



QUEBECOR INC.

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

PROFIL DE L'ENTREPRISE.....	2
SURVOL.....	2
DEUXIÈME TRIMESTRE 2005	5
PREMIER SEMESTRE 2005	9
ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS	10
ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ	11
Secteur Imprimerie	11
Secteur Câblodistribution	16
Secteur Journaux.....	20
Secteur Télédiffusion.....	22
Secteur Loisir et divertissement.....	23
Secteur Télécommunications d'affaires.....	24
Secteur Technologies et communications interactives	24
Secteur Internet – Portails.....	26
DÉFINITIONS	26
FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE	27
Exploitation.....	27
Financement.....	28
Investissement.....	29
Situation financière.....	30
INFORMATIONS ADDITIONNELLES	30
Obligations contractuelles.....	30
Instruments financiers.....	32
Capital-actions	33
Transactions entre apparentés	34
Renseignements supplémentaires	34
Énoncés prospectifs	35
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES.....	36

PROFIL DE L'ENTREPRISE

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

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

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

SURVOL

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

Quebecor World Inc.

Tel qu'annoncé au mois de mai 2005, les résultats de Quebecor World au deuxième trimestre 2005 ont été inférieurs à ceux du premier trimestre. Cela s'explique surtout par les difficultés des opérations françaises et britanniques en Europe, de même que dans le groupe des magazines et dans certaines opérations non stratégiques de Quebecor World en Amérique du Nord. Ces difficultés sont attribuables à l'impact de conflits de travail en France et aux inefficacités qui y sont afférentes, à des pressions à la baisse sur les prix et à la perte de certains contrats d'impression.

La direction de Quebecor World a continué à développer des stratégies afin de rendre ses installations de production plus compétitives et performantes, et remplacer les volumes perdus. De plus, la filiale est en pourparlers pour se départir des ateliers de son groupe non stratégique de produits commerciaux, en Amérique du Nord, qui fournit des services spécialisés d'imprimerie pour des produits généraux, financiers et commerciaux (voir la section « Activités abandonnées » ci-après).

La filiale a poursuivi son programme de rationalisation. Les mesures de restructuration mises en place au cours des deux premiers trimestres de 2005 ont entraîné ou entraîneront l'abolition de 886 postes (y compris ceux qui le seront au cours du reste de l'exercice 2005), mais aussi la création de 63 nouveaux postes.

Quebecor Média inc.

Au deuxième trimestre 2005, Quebecor Média a continué à développer avec succès ses marchés et ses nouveaux produits et services. La croissance de la clientèle et l'élargissement de la gamme de produits dans les secteurs Câblodistribution, Télécommunications d'affaires, Technologies et communications interactives et Internet – Portails ont contribué à l'augmentation de la rentabilité de Quebecor Média. Par ailleurs, les investissements dans le lancement de nouveaux produits et le développement de nouveaux marchés par les secteurs Télédiffusion et Journaux ont eu pour effet d'atténuer l'impact de la croissance enregistrée par les autres secteurs.

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

- Après le succès remporté par le service de téléphonie résidentielle par câble sur la Rive – Sud de Montréal et à Laval, sur la rive nord de Montréal, Vidéotron ltée (« Vidéotron ») et Vidéotron Télécom ltée (« Vidéotron Télécom ») ont déployé le service dans l'Ouest de l'île de Montréal, le 30 mai 2005, et dans la région de Québec, le 11 juillet 2005. À la fin du mois de juin 2005, le service de téléphonie résidentielle de Vidéotron comptait 41 800 clients, en hausse de 26 900 clients par rapport à la fin du premier trimestre de l'exercice en cours.
- Une prolongation de conventions collectives a été signée entre Vidéotron et ses employés des régions de Montréal, de Québec, du Saguenay–Lac-Saint-Jean et de Gatineau. De plus, Vidéotron a dévoilé un programme d'investissements de 29,0 millions de dollars dans la région de Québec d'ici la fin de 2006 afin de moderniser son réseau et d'ajouter de la bande passante.
- Le secteur Télécommunications d'affaires a continué à bénéficier des impacts du contrat d'impartition réalisé pour Quebecor World et du déploiement du service de téléphonie résidentielle avec Vidéotron. Les revenus et le bénéfice d'exploitation du secteur ont augmenté respectivement de 35,4 % et de 71,8 % en regard du même trimestre de 2004.
- Les bénéfices d'exploitation des secteurs Technologies et communications interactives et Internet – Portails ont plus que doublé au cours du deuxième trimestre 2005 par rapport à la même période de l'année précédente.
- Le 19 juillet 2005, Quebecor Média a racheté un total de 128,2 millions de dollars US en capital de ses billets de premier rang et de 12,1 millions US en capital à échéance de ses

billets à escompte de premier rang, tel qu'annoncé le 20 juin 2005. La filiale a déboursé une contrepartie en espèces totale de 215,3 millions de dollars pour réaliser le rachat, y compris le paiement de la prime et les déboursés requis pour le règlement des accords de crédit croisés. En conséquence, la filiale inscrira une perte sur règlement de dette estimée à 60,5 millions de dollars au troisième trimestre 2005.

Données financières

Les données financières ont été dressées conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR »). Cependant, certaines mesures utilisées dans cette analyse par la direction n'ont pas de définitions normalisées en vertu des PCGR du Canada. Lorsqu'elles sont utilisées, ces mesures sont définies pour en permettre le rapprochement avec des mesures déterminées selon les PCGR les plus comparables. Les définitions de ces mesures sont présentées à la page 26 de cette analyse.

Comptabilisation des débetures échangeables

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

Par suite de l'adoption du CPN-56, une augmentation de 1,00 \$ de la valeur boursière par action de Quebecor World entraînera une augmentation équivalente de la valeur des débetures échangeables et dégagera une perte non réalisée de 12,5 millions de dollars à être comptabilisée aux résultats. À l'inverse, une diminution de 1,00 \$ de la valeur boursière par action de Quebecor World entraînera une diminution équivalente de la valeur des débetures échangeables et dégagera un gain non réalisé de 12,5 millions de dollars. Étant donné que la valeur boursière par action des actions de Quebecor World a diminué de 4,49 \$ entre le 1^{er} avril 2005 et le 30 juin 2005, la Compagnie a enregistré un gain non réalisé sur la variation de la valeur des débetures échangeables de 56,1 millions de dollars pour la période de trois mois arrêtée le 30 juin 2005. Par ailleurs, la perte non réalisée correspondante sur la valeur des actions de Quebecor World qui sont sous-jacentes aux débetures échangeables n'est pas enregistrée aux livres.

Activités abandonnées

En mai 2005, Quebecor World a annoncé son intention de se départir de son groupe non stratégique de produits commerciaux, en Amérique du Nord, afin de se concentrer sur ses

activités principales d'imprimerie. Le 30 juin 2005, Quebecor World a conclu la vente de certains actifs de son installation de Los Angeles, en Californie, une unité d'exploitation du groupe non stratégique de produits commerciaux. En conséquence, les résultats et flux de trésorerie d'exploitation de cet atelier vendu et des autres sur le point de l'être sont présentés séparément aux états financiers consolidés de la Compagnie sous un poste distinct lié aux activités abandonnées. Les chiffres comparatifs ont été redressés pour se conformer à la présentation adoptée au deuxième trimestre.

