baisse des taux d'imposition fédéraux.

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 débentures 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 83,3 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2006 (1,30 \$ par action de base), contre 73,2 millions (1,13 \$ par action de base) à la même période de 2005, soit une hausse de 10,1 millions (0,17 \$ par action de base).

La provision pour restructuration, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales a totalisé 83,7 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2006, contre 100,0 millions à la période correspondante

de 2005, soit une diminution de 16,3 millions. Quebecor World a comptabilisé une provision nette pour rationalisation totalisant 73,6 millions de dollars pour cette période, comprenant des charges monétaires de 62,4 millions et des charges non monétaires de 11,2 millions. Les mesures de rationalisation comprennent la fermeture des installations de Brookfield (Wisconsin) dans le groupe des magazines, de Kingsport (Tennessee) dans le cadre de la réorganisation du 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). Quebecor World a également procédé à d'autres réductions d'effectifs dans sa plate-forme de production. À la suite de tests de dépréciation sur certaines installations, Quebecor World a conclu que certains actifs, principalement en Europe et en Amérique du Nord, avaient subi une dépréciation. La filiale a inscrit une charge de 9,1 millions de dollars au cours des neuf premiers mois de 2006 au titre de la dépréciation d'actifs à long terme.

La provision pour restructuration de Quebecor Média a totalisé 9,4 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2006, dont 7,8 millions dans le secteur Journaux et 1,2 million dans le secteur Télédiffusion.

La récupération d'impôts sur le revenu pour les neuf premiers mois de 2006 a totalisé 103,3 millions de dollars, comparativement à une charge de 75,8 millions enregistrée à la période correspondante de 2005, soit un écart favorable de 179,1 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 débentures, la perte sur règlement de dettes et les gains et pertes sur vente d'entreprises, la charge d'impôts sur le bénéfice aurait atteint 34,6 millions de dollars au cours des neuf premiers mois de 2006 pour un taux effectif de 13,3 %, contre 94,6 millions à la même période de 2005 pour un taux effectif de 28,7 %. 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 du recouvrement, par Quebecor World, d'impôts sur le bénéfice relatifs à des pertes fiscales d'exploitation encourues 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

Quebecor World est le fournisseur par excellence de solutions d'impression complètes à valeur ajoutée destinées à une clientèle composée en majorité de détaillants, de fabricants et distributeurs de grandes marques de produits, d'éditeurs, d'agences de publicité et de 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.

En 2006, le mouvement de consolidation a continué de prévaloir au sein de l'industrie des médias imprimés en raison des capacités excédentaires qui causent des pressions à la baisse sur les prix. La

diminution générale 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 pour certains types de livres. En réponse à cette concurrence dans le secteur des livres, Quebecor World offre à ses clients une solution économique grâce à sa plate-forme de production en Amérique latine.

Ainsi, la capacité excédentaire mondiale a continué et, selon Quebecor World, 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 depuis le début de 2005, oscillant entre -2,3 % et 4,4 % par rapport aux mêmes périodes des années précédentes.

Stratégie

L'engagement de Quebecor World est d'offrir la valeur la plus élevée à ses clients, à ses employés et à ses actionnaires, une valeur supérieure à toute autre solution. Pour atteindre cet objectif, Quebecor World se positionne comme partenaire intégral de ses clients en leur offrant des solutions imprimées hautement évoluées, clé en main, entièrement intégrées à leurs activités, à leurs campagnes de marketing et de publicité.

Quebecor World a mis en œuvre un plan de transformation qui s'articule autour de cinq éléments :

- 1) valeur pour le client : développer la capacité de créer la valeur la plus élevée pour sa clientèle par l'offre de services distinctifs de valeur supérieure ;
- 2) meilleures équipes : favoriser le développement de ses employés afin de constituer des équipes hautement performantes grâce à un programme complet de renforcement des capacités des ressources humaines et de l'organisation en général ;
- 3) exécution impeccable : 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, et 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) programme de réoutillage : compléter le programme 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) amélioration du bilan : adopter les mesures de financement appropriées pour améliorer sa souplesse financière et de réduire ses frais d'intérêt en renforçant le bilan.

La stratégie de Quebecor World a pour but de lui permettre de bien se positionner afin qu'elle devienne le meilleur fournisseur de solutions d'impression de l'industrie, ce qui devrait ainsi créer la valeur la plus élevée pour ses clients, employés et actionnaires. Cet objectif fait partie intégrante du succès futur de Quebecor World.

Suivi du plan de transformation

L'exercice 2006 a été marqué par la poursuite de la période de transition liée à la réalisation du programme de réoutillage de Quebecor World. Les résultats des neuf premiers mois de 2006 témoignent de cette transition. Afin de s'assurer que sa stratégie de réoutillage saura générer, une fois complétée, un rendement accru et de la valeur pour ses actionnaires, Quebecor World a mis en œuvre son plan de transformation basé sur les cinq éléments cités plus haut. Bien que les impacts favorables de ce plan de transformation se réaliseront au fil du temps, plusieurs mesures ont été prises en 2006 pour débiter la transformation.

Valeur pour le client

Quebecor World s'est engagée à créer la meilleure valeur pour sa clientèle par l'offre de solutions d'impression complètes et innovatrices. La filiale s'est engagée à livrer des services de qualité supérieure et à élargir son offre de service en amont et en aval des travaux d'impression. Ce faisant, Quebecor World vise à améliorer le rendement sur l'investissement en marketing de sa clientèle tout en générant un rendement accru pour ses actionnaires.

À titre d'exemple, Quebecor World a annoncé, en octobre 2006, la signature d'un contrat à long terme d'impression d'annuaires avec Groupe Pages Jaunes d'une valeur de plus d'un milliard de dollars jusqu'en 2020. L'entente prolonge les contrats existants dans les provinces de l'est, de l'ouest et du centre du Canada et augmente les volumes imprimés par Quebecor World. Ce contrat comprend une plus forte proportion de services en amont et en aval des travaux d'impression, comme l'utilisation en amont du logiciel système AdMagic, propriété exclusive de Quebecor World, pour faciliter l'élaboration de pages publicitaires, et l'utilisation en aval de services tels que la gestion des commandes.

Meilleures équipes

Quebecor World s'est dotée d'un nouveau programme de renforcement des capacités de ses ressources humaines et de l'organisation en général. Ce plan met l'accent sur la constitution d'équipes hautement performantes, la rétroaction (*feed-back*) et les programmes de formation et de perfectionnement. Au troisième trimestre 2006, Quebecor World a amorcé sa démarche en passant en revue ses principaux dirigeants.

Exécution impeccable

Quebecor World s'est toujours engagée dans des programmes d'amélioration continue qui ont complété et bonifié son programme de réoutillage. Grâce à la mise en œuvre du plan de transformation dont les cinq éléments sont cités plus haut, les processus d'amélioration continue occuperont une place prédominante au cœur de la stratégie de l'entreprise. En conséquence, Quebecor World a développé un programme complet d'amélioration continue qui sera déployé dans l'ensemble de sa plate-forme de production. Le programme comprend l'utilisation d'outils tels que Six Sigma et Lean Manufacturing, ainsi que d'autres logiciels conçus pour réduire les coûts et améliorer l'efficacité et la qualité de la production, le tout avec un minimum d'investissements en capital. Au troisième trimestre 2006, Quebecor World a identifié les ateliers et les projets qui serviront de sites pilotes dans le cadre de ces programmes. Elle a également désigné les employés clés qui feront partie du lancement initial de ce programme et a

commencé à identifier les personnes clés qui agiront comme leaders dans l'exécution de ces projets d'amélioration continue reposant sur Six Sigma.

Programme de réoutillage

Le déploiement de la nouvelle génération d'innovations technologiques devrait créer un réseau d'opérations très concurrentiel ayant une qualité, une vitesse d'exécution et une efficacité supérieures. Quebecor World s'affaire à implanter une nouvelle génération technologique simultanément dans l'ensemble de son réseau, sans affecter les capacités de production. Quebecor World croit que sa l'adoption de sa stratégie standardisée et simultanée des technologies de pointe dans 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, auront pour effet d'augmenter la productivité, de réduire les coûts d'exploitation, de bonifier la qualité et de diminuer les pertes de matières premières, les besoins d'effectifs et le nombre d'ateliers. À long terme, ces changements auront une incidence favorable sur le rendement des capitaux investis.

En 2006, Quebecor World a continué d'implanter son programme de réoutillage en Amérique du Nord et en Europe. La filiale a investi environ 250,0 millions de dollars US dans son programme de réoutillage en Amérique du Nord et 150,0 millions US en Europe pour un investissement totalisant plus de 400,0 millions US depuis la mise en œuvre du programme. La mise en place d'un programme de réoutillage d'une telle envergure ne peut s'accomplir sans entraîner certaines inefficacités temporaires et fermetures d'ateliers, avec lesquelles la filiale a dû composer au cours des neuf premiers mois de 2006.