DEUXIÈME TRIMESTRE 2005

Au deuxième trimestre 2005, les revenus de Quebecor ont totalisé 2,51 milliards de dollars, comparativement à 2,60 milliards au même trimestre de 2004, soit une diminution de 89,9 millions (-3,5 %). L'augmentation de 56,0 millions de dollars (9,1 %) des revenus de Quebecor Média n'a pu compenser la baisse des revenus de Quebecor World, laquelle s'explique essentiellement par l'impact défavorable de la conversion en dollars canadiens des revenus de cette filiale.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 396,2 millions de dollars, contre 445,8 millions au second trimestre 2004, en baisse de 49,6 millions (-11,1 %). Étant donné l'impact défavorable de la dévaluation du dollar U.S. entre les deuxièmes trimestres 2004 et 2005, la baisse de 25,9 millions de dollars US du bénéfice d'exploitation de Quebecor World s'est traduite en un écart défavorable de 53,1 millions, une fois exprimée en dollars canadiens. Le bénéfice d'exploitation de Quebecor Média s'est accru de 1,8 million de dollars (0,9 %) entre les deuxièmes trimestres 2004 et 2005.

Les revenus du secteur Imprimerie se sont élevés à 1,86 milliard de dollars au deuxième trimestre 2005, en baisse de 141,4 millions (-7,1 %), essentiellement en raison de l'impact défavorable de la conversion des résultats de cette filiale en dollars canadiens. Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 201,4 millions de dollars au deuxième trimestre 2005, en baisse de 53,1 millions (-20,9 %). La diminution du bénéfice d'exploitation s'explique essentiellement par l'impact des pressions à la baisse sur les prix, combinées à des volumes stables ou en baisse dans la majorité des groupes d'affaires, sauf dans celui des encarts publicitaires. Cet impact a été plus important au sein des opérations françaises et britanniques en Europe, de même que pour le groupe des magazines et pour certaines opérations non stratégiques de Quebecor World en Amérique du Nord.

Au deuxième trimestre 2005, les revenus du secteur Câblodistribution ont augmenté de 28,8 millions de dollars (13,6 %) pour atteindre 241,1 millions, tandis que le bénéfice d'exploitation a progressé de 3,9 millions (4,3 %) pour totaliser 95,0 millions. La clientèle d'*illico télé numérique* s'est accrue de 25 800 clients au deuxième trimestre 2005 pour atteindre 381 000 clients. Par ailleurs, la clientèle à l'ensemble des services de télédistribution a subi une baisse de 11 900 clients au cours du trimestre. La clientèle des services d'accès Internet par câble a pour sa part augmenté de 18 000 clients au second trimestre pour se chiffrer à 548 000 clients.

Le service de téléphonie résidentielle sur technologie IP comptait 41 800 clients à la fin du second trimestre, en hausse de 26 900 clients par rapport au trimestre précédent. Le revenu mensuel net moyen par client de Vidéotron a augmenté de 4,83 \$ (10,5 %) sur une période d'un an pour s'établir à 50,86 \$.

Les revenus du secteur Journaux ont totalisé 239,5 millions de dollars au deuxième trimestre 2005, en hausse de 6,3 millions (2,7 %), grâce principalement à l'augmentation des revenus publicitaires et à la hausse des revenus des quotidiens gratuits. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 61,7 millions de dollars, en baisse de 3,2 millions (-4,9 %). La croissance des revenus n'a pu compenser en totalité la hausse des dépenses d'exploitation et l'augmentation de la perte d'exploitation des quotidiens gratuits attribuable principalement au lancement de *24 Hours*TM à Vancouver, à la fin du premier trimestre 2005.

Le secteur Télédiffusion a généré des revenus de 104,1 millions de dollars au deuxième trimestre 2005, en hausse de 9,7 millions (10,3 %). Cette hausse est principalement attribuable aux revenus publicitaires additionnels par suite de l'acquisition de la station Toronto 1 à la fin de 2004 et de la hausse des revenus de distribution. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 24,6 millions de dollars, contre 29,7 millions au deuxième trimestre 2004, soit un écart défavorable de 5,1 millions (-17,2 %). Cette diminution s'explique par la hausse des coûts de programmation, par les investissements réalisés dans la station Toronto 1 et dans les nouvelles chaînes spécialisées *Mystère* et *ARGENT*, de même que par des frais de publicité et de marketing supérieurs dans le secteur des magazines.

Au deuxième trimestre 2005, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 52,6 millions de dollars, en hausse de 1,1 million (2,1 %). Les revenus du secteur Livres ont progressé de 2,6 millions de dollars, surtout en raison des résultats de Les Éditions CEC inc. (« Les Éditions CEC »). Au sein de Groupe Archambault inc. (« Groupe Archambault »), l'augmentation des ventes au détail n'a pas suffi à compenser la chute des revenus de distribution. Le bénéfice d'exploitation du secteur a totalisé 2,9 millions de dollars, en hausse de 0,9 million (45,0 %) par rapport à la période correspondante de 2004.

Entre les deuxièmes trimestres 2004 et 2005, les revenus du secteur Télécommunications d'affaires ont augmenté de 6,3 millions de dollars (35,4 %) pour totaliser 24,1 millions et son bénéfice d'exploitation a marqué une hausse de 2,8 millions (71,8 %) pour s'établir à 6,7 millions. Ces progressions s'expliquent surtout par les impacts positifs du contrat d'impartition réalisé pour Quebecor World et du déploiement du service de téléphonie résidentielle avec Vidéotron.

Le secteur Technologies et communications interactives a généré des revenus de 17,8 millions de dollars au deuxième trimestre 2005, en hausse de 4,5 millions (33,8 %), grâce au développement des affaires et à l'impact de l'acquisition de Ant Farm Interactive LLC (« Ant Farm Interactive »). Le bénéfice d'exploitation du secteur a plus que doublé pour s'élever à 1,5 million de dollars, en hausse de 0,9 million (150,0 %), surtout en raison de la croissance des revenus.

Les revenus du secteur Internet – Portails ont augmenté de 4,4 millions de dollars (55,0 %) pour s'établir à 12,4 millions au deuxième trimestre 2005. Le bénéfice d'exploitation a enregistré une hausse substantielle de 1,3 million de dollars (144,4 %) pour se chiffrer à 2,2 millions, grâce à la performance des portails généralistes et spécialisés, ainsi que de la division de services–conseils Progisia Informatique.

Au deuxième trimestre 2005, Quebecor a enregistré un bénéfice net de 56,2 millions de dollars (0,87 \$ par action de base), comparativement à 6,6 millions (0,10 \$ par action de base) à la même période de 2004, soit une hausse de 49,6 millions. Cette amélioration s'explique surtout par un gain non réalisé de 56,1 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débetures échangeables, par une provision pour restructuration inférieure, par la baisse des frais financiers et par la diminution de la charge d'amortissement, qui ont plus que compensé la diminution du bénéfice d'exploitation. Le bénéfice net tiré des activités poursuivies a totalisé 59,7 millions de dollars (0,92 \$ par action de base), contre 7,1 millions (0,11 \$ par action de base) à la même période de 2004.