De plus, parallèlement au programme de réoutillage, la filiale a poursuivi ses efforts de restructuration visant à optimiser l'efficacité opérationnelle de ses ateliers d'impression et à rationaliser ses fonctions administratives. Quebecor World a adopté, en 2006, diverses mesures visant à éliminer ses équipements moins efficaces ou inactifs, et à réduire ses coûts fixes. En 2006, la filiale a annoncé la fermeture de deux ateliers en France. Elle a également 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 trois ateliers d'ici la fin de 2006.

Amélioration du bilan

Quebecor World continue de renforcer sa situation financière avec le prolongement des facilités de crédit non garanties de la filiale, le renouvellement et l'extension de deux 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 coût de financement élevé, soit les actions privilégiées de premier rang de série 4. En novembre 2006, Quebecor World a suspendu le dividende sur les actions de participation à droit de vote multiple et subalternes à droit de vote en vue d'améliorer son bilan. En outre, elle évalue des mesures aussi bien stratégiques que tactiques destinées à améliorer son bilan.

Analyse des résultats d'exploitation du troisième trimestre 2006

Les neuf premiers mois de 2006 ont été difficiles pour Quebecor World alors que la filiale continue d'être affectée par la conjoncture fortement concurrentielle et par les interruptions de production et les pertes de volumes liées à l'installation de nouvelles presses et au démantèlement des anciens équipements. Ainsi, bien que le programme de réoutillage ait commencé à générer des résultats positifs, ses incidences favorables ne se sont pas traduites par une hausse du bénéfice d'exploitation. Par conséquent, Quebecor World a enregistré un bénéfice d'exploitation inférieur à celui de la période correspondante de 2005. La direction de Quebecor World croit que son plan de transformation aura pour effet de positionner plus favorablement la filiale pour faire face aux conditions difficiles sur le marché et de générer une meilleure performance à long terme.

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

Au troisième trimestre 2006, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 1,55 milliard de dollars US, en baisse de 31,0 millions US (-2,0 %) par rapport à la même période de 2005. En excluant l'impact favorable des fluctuations des devises autres que le dollar U.S. (25,0 millions de dollars US), les revenus ont diminué de 3,6 % au troisième 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 par secteurs géographiques qui est présentée ci-après.

Au troisième trimestre 2006, les ventes de papier ont diminué de 2,3 % par rapport à la même période de 2005, exclusion faite de l'incidence de la fluctuation des devises,. 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 étant donné que le coût est généralement transféré aux clients.

Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 143,6 millions de dollars US au troisième trimestre 2006, contre 171,6 millions US à la période correspondante de 2005, en baisse de 28,0 millions US (-16,3 %). 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 0,7 % au troisième trimestre 2006 en regard de l'année précédente, expliqué principalement par la baisse des volumes de ventes, la diminution des coûts de main-d'œuvre et un gain lié à la compression d'un régime de retraite. Les marges bénéficiaires brutes ont fléchi pour se chiffrer à 16,2 % au troisième trimestre 2006, contre 17,3 % pour la période correspondante de 2005.

Au troisième trimestre 2006, les frais de vente, frais généraux et d'administration et les frais de titrisation se sont élevés à 106,6 millions de dollars US, contre 101,1 millions US à la même période de 2005, soit une hausse de 5,5 millions US (5,4 %). Exclusion faite de l'incidence de la conversion des devises, les frais de vente, frais généraux et d'administration et les frais de titrisation ont augmenté de 2,9 millions de dollars US, découlant surtout de la hausse des taux d'intérêt implicites relatifs aux programmes de titrisation.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World se sont établis à 1,73 milliard de dollars au troisième trimestre 2006, en baisse de 159,8 millions (-8,4 %). Le bénéfice d'exploitation a totalisé 160,8 millions de dollars, en baisse de 44,9 millions (-21,8 %) 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.

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, la pression à la baisse sur les prix, les inefficacités temporaires découlant du programme de réoutillage et les réductions de volumes annoncées antérieurement. Pour faire face à cette situation, Quebecor World s'efforce de réaliser son plan de transformation tel que décrit auparavant. Ces mesures devraient avoir des retombées positives. Cependant, puisqu'il s'agit d'un processus à long terme et que la filiale prévoit des inefficacités additionnelles dans les trimestres à venir découlant du démarrage de presses et de la fermeture d'ateliers dans le cadre du programme de réoutillage et de restructuration, le résultat de ces efforts ne sera constaté qu'au cours des prochaines années.

Analyse par secteurs géographiques

Amérique du Nord

Au troisième trimestre 2006, les revenus en Amérique du Nord se sont établis à 1,24 milliard de dollars US, en baisse de 12,5 millions US (-1,0 %). 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 1,6 % par rapport au troisième trimestre 2005, principalement en raison des pressions sur les prix. La baisse des prix est attribuable à une combinaison 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 encarts publicitaires, des catalogues et des annuaires, mais ils ont diminué dans tous les autres secteurs.

Entre les troisièmes trimestres 2005 et 2006, les effectifs ont été réduits de 1 793 employés en Amérique du Nord, soit environ 7,0 % 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 troisième trimestre 2006, les revenus du groupe des magazines et du publipostage se sont établis à 338,5 millions de dollars US, en baisse de 4,8 %. Cette diminution est surtout attribuable à la baisse des volumes dans les deux groupes d'affaires, de même qu'aux pressions continues sur les prix dans les magazines. La baisse des volumes dans le groupe des magazines s'explique en partie par la fermeture de l'atelier de Brookfield (Wisconsin) et par de plus faibles tirages d'importants éditeurs, tandis que la baisse subie dans le groupe du publipostage provient d'une diminution des volumes d'un important client. 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 presses ont été installées et étaient opérationnelles au quatrième trimestre 2005, six autres presses ont été installées et ont été mises en opération au cours des neuf premiers mois de 2006 et Quebecor World prévoit compléter l'installation d'une autre presse d'ici la fin de l'exercice 2006. Enfin, 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 de la préparation, de l'installation et du démarrage de nouvelles presses et du transfert temporaire des volumes d'impression aux autres installations.

Dans le cadre de son programme de réoutillage, Quebecor World a complété la fermeture de son atelier de Brookfield (Wisconsin) au troisième trimestre 2006 et prévoit compléter la fermeture de l'atelier de Red Bank (Ohio) au quatrième trimestre 2006.

Encarts publicitaires

Au troisième trimestre 2006, les revenus du groupe des encarts publicitaires se sont élevés à 226,2 millions de dollars US, en hausse de 5,9 %. Cette augmentation s'explique par une croissance des volumes liée à de nouvelles ventes d'encart publicitaires, jumelé à l'impact de la hausse du prix des matières.

Catalogues

Les revenus du groupe des catalogues ont totalisé 175,8 millions de dollars US au troisième trimestre 2006, en baisse de 1,8 %. Cette diminution s'explique par les pressions à la baisse sur les prix, partiellement compensée par une légère augmentation des volumes. 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 au cours de 2006 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 vente au détail.

Livres et annuaires

Les revenus du groupe des livres et annuaires se sont chiffrés à 174,7 millions de dollars US au troisième trimestre 2006, en baisse de 2,4 %. Cette diminution découle essentiellement de la réduction des capacités de production causée par le programme de réoutillage du groupe des livres, qui a provoqué une baisse des volumes. Dans le cadre de son programme de réoutillage, Quebecor World a procédé à la fermeture de son atelier de Kingsport (Tennessee) qui a été complétée à la fin du troisième trimestre 2006. Les mesures de restructuration se sont soldées par la mise hors service de certains actifs et la réduction de 8,0 % des effectifs 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 visant à améliorer le service à la clientèle, à maximiser l'utilisation des actifs et à 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 sont maintenant pleinement opérationnelles. En outre, Quebecor World entend offrir, depuis ses installations d'Amérique latine, un service de qualité et à moindre coût pour des travaux requérant davantage de main-d'œuvre et pour lesquels les délais de livraison ont moins d'importance.

Canada

Au troisième trimestre 2006, les revenus provenant du groupe Canada se sont élevés à 225,6 millions de dollars US, en baisse de 1,4 %. Cette baisse s'explique principalement par une diminution des volumes et des pressions continues sur les prix, partiellement compensées par l'appréciation du dollar canadien. En excluant l'incidence de la fluctuation des devises sur les ventes libellées en dollars canadiens et les ventes de papier, les revenus ont diminué de 4,1 % par rapport à 2005. La baisse 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 subies pour certains clients majeurs. Durant le troisième trimestre 2006, les volumes ont diminué de 5,3 %, surtout en raison de la baisse des activités d'impression d'encarts publicitaires et de la vente de l'atelier de Val-d'Or (Canada) au premier trimestre 2006. En octobre 2006, Quebecor World a annoncé la signature d'un important contrat d'impression d'annuaires avec Groupe Pages Jaunes qui prolonge les ententes existantes et augmente les volumes de production pour Quebecor World.