En excluant les éléments inhabituels dont la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales ainsi que le gain non réalisé sur la variation de la juste valeur des débetures et la perte sur refinancement de dettes, après déduction des impôts sur le bénéfice et de la part des actionnaires sans contrôle afférents, le bénéfice net s'est établi à 27,4 millions de dollars au deuxième trimestre 2005 (0,42 \$ par action de base), contre 22,6 millions (0,35 \$ par action de base) pour la période correspondante de 2004, soit une hausse de 4,8 millions (0,07 \$ par action de base).

Au deuxième trimestre 2005, Quebecor a enregistré un gain non réalisé de 56,1 millions de dollars sur la variation de la juste valeur des débetures à taux flottant série 2001 par suite de l'adoption, le 1^{er} juillet 2004, du nouveau consensus du CPN-56 qui élimine la possibilité d'appliquer la comptabilité de couverture pour la comptabilisation des débetures échangeables lorsque le placement de l'émetteur dans les actions sous-jacentes est consolidé ou comptabilisé à la valeur de consolidation. Puisque chaque 1,00 \$ de diminution de la valeur boursière par action des actions de Quebecor World se traduit par un gain non réalisé de 12,5 millions de dollars, la diminution de 4,49 \$ de la valeur par action entre le 1^{er} avril 2005 et le 30 juin 2005 a généré un gain non réalisé de 56,1 millions sur la variation de la valeur des débetures échangeables. Par ailleurs, la perte non réalisée correspondante sur la valeur des actions de Quebecor World qui sont sous-jacentes aux débetures échangeables n'est pas enregistrée aux livres.

La charge d'amortissement a diminué de 16,6 millions de dollars, passant de 167,8 à 151,2 millions entre les deuxièmes trimestres 2004 et 2005, en raison de l'incidence favorable de la conversion des devises sur la charge d'amortissement de Quebecor World, combinée à la baisse de la charge d'amortissement de cette filiale.

Au deuxième trimestre 2005, les frais financiers ont diminué de 22,2 millions de dollars, passant de 140,7 à 118,5 millions. Les frais financiers de Quebecor World ont diminué de 6,0 millions de dollars, en raison principalement de l'incidence favorable de la conversion des devises. Au deuxième trimestre 2005, les frais financiers de Quebecor Média ont connu une baisse de 16,8 millions de dollars par rapport à l'année précédente. Certains instruments financiers dérivés sont comptabilisés à la juste valeur lorsqu'ils sont inefficaces (conformément aux critères établis par les normes comptables) et/ou lorsque la méthode de la comptabilité de couverture n'est pas utilisée. Un gain de 3,6 millions de dollars a été enregistré par Quebecor Média au deuxième trimestre 2005 relativement à la variation de la juste valeur de ces instruments, contre une perte de 7,0 millions inscrite au trimestre correspondant de 2004, soit un écart favorable de 10,6 millions. De même, la perte sur la réévaluation du montant additionnel à payer par suite du rachat en 2003 des actions privilégiées qui étaient détenues par The Carlyle Group dans Vidéotron Télécom a totalisé 3,5 millions de dollars au deuxième trimestre 2005, comparativement à 7,4 millions pour le même trimestre de 2004, soit un écart favorable de 3,9 millions.

Au deuxième trimestre 2005, Quebecor a comptabilisé une provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales de 39,4 millions de dollars, soit un montant inférieur à la charge de 68,2 millions inscrite pour la même période de 2004. Ces provisions sont exclusivement imputables aux activités poursuivies de la filiale Quebecor World et comprennent une charge pour la dépréciation de certains actifs en France et des initiatives de restructuration, dont l'approbation de la deuxième phase de rationalisation des opérations à l'atelier de Corby, en Angleterre, la fermeture d'un atelier au Canada et d'autres réductions d'effectifs dans l'ensemble de l'entreprise. La provision du deuxième trimestre 2005 comprend des charges hors caisse de 19,8 millions de dollars et une portion monétaire de 19,6 millions. De ce dernier montant, une somme de 15,1 millions de dollars est liée aux mesures de rationalisation mises en œuvre en 2005.

Au cours des prochains trimestres de 2005 et de l'exercice 2006, Quebecor World estime que d'autres charges totalisant 14,7 millions de dollars US devront être inscrites dans le cadre des initiatives de restructuration annoncées et approuvées avant le 30 juin 2005. Au total, 1 089 postes ont été abolis au cours de la première moitié de 2005 et 163 autres le seront d'ici la fin de l'année relativement aux mesures de rationalisation adoptées dans les années antérieures.

Au deuxième trimestre 2005, la charge des impôts sur le bénéfice se chiffrait à 46,8 millions de dollars, contre 22,7 millions au même trimestre de 2004, soit un écart défavorable de 24,1 millions. Quebecor World a enregistré une provision pour moins-value sur l'actif d'impôt futur résultant des dépréciations d'actifs enregistrés au cours du trimestre. En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales et le gain non réalisé sur la variation de la juste valeur des débentures échangeables, la charge d'impôts sur le bénéfice aurait atteint 39,7 millions de dollars au deuxième trimestre 2005, pour un taux effectif de 31,4 %, contre 45,0 millions pour la période correspondante de 2004, soit un taux effectif de 32,8 %.

PREMIER SEMESTRE 2005

Pour les six premiers mois de 2005, les revenus de Quebecor ont totalisé 5,01 milliards de dollars, contre 5,09 milliards pour la période correspondante de 2004, soit une baisse de 76,5 millions (-1,5 %). La baisse s'explique surtout par l'impact défavorable dû à la conversion en dollars canadiens des revenus de Quebecor World que n'a pu compenser en totalité la hausse de 118,9 millions de dollars (10,1 %) des revenus de Quebecor Média. Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 753,9 millions de dollars, contre 806,0 millions en 2004, en baisse de 52,1 millions (-6,5 %). L'augmentation de 21,5 millions de dollars (6,7 %) du bénéfice d'exploitation de Quebecor Média n'a pu compenser en totalité la diminution subie par Quebecor World, qui a été amplifiée par l'impact de la conversion en dollars canadiens des résultats de la filiale. Le bénéfice net de Quebecor a atteint 32,6 millions de dollars (0,50 \$ par action de base), en regard de 11,8 millions (0,18 \$ par action de base) pour la même période de 2004, soit une hausse de 20,8 millions. L'écart favorable au chapitre du bénéfice net provient de la diminution de 34,1 millions de dollars des frais financiers et de 23,4 millions de la charge d'amortissement, jumelée au gain non réalisé de 22,5 millions sur la variation de la juste valeur marchande des débetures à taux flottant série 2001. Ces écarts favorables ont été compensés en partie par la diminution du bénéfice d'exploitation.

En excluant les éléments inhabituels dont la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales ainsi que le gain non réalisé sur la variation de la juste valeur des débetures et la perte sur refinancement de dettes, après déduction des impôts sur le bénéfice et de la part des actionnaires sans contrôle afférents, le bénéfice net s'est établi à 44,1 millions de dollars pour les six premiers mois de 2005 (0,68 \$ par action de base), contre 28,6 millions (0,44 \$ par action de base) à la même période de 2004, soit une hausse de 15,5 millions (0,24 \$ par action de base).

Pour les deux premiers trimestres de 2005, Quebecor World a comptabilisé une provision nette pour rationalisation totalisant 79,7 millions de dollars, comprenant des charges non monétaires de 29,6 millions et des charges monétaires de 50,1 millions. La provision pour rationalisation avait atteint 73,7 millions lors des six premiers mois de 2004. Les mesures de rationalisation du premier trimestre 2005 comprenaient l'examen en profondeur des activités de l'atelier de Corby, en Angleterre, lequel a conduit à des modifications au plan d'action établi pour cet atelier, ce qui s'est traduit par une première phase de réduction d'effectifs et l'inscription d'une charge pour dépréciation d'actifs. Par ailleurs, l'annonce, en avril 2005, de la fermeture d'un atelier au Canada ainsi que d'autres événements avaient entraîné l'examen de recouvrabilité de cet atelier et d'autres éléments d'actif et se sont traduits par l'inscription d'une charge pour dépréciation d'actifs.

La charge des impôts sur le revenu pour les six premiers mois de 2005 a totalisé 56,8 millions de dollars, comparativement à une charge de 41,9 millions enregistrée à la période correspondante de 2004. En excluant la provision pour rationalisation, dépréciation d'actifs et autres charges

spéciales, ainsi que le gain sur la variation de la juste valeur marchande des débetures, la charge d'impôts sur le bénéfice aurait atteint 59,9 millions de dollars pour le premier semestre de 2005 pour un taux effectif de 28,3 %, contre 66,8 millions pour la même période de 2004, soit un taux effectif de 32,4 %. La baisse du taux effectif s'explique principalement par la diminution du bénéfice avant impôts sur le bénéfice de Quebecor World dans les régions avec des taux d'imposition plus élevés et par la baisse du niveau des charges non déductibles dans Quebecor Média, dont certaines charges financières.

ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS

Le 6 juillet 2005, Groupe TVA inc. (« Groupe TVA ») a procédé au rachat de 3 449 199 actions classe B sans droit de vote pour une contrepartie en espèce de 75,9 millions de dollars, conformément à l'offre publique d'achat importante (*Substantial Issuer Bid*) déposée le 19 mai 2005. À la suite de cette transaction, la participation de Quebecor Média dans Groupe TVA s'est accrue de 5,1 %, passant de 40,1 % le 30 juin 2005 à 45,2 % le 6 juillet 2005. Le rachat d'actions a été financé à l'aide de l'emprunt à terme rotatif de Groupe TVA, qui a été augmenté de 65,0 millions de dollars à 160,0 millions au cours du deuxième trimestre dans le cadre d'un amendement à la convention de crédit.

Le 15 juillet 2005, Vidéotron a procédé au rachat des billets de premier rang portant intérêt à 9,125 % et échéant en 2007 de sa filiale CF Cable TV Inc. pour une contrepartie en espèces de 99,3 millions de dollars. À la suite de cette transaction, Vidéotron inscrira au troisième trimestre 2005 une perte sur règlement de dette estimée à 0,7 million de dollars. Cette transaction a été financée à l'aide de liquidités et de l'emprunt à terme rotatif de Vidéotron.

Le 19 juillet 2005, Quebecor Média inc. a procédé au rachat d'un montant de 128,2 millions de dollars US en capital de ses billets de premier rang et de 12,1 millions US en capital à échéance de ses billets à escompte de premier rang, selon les termes des offres déposées le 20 juin 2005. La filiale a déboursé une contrepartie en espèces de 215,3 millions de dollars pour le rachat des billets, y compris la prime au rachat et les déboursés pour le règlement des accords de crédit croisés. En conséquence, la filiale inscrira une perte sur règlement de dette estimée à 60,5 millions de dollars au troisième trimestre 2005, comprenant l'excédent des déboursés sur les valeurs aux livres des billets et des accords de crédit croisés et la radiation des frais financiers reportés. Ces transactions ont été financées à l'aide des liquidités et des crédits bancaires disponibles au sein de Quebecor Média et de ses filiales.

Le 2 août 2005, le conseil d'administration de la Compagnie a déclaré un dividende trimestriel de 0,05 \$ par action sur les actions catégorie A à droit de vote multiple et sur les actions subalternes catégorie B comportant droit de vote. Ce dividende sera versé le 13 septembre 2005 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 19 août 2005.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

Secteur Imprimerie

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

Les deux principaux facteurs économiques qui influent sur les activités de la filiale sont la confiance des consommateurs et le taux de croissance économique. Aux États-Unis, le Publishers Information Bureau publie chaque mois un indicateur du nombre de pages de publicité achetées dans les magazines américains. Quebecor World utilise cet indicateur afin d'évaluer la demande pour les produits imprimés et services connexes. Alors que les taux de croissance mensuels du nombre de pages avaient démontré des signes de raffermissement en 2004, ils ont été plus volatiles durant les six premiers mois de 2005, oscillant entre 0 % et 10 % en regard de l'exercice précédent.

Le mouvement de consolidation continue à prévaloir au sein de l'industrie des médias imprimés en raison des capacités excédentaires qui causent des pressions à la baisse sur les prix. Au fur et à mesure que les petits ateliers cessent leurs activités, les grandes entreprises d'imprimerie continuent à croître et à déployer des équipements plus performants.

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

De plus, la technologie continuera à jouer un rôle clé dans l'amélioration de l'efficience manufacturière de Quebecor World. La filiale cherche à améliorer sa vitesse de production, à réduire la main-d'œuvre, à diminuer le temps d'arrêt des équipements et les pertes de papier, ainsi qu'à réduire les périodes de mise en train. Dans le cadre de cette stratégie, la filiale a annoncé en 2004 un programme d'investissements de plus de 300,0 millions de dollars US dans sa plateforme de production. La stratégie de Quebecor World consiste à réduire sa structure de coûts fixes et à accroître son efficience en consolidant des ateliers de petite taille au sein des opérations de plus grande envergure, en procédant au regroupement de certains équipements dans des ateliers de plus grande taille ainsi qu'en se départissant d'équipements inutilisés.

Au fil des ans, Quebecor World est devenue une entreprise d'impression d'envergure globale, qui offre à ses clients éditeurs et détaillants l'accès à une plateforme d'impression dans plusieurs ateliers et pays, afin de réduire les délais de production et les coûts de distribution. L'activité

principale de Quebecor World, soit l'impression de magazines, de catalogues, d'encarts publicitaires, de livres et d'annuaires, bénéficie de cette plate-forme.

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

Ainsi, le 10 mai 2005, dans le but de se concentrer sur ses activités principales d'imprimerie, Quebecor World a annoncé son intention de se départir de son groupe non stratégique de produits commerciaux, en Amérique du Nord. Le 30 juin 2005, Quebecor World a conclu la vente de certains actifs de son installation de Los Angeles, en Californie, une unité d'exploitation du groupe non stratégique de produits commerciaux. Les résultats de 2005 de ce groupe non stratégique ont été affectés par la perte sur la vente de l'atelier de Los Angeles, de même que par l'inscription de charges spécifiques relatives à cet atelier. De plus, les revenus et le bénéfice d'exploitation du groupe non stratégique de produits commerciaux affichaient un recul par rapport à la même période de l'exercice précédent.