Autres revenus

Les revenus de Quebecor World Prémédia se sont établis à 14,3 millions de dollars US au troisième trimestre 2006, en baisse de 2,4 %. Cette baisse des revenus est attribuable à une diminution du nombre de pages, partiellement compensée par une combinaison plus favorable dans le type de travail accompli.

Les revenus du groupe des services logistiques ont totalisé 88,1 millions de dollars US au troisième trimestre 2006, en hausse de 4,4 %. Cette augmentation provient du succès de la solution intégrée en ce qui a trait à la prestation de services à valeur ajoutée, y compris l'ajout d'une nouvelle installation de groupage à Bolingbrook (Illinois) qui offre aux clients à faibles volumes des réductions significatives de leurs frais de livraison et une combinaison plus favorable de produits. 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 244,1 millions de dollars US au troisième trimestre 2006, en baisse de 26,6 millions US (-9,8 %). En excluant l'incidence de la fluctuation des devises, les revenus ont diminué de 13,7 %. Une baisse des volumes a été constatée au cours du troisième 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 défavorables 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 troisième 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 troisièmes trimestres 2005 et 2006, les effectifs européens ont été réduits de 910 employés, représentant environ 18,6 % 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, dont deux nouvelles presses qui étaient opérationnelles à la fin du troisième trimestre 2006 et trois autres presses qui devraient l'être avant la fin du premier trimestre 2007.

Au cours du deuxième trimestre 2006, la filiale a complété la fermeture de l'atelier de Strasbourg (France) selon les échéanciers et les coûts prévus. En octobre 2006, Quebecor World a annoncé la fermeture de son atelier de Lille (France).

Amérique latine

En Amérique latine, les revenus du troisième trimestre 2006 ont totalisé 61,2 millions de dollars US, en hausse de 6,8 millions US (12,6 %) par rapport à la même période de 2005. En excluant l'incidence de la conversion des devises et les ventes de papier, les revenus ont augmenté de 4,0 %. Les prix ont diminué au cours du troisième trimestre, ce qui a eu un impact positif sur les volumes.

Neuf premiers mois de 2006 et de 2005

Pour les neuf premiers mois de 2006, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 4,47 milliards de dollars US, en baisse de 153,4 millions US (-3,3 %) par rapport à l'exercice précédent. En excluant l'impact favorable de la conversion des devises autres que le dollar U.S. (35,6 millions de dollars US), les revenus ont diminué de 4,1 % au cours des neuf premiers mois de 2006. Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 392,8 millions de dollars US, contre 501,2 millions US pour la même période de 2005, en baisse de 108,4 millions US (-21,6 %). Ces diminutions s'expliquent 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 neuf premiers mois de 2006 se sont établis à 5,06 milliards de dollars, en baisse de 591,3 millions (-10,5 %). Le bénéfice d'exploitation a totalisé 444,7 millions de dollars, en baisse de 167,9 millions (-27,4 %) par rapport à la même période de 2005. Exprimée en dollars U.S., la baisse des revenus et du bénéfice d'exploitation 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 troisième trimestre 2006, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation ont été négatifs de 40,5 millions de dollars US, contre des flux de trésorerie libres négatifs de 76,9 millions US au même trimestre de 2005 (*voir le tableau 1*), soit un écart favorable de 36,4 millions US. Cet écart s'explique surtout par un écart favorable de 81,9 millions de dollars US dans la variation nette des actifs et passifs d'exploitation, compensé par l'impact défavorable de la baisse de 28,0 millions US du bénéfice d'exploitation. Pour les neuf premiers mois de 2006, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation ont été

négatifs de 9,2 millions de dollars US, contre des flux de trésorerie libres négatifs de 39,0 millions US pour la même période de 2005, soit un écart favorable de 29,8 millions US. L'écart provient surtout de la baisse de 117,9 millions de dollars US des investissements dans les actifs et passifs d'exploitation et des flux de 28,4 millions US générés par les dispositions d'entreprises, compensés en partie par la baisse de 108,4 millions de dollars US du bénéfice d'exploitation.

Tableau 1 : secteur Imprimerie

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

	Trois mois arrêtés les 30 septembre		Neuf mois arrêtés les 30 septembre	
	2006	2005	2006	2005
Flux de trésorerie générés par				
les activités d'exploitation avant ce qui suit	96,2 \$	133,2 \$	270,0 \$	373,3 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(45,0)	(126,9)	(64,2)	(182,1)
Flux de trésorerie générés par les				
activités d'exploitation	51,2	6,3	205,8	191,2
Dividendes sur les actions privilégiées	(9,7)	(2,4)	(33,6)	(27,0)
Acquisitions d'immobilisations	(82,6)	(88,5)	(219,0)	(216,9)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	0,2	4,3	9,2	9,5
Produit de la disposition d'entreprises	0,4	3,4	28,4	4,2
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	(40,5) \$	(76,9) \$	(9,2) \$	(39,0) \$

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 troisième trimestre 2006 (1,00 \$US pour 1,20 \$ en 2005) et de 1,00 \$US pour 1,13 \$ pour les neuf premiers mois de 2006 (1,00 \$US pour 1,22 \$ en 2005).

Secteur Câblodistribution

Le secteur Câblodistribution a généré des revenus de 330,7 millions de dollars au troisième trimestre 2006, contre 269,7 millions au même trimestre de 2005, soit une hausse de 61,0 millions (22,6 %).

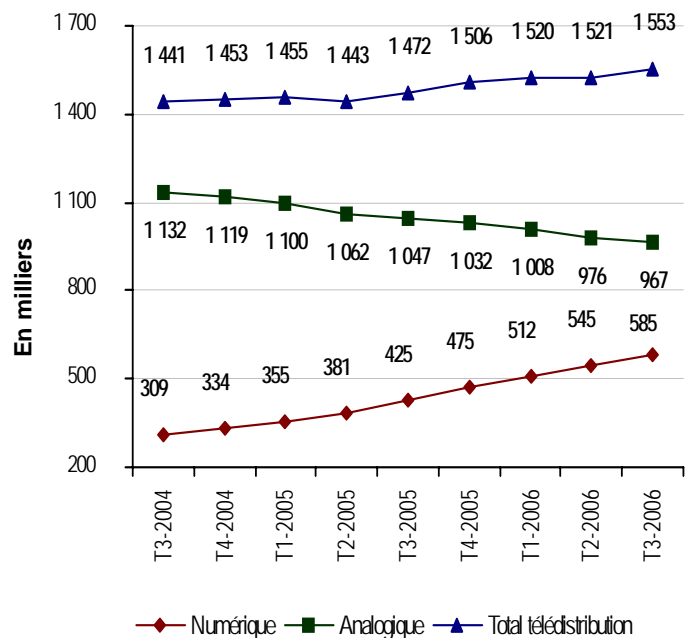
Au troisième trimestre 2006, le service illico télé numérique de Vidéo tron a affiché des revenus de 69,2 millions de dollars, exclusion faite des revenus de certains services connexes, en hausse de 21,2 millions (44,2 %) par rapport à la même période de 2005. Le rendement d'illico télé numérique au troisième trimestre 2006 a plus que compensé la baisse de revenus provenant des services de télé distribution analogique. Au total, les services de télé distribution ont généré des revenus de 170,1 millions de dollars, soit une hausse de 15,1 millions (9,7 %) 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 troisième trimestre 2006, le service illico télé numérique desservait 585 300 clients, en hausse de 39 900 clients (7,3 %) par rapport au trimestre précédent et de 160 600 clients (37,8 %) comparativement à la fin du troisième trimestre 2005 (voir le graphique 1). Au 30 septembre 2006, le taux de pénétration au service illico télé numérique s'élevait à 37,7 %, en regard de 28,9 % 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 8 400 clients (-0,8 %) au troisième trimestre 2006 et de 79 600 clients (-7,6 %) 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, notons toutefois que la clientèle de l'ensemble des services de télédistribution de Vidéotron a augmenté de 31 500 clients (2,1 %) au troisième trimestre 2006 et de 81 000 clients (5,5 %) pour la période de 12 mois terminée le 30 septembre 2006 (voir le graphique 1).