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

Au deuxième trimestre 2005, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 1,49 milliard de dollars US, en hausse de 20,4 millions US (1,4 %) par rapport à la même période de 2004. En excluant l'incidence favorable des fluctuations des devises autres que le dollar U.S. (33,9 millions de dollars US), les revenus ont diminué de 0,9 % au deuxième trimestre 2005. Cette situation s'explique par la réduction des prix et par la diminution de certains volumes au deuxième trimestre 2005, en regard de la même période de l'exercice précédent.

Au cours du deuxième trimestre 2005, les ventes de papier, exclusion faite de l'incidence de la fluctuation des devises, ont augmenté de 7,7 % par rapport au même trimestre de 2004.

Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 161,8 millions de dollars US au deuxième trimestre 2005, contre 187,7 millions US pour la même période de 2004, en baisse de 25,9 millions US (-13,8 %). Cette diminution s'explique principalement par la réduction des marges bénéficiaires brutes occasionnée par les pressions à la baisse sur les prix qui n'ont pu être compensées en totalité par les économies liées aux mesures de restructuration.

Le coût des marchandises vendues s'est accru de 4,0 % par rapport au deuxième trimestre 2004. Les marges bénéficiaires brutes ont diminué pour se chiffrer à 17,8 % au deuxième

trimestre 2005, comparativement à 19,9 % l'année précédente. Des charges spécifiques de 5,2 millions de dollars US ont été enregistrées dans le coût des marchandises vendues au deuxième trimestre 2005, contre des charges spécifiques de 1,6 million US pour la même période de 2004. En excluant ces charges et l'impact défavorable de la conversion des devises, les marges bénéficiaires brutes se seraient établies à 19,3 %, contre 20,0 % au deuxième trimestre 2004. Les pressions à la baisse sur les prix de même que l'augmentation des frais de transport n'ont pu être compensées en totalité par la réduction de 30,3 millions de dollars US des coûts salariaux par rapport à 2004.

Les frais de vente, frais généraux et d'administration et les frais de titrisation se sont élevés à 104,7 millions de dollars US au deuxième trimestre 2005, contre 105,9 millions US au même trimestre de 2004, soit une baisse de 1,2 million US (-1,1 %). Cette diminution découle principalement des mesures de contrôle de coûts et de réduction d'effectifs qui ont plus que compensé l'impact défavorable des fluctuations de devises sur les frais de vente, frais généraux et d'administration.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World se sont établis à 1,86 milliard de dollars au deuxième trimestre 2005, soit une baisse de 141,4 millions (-7,1 %) attribuable essentiellement à l'impact de la conversion en dollars canadiens des résultats de la filiale. Le bénéfice d'exploitation a totalisé 201,4 millions de dollars, en baisse de 53,1 millions (-20,9 %) par rapport au même trimestre de 2004. L'impact de la conversion en dollars canadiens a amplifié la baisse du bénéfice d'exploitation.

En Amérique du Nord, les revenus ont augmenté de 2,1 % au deuxième trimestre 2005 pour s'établir à 1,15 milliard de dollars US. Exclusion faite de l'incidence de la conversion des devises autres que le dollar U.S. et l'impact des ventes additionnelles de papier, les revenus ont diminué de 1,7 % par rapport au deuxième trimestre 2004, principalement en raison des baisses de prix et de volumes.

Certains groupes d'affaires ont augmenté leurs revenus, dont ceux des magazines et le publipostage (0,7 %), des encarts publicitaires (9,8 %), des livres et annuaires (1,7 %) et du groupe Canada (5,9 %). Les revenus des services logistiques sont demeurés stables. Deux groupes d'affaires ont subi des baisses de revenus, soit les catalogues (-3,7 %) et les services prémédias (-15,5 %). En excluant l'incidence favorable sur les revenus des ventes additionnelles de papier, les revenus ont augmenté de 2,2 % dans le groupe des encarts publicitaires. Ils sont demeurés stables dans le groupe des livres et annuaires et ont diminué dans celui des magazines et du publipostage. Exclusion faite de l'impact de la conversion des devises, les revenus ont diminué de 2,8 % au Canada. Le groupe des livres et annuaires a renforcé son positionnement concurrentiel en obtenant un important contrat à long terme de 10 ans auprès de Dex Media.

Malgré la forte concurrence, les volumes ont augmenté dans les groupes des encarts publicitaires (8,0 %). Ils ont été stables dans les groupes des livres et annuaires, du Canada et dans celui des catalogues, tandis qu'ils ont subi une baisse de 2,9 % dans le groupe des magazines.

Les pressions à la baisse sur les prix ont continué d'avoir une incidence sur presque tous les groupes. Les marges bénéficiaires ont augmenté dans le groupe du Canada, grâce à l'impact positif des mesures de réduction de coûts et à l'amélioration de la productivité. Malgré l'incidence positive des mesures de réduction de coûts, les marges bénéficiaires ont diminué dans le groupe des magazines et du publipostage, ainsi que dans celui des catalogues, ce qui s'explique principalement par les pressions à la baisse sur les prix. Les marges ont également baissé dans le groupe des services prémédias, en raison de l'érosion des prix et de la plus forte proportion de contrats à marges moins élevées. Dans le groupe des services logistiques, la hausse des coûts de transport et la répartition défavorable des produits a aussi entraîné une diminution des marges bénéficiaires. Enfin, les marges bénéficiaires sont demeurées stables dans le groupe des encarts publicitaires et dans celui des livres et annuaires.

Entre les deuxièmes trimestres 2004 et 2005, le nombre d'employés en Amérique du Nord a diminué de 1 314, représentant environ 5 % de la main-d'œuvre totale.

En Europe, les revenus ont diminué de 8,3 % au deuxième trimestre 2005 pour se chiffrer à 283,9 millions de dollars US. En excluant l'incidence favorable des fluctuations des devises, les revenus ont diminué de 12,1 % au deuxième trimestre 2005. Les revenus ont été affectés par l'impact négatif des réductions de prix. Les volumes ont affiché une diminution de 13,4 %, en raison de baisses, plus particulièrement dans les groupes des catalogues et des magazines en France, et dues à la perte d'un important contrat, terminé au cours du deuxième trimestre, à l'atelier de Corby, en Angleterre. Au deuxième trimestre 2005, les marges bénéficiaires ont diminué de façon marquée. Les marges bénéficiaires des opérations françaises ont été affectées par le climat de travail et les pressions à la baisse sur les prix. La direction de Quebecor World étudie la possibilité d'entreprendre un programme d'investissements afin de doter cette plateforme de production des moyens technologiques pour rehausser ses capacités concurrentielles. Au deuxième trimestre 2005, Quebecor World a complété la fermeture de deux installations non performantes en France. Ailleurs en Europe, les marges bénéficiaires ont également diminué au second trimestre 2005, surtout en raison des difficultés de l'atelier de Corby. Les volumes relatifs à ce contrat ont commencé à fléchir dès le premier trimestre 2005. L'atelier a été en mesure de remplacer en partie les volumes d'affaires, mais pour des travaux à marges bénéficiaires moins élevées.