Graphique 1

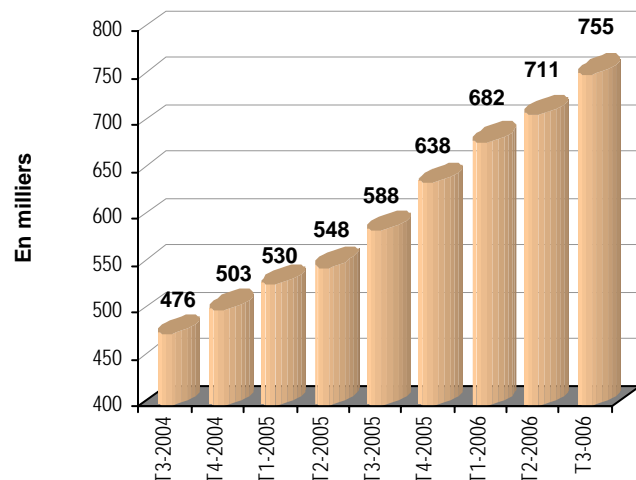
Clientèle des services de télédistribution



Les services d'accès Internet de Vidéotron ont de nouveau connu une croissance au troisième trimestre 2006. Les revenus tirés de ces services se sont établis à 88,0 millions de dollars, soit une augmentation de 19,7 millions (28,8 %) 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 754 500 clients à la fin du troisième trimestre 2006, en hausse de 43 900 clients (6,2 %) par rapport au trimestre précédent et de 166 800 clients (28,4 %) comparativement à la fin du troisième trimestre 2005 (voir le graphique 2).

Graphique 2

Clientèle du service d'accès Internet par câble



Le service de téléphonie IP de Vidéotron a poursuivi sa forte progression au cours du troisième trimestre 2006. À la fin du mois de septembre 2006, le nombre de clients à ce service se chiffrait à 344 100 clients, en hausse de 60 900 clients (21,5 %) par rapport au trimestre précédent et de 248 100 clients par rapport à la fin du troisième trimestre 2005 (voir le graphique 3). Les revenus générés par ce service ont totalisé 29,8 millions de dollars au troisième trimestre 2006, contre 6,1 millions au même trimestre de 2005, en hausse de 23,7 millions.

Au 30 septembre 2006, Vidéotron comptait également 800 clients à son nouveau service de téléphonie sans fil.

Au troisième trimestre 2006, le revenu mensuel moyen par client de Vidéotron s'est établi à 62,42 \$, contre 52,55 \$ au même trimestre de 2005, c'est-à-dire une hausse de 9,87 \$ (18,8 %).

Pour sa part, Le SuperClub Vidéotron Itée (« Le SuperClub Vidéotron ») a enregistré des revenus de 13,1 millions de dollars au troisième trimestre 2006, en hausse de 7,9 % par rapport au trimestre correspondant de 2005. Cette augmentation s'explique principalement par l'acquisition de quatre magasins Jumbo Entertainment Inc. (« Jumbo Entertainment ») depuis septembre 2005 et par une progression des revenus des ventes au détail.

Au total, le secteur Câblodistribution a généré un bénéfice d'exploitation de 133,0 millions de dollars au troisième trimestre 2006, contre 102,0 millions au même trimestre de 2005, soit une progression de 31,0 millions (30,4 %). Cette augmentation est surtout attribuable à la croissance de la clientèle de tous les services, à la hausse de certains tarifs et à la baisse des subventions aux abonnés. 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, des services à la clientèle et d'entretien du réseau. La hausse de la clientèle explique une part importante de la hausse des coûts d'exploitation.

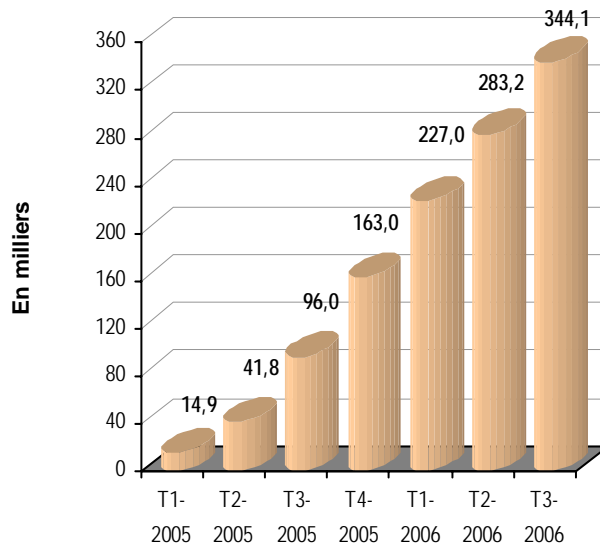
Au troisième trimestre 2006, Le SuperClub Vidéotron a généré un bénéfice d'exploitation de 2,8 millions de dollars, en baisse de 5,5 % par rapport au même trimestre de 2005, ce qui s'explique surtout par la baisse des revenus de redevances au Canada et par la hausse de certains coûts d'exploitation.

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 40,2 % au troisième trimestre 2006, contre 37,8 % un an plus tôt.

Pour les neuf premiers mois de 2006, le secteur Câblodistribution a généré des revenus de 946,6 millions de dollars, contre 781,2 millions pour la même période de 2005, en hausse de 165,4 millions (21,2 %). Le

Graphique 3

Clientèle de la téléphonie par câble



secteur a enregistré un bénéfice d'exploitation de 372,7 millions de dollars, contre 302,8 millions à la même période de l'exercice précédent, en hausse de 69,9 millions (23,1 %). La progression des revenus et du bénéfice d'exploitation est principalement attribuable aux mêmes facteurs que ceux cités dans l'analyse des résultats du troisième trimestre. Pour l'ensemble de ses activités, le secteur a dégagé une marge bénéficiaire de 39,4 % pour les neuf premiers mois de 2006, contre 38,8 % 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 septembre		Neuf mois arrêtés les 30 septembre	
	2006	2005	2006	2005
Bénéfice d'exploitation avant le coût des subventions pour équipement accordées aux clients	139,4 \$	113,5 \$	393,0 \$	327,3 \$
Coût des subventions pour équipement accordées aux clients	(6,4)	(11,5)	(20,3)	(24,5)
Bénéfice d'exploitation	133,0 \$	102,0 \$	372,7 \$	302,8 \$

Les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation du secteur Câblodistribution ont atteint 35,4 millions de dollars au troisième trimestre 2006, contre 35,9 millions au même trimestre de 2005, soit une diminution de 0,5 million (voir le tableau 3). L'impact positif de la hausse du bénéfice d'exploitation a été compensé par un écart défavorable lié à la variation nette des actifs et passifs d'exploitation et par une augmentation des acquisitions d'immobilisations, y compris les investissements pour la modernisation du réseau et dans le cadre du projet de téléphonie par câble. Pour les neuf premiers mois de 2006, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation se sont élevés à 57,6 millions de dollars, contre 104,0 millions un an plus tôt, soit un écart défavorable de 46,4 millions. L'impact favorable de la hausse du bénéfice d'exploitation a été plus que compensé par la hausse des investissements dans les actifs et passifs d'exploitation et par l'augmentation des acquisitions d'immobilisations.

Tableau 3 : secteur Câblodistribution

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

	Trois mois arrêtés les 30 septembre		Neuf mois arrêtés les 30 septembre	
	2006	2005	2006	2005
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant ce qui suit	117,4 \$	88,9 \$	325,2 \$	259,4 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(7,3)	15,4	(51,2)	(6,2)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation	110,1	104,3	274,0	253,2
Acquisitions d'immobilisations	(74,8)	(68,9)	(216,8)	(150,2)
Produits de l'aliénation d'éléments d'actifs	0,1	0,5	0,4	1,0
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	35,4 \$	35,9 \$	57,6 \$	104,0 \$

Le 10 août 2006, Vidéotron a procédé au lancement d'un service de téléphonie sans fil pour sa clientèle résidentielle et d'affaires de la grande région de Québec. Au 30 septembre 2006, ce service était également déployé dans les régions de Gatineau, de Sherbrooke et du Saguenay–Lac-Saint-Jean. Le 17 octobre 2006, Vidéotron a annoncé le déploiement de ce même service dans la région de Montréal. Vidéotron vise à étendre le service de téléphonie sans fil sur l'ensemble du territoire québécois d'ici la fin de 2006. Cet ajout de services s'inscrit dans le développement d'une offre complète de services de télécommunication et de divertissement par Vidéotron.

Le 17 août 2006, Vidéotron a annoncé l'augmentation de la vitesse de son service d'accès Internet haute vitesse qui est passée de 5,1 à 7,0 mégabits par seconde. Cette amélioration du service est entrée en vigueur graduellement à compter du 7 septembre 2006 dans l'ensemble du territoire desservi par Vidéotron.

Secteur Journaux

Au troisième trimestre 2006, les revenus du secteur Journaux ont totalisé 220,9 millions de dollars, soit un niveau stable par rapport au trimestre correspondant de 2005. Les revenus publicitaires ont augmenté de 1,8 %, dû principalement à des augmentations dans les quotidiens gratuits et les journaux régionaux. Par ailleurs, les revenus de tirage ont subi une diminution de 4,8 %. Les revenus de distribution, d'imprimerie commerciale et autres revenus sont globalement en baisse de 3,2 %. Les revenus des quotidiens urbains ont augmenté de 1,0 million de dollars (0,6 %) au troisième trimestre 2006. À l'intérieur de ce groupe, les revenus des quotidiens gratuits *24 HEURES^{MC}* à Montréal, *24 HOURSTM* à Toronto et *Vancouver 24 HOURSTM* à Vancouver ont augmenté 25,3 % par rapport au troisième trimestre 2005. Les revenus des journaux régionaux ont enregistré une hausse de 2,5 millions de dollars (3,5 %).

Le bénéfice d'exploitation a totalisé 46,8 millions de dollars au troisième trimestre 2006, contre 49,5 millions au même trimestre de 2005, en baisse de 2,7 millions (-5,5 %), expliquée entre autres par une augmentation de la charge liée au régime d'options d'achat d'actions. Le bénéfice d'exploitation des quotidiens urbains a diminué de 0,2 million de dollars (-0,6 %) puisque 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 due au conflit de travail au *Journal de Montréal*. Par ailleurs, les coûts de main-d'œuvre ont diminué au troisième trimestre 2006, surtout en raison des économies attribuables à ce conflit de travail. Dans l'ensemble, la perte d'exploitation des quotidiens gratuits a diminué de 38,9 %. Pour leur part, les journaux régionaux ont vu leur bénéfice d'exploitation progresser de 0,9 million de dollars (5,9 %), surtout grâce à l'augmentation des revenus, partiellement atténuée par l'augmentation des frais d'exploitation, dont les frais de main-d'œuvre et de distribution.

Pour les neuf premiers mois de 2006, les revenus du secteur Journaux se sont chiffrés à 681,5 millions de dollars, comparativement à 672,8 millions en 2005, soit une progression de 8,7 millions (1,3 %) expliquée par la hausse des revenus publicitaires de 2,9 % provenant des journaux régionaux ainsi que de l'augmentation des volumes totaux des quotidiens urbains. Durant cette période, les revenus des quotidiens gratuits ont augmenté de 65,0 %. Le bénéfice d'exploitation a totalisé 144,1 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2006, contre 152,9 millions pour la période correspondante de 2005, en baisse de 8,8 millions (-5,8 %). 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 troisième trimestre 2006, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation du secteur Journaux ont été de 7,6 millions de dollars, comparativement à 40,2 millions au même trimestre de 2005, soit une diminution de 32,6 millions (*voir le tableau 4*). Cet écart s'explique principalement par une augmentation de 23,2 millions de dollars 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. Il provient également d'un écart défavorable au niveau de la variation nette des actifs et passifs d'exploitation. Pour les neuf premiers mois de 2006, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation du secteur Journaux ont été négatifs de 9,1 millions de dollars, contre des flux de trésorerie positifs de 105,2 millions pour la même période de 2005, soit un écart défavorable de 114,3 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 septembre		Neuf mois arrêtés les 30 septembre	
	2006	2005	2006	2005
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant ce qui suit	36,5 \$	39,7 \$	105,0 \$	124,5 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(2,4)	3,8	(13,9)	(9,1)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation	34,1	43,5	91,1	115,4
Acquisitions d'immobilisations	(26,5)	(3,3)	(100,2)	(10,2)
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	7,6 \$	40,2 \$	(9,1) \$	105,2 \$

La construction de l'imprimerie à Saint-Janvier-de-Mirabel (Québec) se déroule selon les attentes. Une première presse a été mise en production le 15 septembre 2006 aux fins de l'impression de certains journaux hebdomadaires du Québec. La construction du bâtiment et de la salle d'expédition est sur le point d'être complétée. Le 15 octobre 2006, tous les travaux d'impression du quotidien *The Ottawa Sun* ont également été transférés à l'imprimerie de Saint-Janvier-de-Mirabel.

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 nécessaires afin d'éviter que le conflit n'affecte l'impression et la distribution quotidienne du journal.

Secteur Télédiffusion

Au troisième trimestre 2006, les revenus du secteur Télédiffusion se sont élevés à 79,0 millions de dollars, par rapport à 81,0 millions au même trimestre de 2005, en baisse de 2,0 millions (-2,5 %). Les revenus de diffusion ont augmenté de 0,8 million de dollars (1,4 %), ce qui s'explique principalement par une progression des revenus d'abonnés liés aux chaînes spécialisées (Mystère, ARGENT, Prise 2, LCN, mentv et Mystery) et par une augmentation des revenus de la chaîne TVAchats, atténuées en partie par une baisse des revenus publicitaires au Réseau TVA. Les revenus de distribution, pour leur part, ont diminué de 2,0 millions de dollars au troisième trimestre 2006, dû principalement à la baisse des revenus de films en salle et en vidéo. Les sorties de films en salle au troisième trimestre 2006 ont généré moins de recettes qu'à la période correspondante de 2005, qui avait été marquée notamment par le succès des films *C.R.A.Z.Y* et *White Noise* (*Interférences* en version française), tandis que les revenus des films en vidéo avaient également été favorisés par les bons résultats du film *White Noise*. Finalement, les revenus d'édition ont augmenté de 1,0 million de dollars (5,4 %) au troisième trimestre 2006.

Le secteur Télédiffusion a enregistré un bénéfice d'exploitation stable de 4,8 millions de dollars au troisième trimestre 2006, par rapport au même trimestre de l'année précédente. Le bénéfice d'exploitation des activités de diffusion a augmenté de 0,1 million (3,1 %). L'impact de la baisse des revenus et la croissance des frais d'exploitation du Réseau TVA, dont les coûts liés au contenu, ont été compensés par les impacts des mesures de contrôle de coûts et par l'amélioration de la rentabilité des chaînes spécialisées. Le bénéfice d'exploitation des activités de distribution a diminué de 0,5 million de dollars. Cet écart défavorable s'explique surtout par les résultats en salle inférieurs à ceux du troisième trimestre 2005, qui avaient été marqués par le succès du film *C.R.A.Z.Y.* Enfin, les activités d'édition ont généré un bénéfice d'exploitation de 1,3 million de dollars au troisième trimestre 2006, en hausse de 1,1 million par rapport au même trimestre de 2005. Cette amélioration s'explique principalement par la réduction de certains frais d'exploitation, dont les coûts d'impression et de promotion.

Pour les neuf premiers mois de l'exercice, les revenus du secteur Télédiffusion se sont élevés à 273,4 millions de dollars en 2006, soit une diminution de 8,4 millions (-3,0 %). Les revenus de diffusion ont augmenté de 1,3 million de dollars. Les hausses des revenus d'abonnés aux canaux spécialisés, les revenus de droits et de diffusion exclusifs, ainsi que l'augmentation des revenus publicitaires de la station Sun TV ont plus que compensé la baisse des revenus publicitaires du Réseau TVA et la diminution des revenus provenant de la chaîne TVAchats. Les revenus des activités de distribution ont accusé une baisse de 6,7 millions de dollars pour les mêmes raisons que celles citées dans l'analyse du troisième trimestre. Enfin, les revenus d'édition ont augmenté de 0,2 million pour les neuf premiers mois de l'exercice. Le bénéfice d'exploitation du secteur Télédiffusion s'est établi à 23,2 millions de dollars, en baisse de 13,0 millions (-35,9 %). Cette diminution s'explique, entre autres facteurs, par l'impact sur les activités de diffusion de la baisse des revenus et la croissance des frais de programmation du Réseau TVA et de Sun TV. Elle provient également de l'incidence de la baisse des revenus en kiosque et des investissements supérieurs dans les contenus, la publicité et le marketing pour les activités d'édition, de même que de la diminution de la rentabilité d'exploitation des activités de distribution. Tous ces facteurs ont été compensés en partie par une amélioration de la rentabilité des canaux spécialisés et par les impacts positifs des mesures de contrôle des coûts.

Secteur Loisir et divertissement

Au troisième trimestre 2006, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 73,2 millions de dollars, contre 65,9 millions au même trimestre de 2005, soit une hausse de 7,3 millions (11,1 %) expliquée surtout par l'impact de l'acquisition de Sogides ltée (« Sogides ») à la fin de 2005, compensé en partie par une diminution de 4,2 % des revenus de Groupe Archambault inc. (« Groupe Archambault »). Les ventes au détail de Groupe Archambault ont augmenté de 2,5 %, principalement en raison de l'ouverture, en 2005, des magasins Archambault à Gatineau, à Boucherville et à Québec. L'incidence favorable de l'ouverture de magasins a cependant été en partie 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 ont fléchi de 31,6 %, surtout en raison de retards dans la mise en marché et les ventes de disques de certains artistes au cours du trimestre, jumelé à l'impact de la vente de la division Trans-Canada au deuxième trimestre 2006. La hausse des revenus du secteur Livres s'explique par l'acquisition de Sogides et par l'augmentation des ventes de nouveautés par certaines des maisons d'édition regroupées sous Éditions Quebecor Média. Ces facteurs

favorables ont été partiellement atténués par une baisse des revenus de Les Éditions CEC inc. (« Éditions CEC ») par rapport à l'année précédente.