En Amérique latine, les revenus ont augmenté de 49,1 % par rapport au deuxième trimestre de 2004 pour se chiffrer à 66,2 millions de dollars US. Cette croissance des revenus est principalement attribuable à l'incidence favorable de la conversion des devises, de même qu'à l'augmentation des ventes de papier et à une progression des volumes de ventes croisées avec l'Amérique du Nord et l'Europe. De plus, la direction de la filiale a poursuivi ses initiatives

visant à rapprocher davantage ses activités d'impression de livres et d'annuaires avec celles de l'Amérique du Nord afin de proposer une capacité de production accrue et une offre plus étendue à sa clientèle. De façon générale, les prix étaient à la baisse dans toutes les régions. Les volumes ont connu une hausse de 17,2 %, plus particulièrement dans les groupes des livres et annuaires. Cette augmentation des volumes, associée aux économies découlant de l'efficacité accrue et des réductions de coûts, s'est traduite par une hausse des marges bénéficiaires.

Au deuxième trimestre 2005, Quebecor World a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 116,8 millions de dollars US, comparativement à 71,3 millions US pour la période correspondante de 2004 (voir le tableau 1). L'écart favorable de 45,5 millions de dollars US découle de l'augmentation des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation, expliqué par la variation nette favorable des actifs et passifs d'exploitation qui a plus que compensé l'impact de la baisse du bénéfice d'exploitation. Cette augmentation sur le plan des activités d'exploitation a été compensée en partie par une hausse au chapitre des acquisitions d'immobilisations attribuable à l'acquisition et à la relocalisation de nouveaux équipements visant principalement à accroître la capacité de production et à améliorer l'efficacité.

Tableau 1 : secteur Imprimerie

Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation

(en millions de dollars U.S.)

	Trois mois arrêtés les 30 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2005	2004	2005	2004
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant ce qui suit	109,4 \$	138,9 \$	241,3 \$	279,0 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	91,8	(26,6)	(56,6)	(213,5)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation	201,2	112,3	184,7	65,5
Dividendes sur les actions privilégiées	(12,2)	(8,5)	(24,6)	(20,2)
Acquisitions d'immobilisations	(73,7)	(32,9)	(128,4)	(64,9)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actif	1,5	0,4	5,2	1,4
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	116,8 \$	71,3 \$	36,9 \$	(18,2) \$

Pour les six premiers mois de 2005, les revenus de Quebecor World se sont élevés à 3,05 milliards de dollars US, en hausse de 96,6 millions US (3,3 %) par rapport à l'exercice précédent. La hausse s'explique principalement par l'incidence favorable liée à la conversion de devises autres que le dollar U.S. Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 331,8 millions de dollars US, contre 361,4 millions US pour la même période de 2004, en baisse de

29,6 millions US (-8,2 %). Cette diminution s'explique essentiellement par la baisse de la marge bénéficiaire brute attribuable aux pressions continues sur les prix, par la hausse des frais de transport, et par la comptabilisation de charges spécifiques supérieures au premier semestre de 2005 en comparaison avec 2004.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World pour les deux premiers trimestres de 2005 se sont établis à 3,76 milliards de dollars, en baisse de 183,8 millions, dû à l'impact de la conversion en dollars canadiens des résultats de la filiale. Le bénéfice d'exploitation a totalisé 409,4 millions de dollars, en baisse de 73,8 millions (-15,3 %) par rapport à la même période de 2004.

Au cours du troisième trimestre de 2005, Quebecor World Inc. complétera son test de dépréciation annuel de l'écart d'acquisition.

Le 10 mai 2005, Quebecor World a déposé un programme de rachat d'actions pour annulation dans le cours normal des activités pour un maximum de 7,3 millions d'actions subalternes comportant droit de vote, représentant approximativement 9,95 % des actions subalternes détenues dans le public. Les rachats sont effectués sur le marché libre sur une période de 12 mois commençant le 13 mai 2005. Au cours de la période de trois mois terminée le 30 juin 2005, un total de 2 332 500 d'actions subalternes de Quebecor World ont été rachetées, pour une contrepartie en espèces de 55,7 millions de dollars.

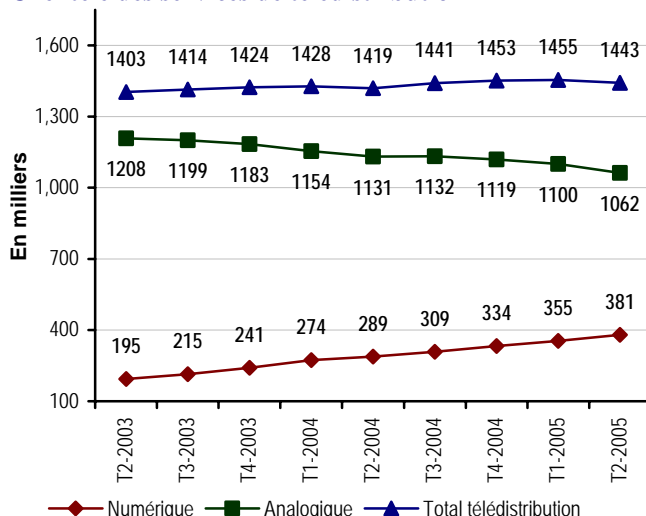
Secteur Câblodistribution

Au deuxième trimestre 2005, le secteur Câblodistribution a généré des revenus de 241,1 millions de dollars, contre 212,3 millions à la même période de 2004, soit une hausse de 28,8 millions (13,6 %).

Au cours du deuxième trimestre 2005, le service *illico télé numérique* a affiché des revenus de 45,1 millions de dollars, exclusion faite des services connexes, en hausse de 11,2 millions (33,2 %). Une fois de plus, la performance d'*illico télé numérique* a plus que compensé la baisse de revenus provenant des services de télédistribution analogique. Au total, les services de télédistribution ont généré des revenus de 153,0 millions de dollars, en hausse de 10,0 millions (7,0 %), attribuable à l'impact de l'augmentation de la clientèle à la télé numérique, à la hausse des tarifs, à l'adoption par la clientèle de forfaits plus lucratifs, ainsi qu'à l'incidence favorable de l'introduction du service *illico sur demande*. Tous ces écarts favorables ont été contrebalancés partiellement par la diminution des revenus de location d'appareils et des autres revenus. À la fin du deuxième trimestre 2005, le service *illico télé numérique* desservait 381 000 clients, en regard de 355 200 clients à la fin du mois de mars 2005, soit une croissance trimestrielle de 25 800 clients. Entre les deuxièmes trimestres 2004 et 2005, la hausse s'est établie à 92 400 clients, soit une croissance de 32,0 % (voir le tableau 2).