Le secteur Loisir et divertissement a enregistré un bénéfice d'exploitation de 8,8 millions de dollars au troisième trimestre 2006, comparativement à 10,5 millions au même trimestre de 2005, soit une diminution de 1,7 million (-16,2 %). Cette baisse a été occasionnée par la diminution des résultats d'exploitation comparables du secteur Livres, dont l'impact de la diminution des revenus des Éditions CEC et des ajustements défavorables de certaines provisions. Elle s'explique également par la diminution du bénéfice d'exploitation de Groupe Archambault due essentiellement à l'impact de la réduction des revenus de distribution.

Pour les neuf premiers mois de 2006, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 210,7 millions de dollars, contre 167,7 millions pour la même période de 2005, soit une hausse de 43,0 millions (25,6 %), expliquée surtout par l'impact de l'acquisition de Sogides à la fin de 2005, de même que par la hausse de 3,7 % des revenus de Groupe Archambault. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 9,3 millions de dollars, contre 15,4 millions à la période correspondante de 2005, soit une diminution de 6,1 millions (-39,6 %) occasionnée par la réduction des résultats du secteur Livres et de Groupe Archambault qui s'explique pour l'essentiel par les mêmes facteurs que ceux mentionnés dans l'analyse des résultats du troisième trimestre.

Secteur Technologies et communications interactives

Au troisième trimestre 2006, les revenus du secteur Technologies et communications interactives se sont chiffrés à 17,2 millions de dollars, contre 15,6 millions au même trimestre de 2005, en hausse de 1,6 million (10,3 %). Cette progression s'explique par l'impact de l'acquisition de China Interactive Limited (« China Interactive »), à Shanghai, en janvier 2006 et de Crazy Labs, à Madrid, en juillet 2006, par le recrutement de nouveaux clients et par la hausse des revenus auprès de clients actuels.

Le bénéfice d'exploitation du secteur a totalisé 1,2 million de dollars au troisième trimestre 2006, contre 0,9 million au trimestre correspondant de 2005, en hausse de 0,3 million (33,3 %). L'impact de la croissance de la clientèle et la hausse des marges de rentabilité ont plus que compensé l'impact de la perte d'exploitation de China Interactive et l'effet défavorable des taux de change.

Pour les neuf premiers mois de 2006, les revenus du secteur Technologies et communications interactives se sont chiffrés à 53,9 millions de dollars, contre 48,9 millions pour la même période de 2005, soit une progression de 5,0 millions (10,2 %). Le bénéfice d'exploitation du secteur a totalisé 4,2 millions de dollars en 2006, par rapport à 3,1 millions en 2005, en hausse de 1,1 million (35,5 %). Ces variations des revenus et du bénéfice d'exploitation s'expliquent pour l'essentiel par les mêmes facteurs que ceux mentionnés dans l'analyse des résultats du troisième trimestre.

Le 11 juillet 2006, Nurun a conclu l'acquisition de Crazy Labs, une agence de communication interactive ayant ses bureaux à Madrid, en Espagne, pour une contrepartie totale de 5,9 millions de dollars, dont 5,1 millions en espèces et 0,8 million en actions ordinaires de Nurun. Une somme de 1,1 million de dollars de la contrepartie en espèces restait à être déboursée au 30 septembre 2006. Fondée en 2000, Crazy Labs accompagne des clients de premier plan, locaux et internationaux, tels que Caja Madrid, Cordoníu, Grupo Telefónica, Procter & 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 et de neuf mois terminées le 30 septembre 2006, un total respectif de 82 800 et de 339 400 actions ordinaires ont été rachetées pour des contreparties en espèces de 0,2 et de 1,2 million de dollars.

Au cours des neuf premiers mois de 2006, la participation de Quebecor Média dans Nurun a diminué de 0,4 %, passant de 57,9 % le 1^{er} janvier 2006 à 57,5 % au 30 septembre 2006. Cette baisse provient principalement de l'impact de l'émission de 233 705 et 215 680 actions ordinaires à titre de contreparties, respectivement dans le cadre des acquisitions de China Interactive et de Crazy Labs, complétées aux premier et troisième trimestres 2006.

Secteur Internet – Portails

Les revenus du secteur Internet - Portails ont totalisé 15,2 millions de dollars au troisième trimestre 2006, contre 12,1 millions au même trimestre de 2005, en hausse de 3,1 millions (25,6 %). Les revenus de la division de services-conseils Progisia Informatique ont augmenté de 46,6 % au troisième 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 généralistes se sont accrus de 18,3 % en raison de la hausse des revenus de publicité. Les revenus des portails spécialisés ont pour leur part de 13,1 %, ce qui s'explique surtout par la croissance des revenus de *jobboom.com*, de *reseaucontact.com* et d'*autonet.ca*.

Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 3,5 millions de dollars au troisième trimestre 2006, par rapport à 2,3 millions au même trimestre de 2005, en hausse de 1,2 million (52,2 %), principalement dû à l'impact de la hausse des revenus, atténuée en partie par la hausse de certains frais d'exploitation.

Pour les neuf premiers mois de 2006, les revenus de Canoë inc. (« Canoë ») ont totalisé 46,8 millions de dollars en 2006, contre 35,6 millions en 2005, en hausse de 11,2 millions (31,5 %). Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 10,7 millions de dollars en 2006, contre 6,7 millions de dollars en 2005, soit une progression de 4,0 millions (59,7 %). Les facteurs explicatifs mentionnés dans l'analyse des résultats du troisième trimestre 2006 sont également pertinents pour les fins de l'analyse de la période des neuf premiers mois de l'exercice 2006.

MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES PCGR DU CANADA

Bénéfice d'exploitation

Dans son analyse des résultats d'exploitation, la Compagnie définit le bénéfice ou la perte d'exploitation, tel que concilié avec le bénéfice net (la perte nette) conformément aux PCGR du Canada, comme le bénéfice net (la perte nette) avant amortissement, les frais financiers, la provision pour rationalisation des activités d'exploitation, la dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, le gain 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 septembre		Neuf mois arrêtés les 30 septembre	
	2006	2005	2006	2005
Bénéfice net (perte nette)	33,8 \$	22,6 \$	(13,1) \$	55,2 \$
Amortissement	150,2	146,5	446,2	450,6
Frais financiers	96,1	114,7	299,3	352,8
Provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales	15,3	20,3	83,7	100,0
Gain sur variation de la juste valeur de débetures échangeables	(9,4)	(27,5)	(50,9)	(50,0)
(Gain) perte sur vente d'entreprises	(0,2)	–	0,9	(0,1)
Perte sur refinancement de dettes	10,5	60,0	342,1	60,0
Impôts sur le bénéfice	18,6	19,7	(103,1)	75,8
Dividendes sur actions privilégiées d'une filiale, déduction faite des impôts sur le bénéfice	8,7	12,2	30,0	36,5
Part des actionnaires sans contrôle	30,8	12,3	(30,5)	48,4
Perte liée aux activités abandonnées	0,2	0,6	1,0	3,6
Bénéfice d'exploitation	354,6 \$	381,4 \$	1 005,6 \$	1 132,8 \$

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 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 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 pour 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 de base durant la période considérée, et divise ensuite ce résultat par le nombre de mois de cette même période.

FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

Exploitation

Au troisième trimestre 2006, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 179,3 millions de dollars, comparativement à 112,9 millions à la même période de 2005, soit une augmentation de 66,4 millions. Cet écart s'explique surtout par une réduction de 111,3 millions des investissements dans les actifs et passifs d'exploitation essentiellement dans Quebecor World, atténuée en partie par l'impact de la baisse de 26,8 millions de dollars du bénéfice d'exploitation de la Compagnie.

Pour les neuf premiers mois de 2006, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies ont atteint 289,6 millions de dollars, contre 427,0 millions pour la période correspondante de 2005, soit une diminution de 137,4 millions. Elle s'explique surtout par le paiement par Quebecor Média des intérêts accumulés de 197,3 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 127,2 millions du bénéfice d'exploitation de la Compagnie. Ces éléments ont été partiellement atténués par une réduction de 172,1 millions des investissements dans les actifs et passifs d'exploitation. La baisse de ces investissements provient principalement de Quebecor World.

Au 30 septembre 2006, le fonds de roulement était négatif de 279,8 millions de dollars, contre un fonds de roulement positif de 83,8 millions à la fin du même trimestre de 2005, soit un écart défavorable de 363,6 millions. Cet écart s'explique notamment par l'utilisation d'espèces et de quasi-espèces pour des activités d'investissement et de financement, de même que par la diminution des stocks et l'augmentation des créditeurs et des charges à payer, surtout dans Quebecor World.

Financement

Au cours des neuf premiers mois de 2006, la dette consolidée de Quebecor a augmenté de 491,3 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 280,1 millions dans Quebecor Média et de 236,4 millions dans Quebecor World.

Au cours des premier et troisième trimestres 2006, Quebecor Média a refinancé la 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 324,6 millions de dollars a été financé à même l'émission de dettes à long terme. La dette à long terme de Quebecor Média a également augmenté pour financer les autres activités de financement de Quebecor Média, de même que ses activités d'investissement. Toutefois, la hausse totale de la dette à long terme a été en partie 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 dollars canadiens, considérant les ententes de swaps sur devises, est de 7,39 %) et ii) le refinancement des crédits bancaires de Quebecor Média comportant un prêt à terme « A » échéant en janvier 2011 pour un montant de 125,0 millions de dollars, un prêt à terme « B » venant à échéance en janvier 2013 pour un montant de 350,0 millions de dollars US et un crédit rotatif de cinq ans pour un montant total de 100,0 millions de dollars. Les nouveaux billets de premier rang et la totalité des nouveaux prêts à terme « A » et « B » de même que les sommes reçues de ses filiales (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 Quebecor Média. Le 15 juillet 2006, Quebecor Média a procédé au rachat du solde de ses billets de premier rang et de ses billets à escompte de premier rang en circulation en utilisant ses espèces et quasi-espèces. Les billets rachetés avaient été 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 jusqu'en juillet 2011.

À la suite de ces rachats, Quebecor Média a inscrit une perte sur règlement de dettes de 218,7 millions de dollars, déduction faite des économies d'impôts, dont un montant de 6,7 millions, déduction faite des économies d'impôts, a été enregistré au troisième trimestre 2006. Cette perte représente l'excédent de la contrepartie totale payée de 1,4 milliard de dollars 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). Le 8 mai 2006, Quebecor Média a déposé 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 ») ont été offerts en échange de billets non inscrits. La Compagnie a complété cet échange le 14 juillet 2006. Ces billets inscrits ont 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 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 servent à financer l'achat par Quebecor Média de six presses rotatives MAN Roland 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 0,25 % respectivement. Au 30 septembre 2006, le crédit à terme « B » s'élevait à

220,1 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.

La hausse de 236,4 millions de dollars de la dette à long terme de Quebecor World est attribuable principalement au rachat, le 18 avril 2006, des actions privilégiées rachetables de premier rang série 4, mais également à la baisse du niveau de titrisation. Par ailleurs, la hausse de la dette à long terme de Quebecor World a été partiellement compensée par l'effet favorable de la conversion des dettes de cette filiale en dollars canadiens.

Le 28 juillet 2006, Quebecor World a conclu un accord avec Banc of America Leasing & Capital, L.L.C. et Citigroup Global Markets Inc. pour mettre en œuvre un financement par contrat de location de presses et des équipements connexes présentement en processus d'être installés dans différentes installations en Amérique du Nord. Quebecor World a reçu des offres fermes de la part de diverses institutions financières représentant 70,0 millions de dollars d'équipement, pour une durée de location de sept ans. Quebecor World s'attend à ce que cette transaction soit finalisée au cours du quatrième trimestre.

Conformément aux dispositions relatives aux actions privilégiées rachetables de premier rang série 4, la totalité des 8 000 000 actions en circulation a été rachetée le 18 avril 2006 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.

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. La portion restante de ce produit a été affectée aux fins générales de Quebecor World, y compris la réduction d'autres dettes.

Le 16 janvier 2006, Quebecor World a annoncé la signature d'une entente avec Société Générale (Canada) visant une facilité de crédit à long terme de l'équivalent en dollars canadiens de 136,2 millions d'euros consentie à la filiale pour l'achat de presses MAN Roland dans le cadre de son programme de réoutillage nord-américain. Cette facilité non garantie, qui est associée à un programme de financement des exportations allemandes, assurera un financement à un coût très attrayant pour Quebecor World. Cette facilité sera utilisée sur 2 ans et remboursée sur 10 ans. Au 30 septembre 2006, les prélèvements aux termes de cette facilité ont été de 118,0 millions de dollars (105,6 millions de dollars US).

Les cotes de crédit des dettes de premier rang non garanties de Quebecor World ont été revues depuis la fin du deuxième trimestre 2006. Le 9 août 2006, l'agence de crédit Dominion Bond Rating Service Limited a abaissé la cote de crédit de Quebecor World de BB (élevé) à BB. Le 28 septembre 2006, Standard & Poor's a revu à la baisse la cote de crédit de Quebecor World de BB- à B+. Enfin, le 18 octobre 2006, Moody's Investors Service a abaissé la cote de crédit de Quebecor World de Ba3 à B1. 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 200,1 millions de dollars au troisième trimestre 2006, comparativement à 213,2 millions au même trimestre de 2005, pour une diminution de 13,1 millions qui s'explique essentiellement par la réduction des acquisitions d'immobilisation de Quebecor World, accentuée par l'impact de la conversion des devises.

Les acquisitions d'entreprises (y compris les rachats des participations minoritaires) sont passées de 79,3 millions de dollars au troisième trimestre 2005 à 3,0 millions au même trimestre de 2006. Cet écart de 76,3 millions de dollars s'explique surtout par le rachat, au troisième trimestre 2005, de 3 449 199 actions de classe B sans droit de vote dans Groupe TVA inc. (« Groupe TVA »), pour une contrepartie en espèces de 76,0 millions de dollars, conformément à l'offre publique d'achat importante (*substantial issuer bid*) déposée le 19 mai 2005.

Pour les neuf premiers mois de 2006, les acquisitions d'immobilisations ont totalisé 578,5 millions de dollars, contre 474,1 millions pour la même période de 2005, soit une augmentation de 104,4 millions. Cette augmentation est attribuable principalement aux 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'immobilisations de Quebecor World pour les neuf premiers mois de 2006 sont stables par rapport à la même période de 2005 et ont été réalisées principalement dans le cadre de son programme de réoutillage.

Par ailleurs, pour les neuf premiers mois de l'exercice, les acquisitions d'entreprises (y compris les rachats de participations minoritaires) sont passées de 152,5 millions de dollars en 2005 à 9,4 millions en 2006. Cette baisse s'explique par le rachat d'actions de classe B de Groupe TVA réalisé en 2005, tel que discuté dans l'analyse du troisième trimestre, et par les montants déboursés par Quebecor World en 2005 dans le cadre de son programme de rachat d'actions.

Situation financière

Au 30 septembre 2006, la Compagnie et ses filiales disposaient d'espèces, de quasi-espèces et de placements temporaires au montant total de 65,0 millions de dollars (y compris les montants en fiducie), qui étaient composés principalement de placements à court terme.

Au 30 septembre 2006, la dette consolidée totalisait 5,21 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, 2,26 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 1,08 milliard de dollars de Vidéotron, de 487,8 millions de Corporation Sun Media, de 103,7 millions de Groupe TVA, ainsi que de 1,16 milliard de Quebecor Média.

Le solde de 123,6 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 170,0 millions.

Au 30 septembre 2006, les montants de titrisation des comptes clients de Quebecor World s'élevaient à 553,0 millions de dollars US, contre 614,9 millions US au 30 septembre 2005. La filiale avait des droits

conservés dans les comptes clients vendus de 129,9 millions de dollars US, inscrits dans ses comptes clients. Au 30 septembre 2006, un montant total de 682,9 millions de dollars US (745,4 millions US en 2005) des comptes clients a été vendu aux termes des programmes.

Le 20 octobre 2006, Quebecor World a amendé et prolongé son programme de titrisation aux États-Unis pour une période de trois ans jusqu'au 28 août 2009 dans le but d'accroître l'horizon de liquidité du programme. Le 31 juillet 2006, Quebecor World avait aussi amendé et prolongé son programme de titrisation en Europe pour une période de trois ans jusqu'au 29 mai 2009 pour les mêmes raisons.

Le 7 novembre 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 décembre 2006 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 24 novembre 2006.

Le 7 novembre 2006, Quebecor World a suspendu le dividende sur les actions de participation à droit de vote multiple et subalternes à droit de vote. Cette mesure a été prise de concert avec le programme actuel d'investissement de la filiale en Amérique du Nord et en Europe et en vue d'améliorer son bilan.

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 septembre 2006, la Compagnie respectait tous ses ratios financiers.