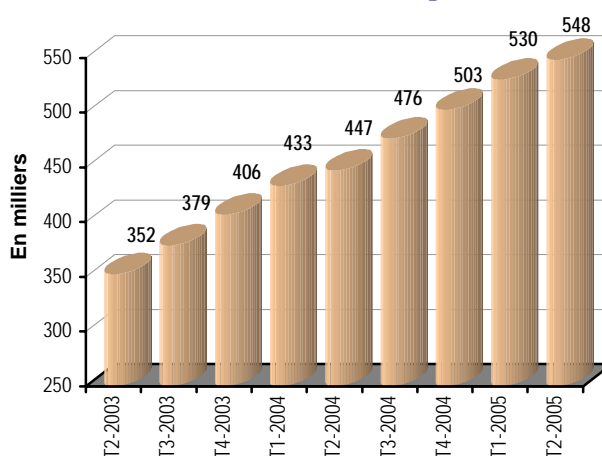
Pour sa part, le service de télédistribution analogique a subi des diminutions de 37 600 clients au deuxième trimestre 2005 et de 68 700 clients sur une période d'un an. Au total, la clientèle de l'ensemble des services de télédistribution de Vidéotron a diminué de 11 900 clients au cours du deuxième trimestre 2005, et a augmenté de 23 700 clients pour la période de 12 mois terminée le 30 juin 2005 (voir le tableau 2). À la fin du deuxième trimestre 2005, le taux de pénétration au service *illico télé numérique* s'élevait à 26,4 %, en regard de 20,3 % un an auparavant (ce taux correspond au nombre de clients à ce service par rapport au nombre total de clients à la télédistribution).

Tableau 2
Clientèle des services de télédistribution



Les services d'accès Internet ont de nouveau connu une croissance au deuxième trimestre 2005. Les revenus tirés de ces services se sont établis à 66,0 millions de dollars, soit une augmentation de 12,2 millions (22,7 %) en regard de la même période de 2004. Cet écart favorable s'explique essentiellement par l'augmentation de la clientèle. Ainsi, le nombre de clients au service d'accès Internet par câble se chiffrait à 548 000 à la fin du deuxième trimestre 2005, en hausse de 18 000 clients (3,4 %) par rapport au trimestre précédent et de 101 400 clients (22,7 %) par rapport à la même date de l'année précédente (voir le tableau 3).

Tableau 3
Clientèle du service d'accès Internet par câble



Le service de téléphonie IP, officiellement lancé au début de 2005, comptait 41 800 clients à la fin de juin 2005, comparativement à 14 900 clients à la fin de mars 2005, soit une hausse de 26 900 clients en trois mois. Les revenus générés par ce service ont totalisé 2,4 millions de dollars au deuxième trimestre 2005 et 2,8 millions pour les six premiers mois de l'année.

Au deuxième trimestre 2005, le revenu mensuel net moyen par client de Vidéotron a augmenté pour s'établir à 50,86 \$, contre 46,03 \$ un an plus tôt, c'est-à-dire une hausse de 4,83 \$ (10,5 %).

Au total, le secteur Câblodistribution a dégagé un bénéfice d'exploitation de 95,0 millions de dollars au deuxième trimestre 2005, comparativement à 91,1 millions pour la même période

de 2004, en hausse de 3,9 millions (4,3 %). Cette augmentation est surtout attribuable à la croissance de la clientèle et à la rentabilité accrue des services, occasionnée entre autres par la hausse des tarifs. Tous ces facteurs favorables ont contrebalancé l'impact sur la rentabilité de l'augmentation de certains frais d'exploitation, dont les frais de main-d'œuvre, de publicité et de promotion, et de sous-traitance.

Exprimée en pourcentage, la marge du bénéfice d'exploitation pour l'ensemble des activités du secteur Câblodistribution a atteint 39,4 % au deuxième trimestre 2005, contre 42,9 % un an plus tôt.

Pour sa part, Le SuperClub Vidéotron ltée (« Le SuperClub Vidéotron ») a enregistré des revenus de 12,8 millions de dollars au deuxième trimestre 2005, en hausse de 2,7 millions (26,7 %). Cette augmentation s'explique surtout par l'incidence favorable de l'acquisition de Jumbo Entertainment Inc. (« Jumbo Entertainment »), réalisée juillet 2004, et par la hausse des ventes au détail.

Au second trimestre 2005, Le SuperClub Vidéotron a généré un bénéfice d'exploitation de 3,1 millions de dollars, en hausse de 0,6 million (23,7 %), qui s'explique par l'apport de l'acquisition de Jumbo Entertainment et par l'incidence de la progression des revenus. Ces facteurs ont plus que compensé l'augmentation de certains frais d'exploitation.

Il est à noter que selon les pratiques comptables de la Compagnie les revenus et coûts associés à la vente des équipements aux clients sont enregistrés en totalité dans les résultats lorsque les transactions sont conclues. Il est pratique courante dans l'industrie de vendre ces équipements à prix moindre que leur coût, dans le cadre de promotions par exemple, favorisant ainsi le recrutement de nouveaux clients tout en permettant d'engendrer des revenus récurrents pendant une période étendue. Le tableau 4 présente le bénéfice d'exploitation avant le coût de ces subventions pour équipement accordées aux clients et leur impact sur les résultats du secteur.

Tableau 4 : secteur Câblodistribution**Bénéfice d'exploitation**

(en millions de dollars canadiens)

	Trois mois arrêtés les 30 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2005	2004	2005	2004
Bénéfice d'exploitation avant le coût des subventions pour équipements accordées aux clients	102,4 \$	96,5 \$	200,1 \$	183,6 \$
Coût des subventions pour équipements accordées aux clients	(7,4)	(5,4)	(13,0)	(19,8)
Bénéfice d'exploitation	95,0 \$	91,1 \$	187,1 \$	163,8 \$

Pour les six premiers mois de 2005, le secteur Câblodistribution a généré des revenus de 473,2 millions de dollars, contre 419,1 millions pour la même période de l'année précédente, soit une hausse de 54,1 millions (12,9 %). Le secteur a enregistré un bénéfice d'exploitation totalisant 187,1 millions de dollars, en hausse de 23,3 millions (14,2 %). La progression des revenus et du bénéfice d'exploitation est principalement attribuable aux facteurs cités ci-dessus dans l'analyse des résultats du deuxième trimestre. Dans le cas du bénéfice d'exploitation, l'écart favorable au cumulatif s'explique aussi par la baisse du coût des subventions pour équipements accordées aux clients. Pour l'ensemble de ses activités, le secteur a dégagé une marge bénéficiaire de 39,5 % pour les six premiers mois de 2005, contre 39,1 % pour la même période de 2004.

Au deuxième trimestre 2005, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation du secteur Câblodistribution se sont établis à 62,1 millions de dollars, comparativement à 41,6 millions au même trimestre de 2004, soit un écart positif de 20,5 millions (*voir le tableau 5*). L'écart favorable de 25,7 millions de dollars au chapitre de la variation nette des actifs et passifs d'exploitation a été compensé en partie par la croissance de 8,0 millions des acquisitions d'immobilisations. Au premier semestre 2005, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation se sont élevés à 68,3 millions de dollars, contre 36,6 millions un an plus tôt, soit une hausse de 31,7 millions qui s'explique essentiellement par les mêmes raisons que celles invoquées au deuxième trimestre.