INFORMATIONS ADDITIONNELLES

Obligations contractuelles

Au 30 septembre 2006, les obligations contractuelles importantes comprenaient les remboursements de capital sur la dette à long terme (excluant le Montant additionnel à payer et les débentures 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 septembre 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	5 288,7	\$ 23,5	\$ 1 325,9	\$ 555,0	\$ 3 384,4
Contrats de location-acquisition	28,2	4,3	11,2	6,8	6,0
Contrats de location-exploitation	456,7	147,6	146,7	75,0	87,4
Acquisitions d'immobilisations et autres engagements	238,3	196,8	36,9	4,6	–
Instruments financiers dérivés	311,3	1,1	78,1	0,3	231,8
Total des obligations contractuelles	6 323,2	\$ 373,3	\$ 1 598,8	\$ 641,7	\$ 3 709,5

À ce jour, 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 239,6 millions de dollars US, dont une tranche de 176,3 millions US a déjà été déboursée. De ces 20 presses, 5 ont été installées et mises en service en 2005, 8 durant les neuf premiers mois de 2006 et une sera installée au début du quatrième 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 74,5 millions de dollars US, dont une tranche de 59,5 millions US a déjà été déboursée. De ces presses, une a été installée et mise en service durant le troisième trimestre 2006 et une autre sera installée au début du quatrième trimestre 2006.

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 approximativement à 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.

Le 1^{er} octobre 2006, les employés de Quebecor World du Canada ont eu la possibilité d'adhérer au régime CRCD ou de continuer de participer au régime de retraite amendé, tandis que les nouveaux employés doivent automatiquement adhérer au régime CRCD nouvellement créé. Une charge de compression de 3,8 millions de dollars US a été inscrite au cours du troisième trimestre en relation avec ces changements.

Pour les employés de Quebecor World aux États-Unis, l'accès à une portion du régime de retraite à prestations déterminées est limité depuis le 1^{er} octobre 2006, tandis qu'un nouveau régime bonifié à cotisations déterminées a été offert aux employés. Un gain de compression de 1,9 million de dollars US a été inscrit au troisième trimestre 2006 relativement à ces changements pour un total de 5,5 millions de dollars US au cours des neuf premiers mois de 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)

	30 septembre 2006		
	Valeur notionnelle	Valeur comptable actif (passif)	Juste valeur actif (passif)
Instruments financiers dérivés			
Convention de fixation de taux d'intérêt	5,0 \$ CAD	– \$	– \$
Contrats à terme de devises			
- En \$US	43,2 \$ US	–	(0,3)
- En euros	17,4 €	–	(0,2)
- En CHF	21,3 CHF	–	(0,4)
Ententes de swaps sur devises	2 100,3 \$ US	(323,5)	(467,2)

Tableau 8 : Quebecor World Inc.

Juste valeur des instruments financiers dérivés (en millions de dollars U.S.)

	30 septembre 2006		
	Valeur notionnelle	Valeur comptable actif (passif)	Juste valeur actif (passif)
Instruments financiers dérivés :			
Convention d'échange de taux d'intérêt	200,0 \$	– \$	(9,1) \$
Contrats à terme et ententes de swaps sur devises	986,0	(5,1)	(0,8)
Contrats d'échange de marchandises	–	(2,0)	(16,2)

Au troisième trimestre 2006, le total des gains enregistrés sur les instruments financiers dérivés de la Compagnie était de 28,2 millions de dollars (pertes de 129,7 millions au même trimestre de 2005), contre des pertes de 20,0 millions enregistrées sur les instruments couverts (gains de 123,6 millions au même

trimestre de 2005), soit un gain net de 8,2 millions (perte nette de 6,1 millions au même trimestre de 2005). Ce gain 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), et de divers instruments financiers dérivés dans Quebecor World.

Pour les neuf premiers mois de 2006, le total des pertes enregistrées sur les instruments financiers dérivés de la Compagnie était de 110,8 millions de dollars (46,0 millions en 2005), contre des gains de 117,6 millions enregistrés sur les instruments couverts (37,1 millions en 2005), soit un gain net de 6,8 millions (perte nette de 8,9 millions en 2005). Ce gain correspond principalement à la fluctuation de la juste valeur de certains instruments financiers dérivés de Quebecor World, compensée en partie par une entente de swaps sur devises devenue inefficace dans Corporation Sun Media (suivant les critères établis par les normes comptables).

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 septembre 2006. De plus, 1 960 917 options d'achat d'actions de la Compagnie étaient en circulation au 30 septembre 2006.

Tableau 9

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

	30 septembre 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 troisième trimestre 2006, la Compagnie a effectué des achats et a encouru des dépenses de loyer avec des compagnies affiliées pour un montant de 3,4 millions de dollars (3,4 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 (0,3 million en 2005). Ces transactions ont été conclues et comptabilisées à la valeur d'échange.

Pour les neuf premiers mois de 2006, la Compagnie a effectué des achats et a encouru des dépenses de loyer avec des compagnies affiliées pour un montant de 7,3 millions de dollars (9,2 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 (0,5 million en 2005). Ces transactions ont été conclues et comptabilisées à la valeur d'échange.

États financiers consolidés vérifiés de l'exercice 2006

Quebecor World a annoncé qu'elle prévoit publier ses états financiers consolidés vérifiés, son rapport de gestion ainsi que son communiqué de presse pour l'exercice financier 2006 vers la fin du mois de mars 2007. Exceptionnellement, pour l'exercice financier 2006, les documents de Quebecor World seront publiés plus tard que d'habitude afin d'avoir plus de temps pour terminer, pour la première fois, l'évaluation des contrôles internes à l'égard de l'information financière tel que l'exige l'article 404 du Sarbanes-Oxley Act of 2002 des États-Unis et pour obtenir par la suite, de la part des vérificateurs de Quebecor World, les rapports requis portant sur cette évaluation et sur les états financiers annuels. Par le fait même, Quebecor prévoit publier ses états financiers consolidés vérifiés, son rapport de gestion ainsi que son communiqué de presse pour l'exercice financier 2006 vers la fin du mois de mars 2007. Par ailleurs, la Compagnie prévoit publier certaines données financières consolidées et sectorielles relatives à l'exercice financier 2006 de Quebecor Média vers la mi-février 2007.

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 7 novembre 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 7 novembre 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 septembre	2006				2005			
		30 juin	31 mars	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars	31 décembre	
EXPLOITATION									
Revenus	2 431,0 \$	2 348,9 \$	2 372,2 \$	2 680,2 \$	2 520,3 \$	2 505,3 \$	2 502,7 \$	2 898,2 \$	
Bénéfice avant amortissement, frais financiers, provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, gain (perte) sur variation de la juste valeur de débetures échangeables, perte sur refinancement de dettes, gain (perte) sur vente d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'autres éléments d'actif et radiation de l'écart d'acquisition	354,6	347,7	303,3	409,3	381,4	395,1	356,3	503,6	
Contribution au bénéfice net ou à la perte nette :									
Activités d'exploitation poursuivies	35,7	29,9	17,7	28,9	29,8	27,1	16,3	52,4	
Gain (perte) sur débetures échangeables	7,7	(6,2)	43,0	61,4	22,2	45,3	(27,1)	24,3	
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(9,4)	(9,6)	(120,9)	(72,5)	(28,8)	(13,0)	(13,0)	(16,4)	
Activités abandonnées	(0,2)	(0,3)	(0,5)	(3,3)	(0,6)	(3,2)	0,2	(0,9)	
Bénéfice net (perte nette)	33,8	13,8	(60,7)	14,5	22,6	56,2	(23,6)	59,4	
DONNÉES PAR ACTION DE BASE									
Contribution au bénéfice net ou à la perte nette :									
Activités d'exploitation poursuivies	0,56 \$	0,46 \$	0,28 \$	0,45 \$	0,46 \$	0,42 \$	0,25 \$	0,81 \$	
Gain (perte) sur débetures échangeables	0,12	(0,10)	0,67	0,96	0,34	0,70	(0,42)	0,38	
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0,15)	(0,15)	(1,88)	(1,13)	(0,44)	(0,20)	(0,20)	(0,25)	
Activités abandonnées	-	-	(0,01)	(0,05)	(0,01)	(0,05)	-	(0,01)	
Bénéfice net (perte nette)	0,53	0,21	(0,94)	0,23	0,35	0,87	(0,37)	0,93	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en millions)	64,3	64,3	64,3	64,3	64,6	64,6	64,7	64,6	
DONNÉES PAR ACTION DILUÉE									
Contribution au bénéfice net ou à la perte nette :									
Activités d'exploitation poursuivies	0,56 \$	0,46 \$	0,28 \$	0,44 \$	0,46 \$	0,42 \$	0,25 \$	0,80 \$	
Gain (perte) sur débetures échangeables	0,12	(0,10)	0,67	0,96	0,34	0,70	(0,42)	0,38	
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0,15)	(0,15)	(1,88)	(1,13)	(0,44)	(0,20)	(0,20)	(0,25)	
Activités abandonnées	-	-	(0,01)	(0,05)	(0,01)	(0,05)	-	(0,01)	
Bénéfice net (perte nette)	0,53	0,21	(0,94)	0,22	0,35	0,87	(0,37)	0,92	
Nombre moyen pondéré d'actions diluées en circulation (en millions)	64,3	64,3	64,4	64,4	64,7	64,7	64,8	64,7	