Tableau 5 : secteur Câblodistribution

Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation

(en millions de dollars canadiens)

	Trois mois arrêtés les 30 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2005	2004	2005	2004
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit :	80,2 \$	77,4 \$	156,5 \$	145,3 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	19,0	(6,7)	(17,7)	(49,0)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	99,2	70,7	138,8	96,3
Acquisitions d'immobilisations	(37,4)	(29,4)	(71,0)	(60,5)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actifs	0,3	0,3	0,5	0,8
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	62,1 \$	41,6 \$	68,3 \$	36,6 \$

Après le succès remporté par le service de téléphonie résidentielle par câble sur la Rive-Sud de Montréal et à Laval, sur la rive nord de Montréal, Vidéotron et Vidéotron Télécom, secteur Télécommunications d'affaires, ont déployé le service dans l'Ouest de l'île de Montréal, le 30 mai 2005, et dans la région de Québec, le 11 juillet 2005. Parallèlement à cette dernière annonce, Vidéotron a dévoilé un programme d'investissements de 29,0 millions de dollars dans la région de Québec d'ici la fin de 2006 afin de moderniser son réseau et d'ajouter de la bande passante. Cet investissement vise aussi à préparer le réseau de Vidéotron pour les prochains développements technologiques en matière de télédistribution numérique et haute définition, d'accès Internet et de téléphonie.

Sur le plan des relations de travail, une prolongation de conventions collectives a été signée, le 14 juin 2005, entre Vidéotron et ses employés des régions de Montréal et de Québec jusqu'en 2009, du Saguenay-Lac-Saint-Jean jusqu'en 2010, et de Gatineau jusqu'en 2011. Ces ententes permettront à Vidéotron d'être plus concurrentielle grâce à la mise en place d'une flexibilité opérationnelle accrue, qui est essentielle aux investissements dans la modernisation du réseau et dans le lancement de nouveaux produits.

Secteur Journaux

Au deuxième trimestre 2005, les revenus du secteur Journaux se sont chiffrés à 239,5 millions de dollars, contre 233,2 millions pour la période correspondante de 2004, soit une progression de 6,3 millions (2,7 %). Les revenus publicitaires ont augmenté de 4,6 % principalement en raison de la hausse des volumes totaux. Par ailleurs, les revenus de distribution se sont accrus, tandis que

les revenus de tirage et les revenus d'imprimerie commerciale ont connu des baisses. Les revenus des quotidiens urbains ont augmenté de 3,0 millions de dollars (1,8 %), dont 1,7 million provenant des quotidiens gratuits *24 heures Montréal Métropolitain*^{MC} et *24 Hours*TM, à Toronto et à Vancouver, tandis que les revenus des journaux régionaux ont affiché une hausse de 5,5 millions (7,6 %).

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 61,7 millions de dollars au deuxième trimestre 2005, contre 64,9 millions pour la période correspondante de 2004, en baisse de 3,2 millions (-4,9 %). Le bénéfice d'exploitation des quotidiens urbains (exclusion faite des quotidiens gratuits) a diminué de 3,1 millions de dollars (-5,9 %). La hausse des revenus n'a pu compenser en totalité l'augmentation des frais d'exploitation, dont les coûts de main-d'œuvre, de distribution, de promotion et de marketing. Pour leur part, le bénéfice d'exploitation des journaux régionaux a progressé de 2,4 millions de dollars (13,0 %), surtout en raison de l'augmentation des revenus. La perte d'exploitation des quotidiens gratuits a augmenté de 1,0 million de dollars entre les deuxièmes trimestres 2004 et 2005, ce qui s'explique principalement par le lancement de la publication à Vancouver, à la fin du premier trimestre 2005. Mentionnons que les revenus des quotidiens gratuits ont augmenté de 0,9 million de dollars entre les premier et deuxième trimestres 2005.

Pour le premier semestre 2005, les revenus du secteur Journaux se sont chiffrés à 452,1 millions de dollars, comparativement à 433,4 millions en 2004, soit une progression de 18,7 millions (4,3 %) expliquée essentiellement par les mêmes raisons que celles citées dans l'analyse des résultats du deuxième trimestre. Le bénéfice d'exploitation a totalisé 103,4 millions de dollars pendant les six premiers mois de 2005, contre 104,6 millions à la période correspondante de 2004, en baisse de 1,2 million (-1,1 %). Tout comme au deuxième trimestre, l'augmentation des revenus n'a pu compenser en totalité la progression de certains frais d'exploitation.

Pour le deuxième trimestre 2005, Corporation Sun Media a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 34,0 millions de dollars, contre 47,4 millions pour la même période de 2004, soit une diminution de 13,4 millions (*voir le tableau 6*). Cette baisse découle essentiellement de la variation des actifs et passifs d'exploitation qui a généré un écart défavorable de 11,2 millions de dollars au deuxième trimestre 2005. Pour les six premiers mois de 2005, les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation se sont élevés à 65,0 millions de dollars, contre 56,1 millions en 2004, soit une hausse de 8,9 millions. La variation des actifs et passifs d'exploitation a ainsi dégagé un écart favorable de 7,0 millions de dollars au premier semestre 2005.

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

(en millions de dollars canadiens)

	Trois mois arrêtés les 30 juin		Six mois arrêtés les 30 juin	
	2005	2004	2005	2004
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit	52,1 \$	54,7 \$	84,8 \$	84,1 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(13,8)	(2,6)	(12,9)	(19,9)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	38,3	52,1	71,9	64,2
Acquisitions d'immobilisations	(4,3)	(4,9)	(6,9)	(8,5)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actifs	-	0,2	-	0,4
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	34,0 \$	47,4 \$	65,0 \$	56,1 \$

Au cours du deuxième trimestre 2005, Corporation Sun Media a acquis les actifs de quatre journaux régionaux, soit *Morinville Mirror* et *Redwater Tribune*, en Alberta, de même que *The Weekender* et *L'Horizon*, en Ontario. Elle avait acquis un journal régional au premier trimestre de l'exercice en cours. La valeur totale de ces transactions a atteint 1,8 million de dollars. En avril 2005, Corporation Sun Media a également acquis le *Journal La Vallée* en échange du *Beauport Express* et d'une contrepartie en espèces de 0,3 million de dollars (payable par Corporation Sun Media). Cette dernière transaction a été comptabilisée à la valeur comptable des actifs nets cédés.

Secteur Télédiffusion

Les revenus du secteur Télédiffusion ont atteint 104,1 millions de dollars au deuxième trimestre 2005, en hausse de 9,7 millions (10,3 %) par rapport aux 94,4 millions à la même période de l'exercice 2004. Les revenus de diffusion ont augmenté de 5,7 millions de dollars (7,8 %) grâce à l'incidence favorable sur les revenus de l'acquisition de Toronto 1, à l'augmentation des revenus de production commerciale et des autres revenus, ainsi qu'à la contribution additionnelle des activités de téléachat. Les revenus de distribution ont plus que doublé et augmenté de 3,3 millions de dollars, principalement en raison de la sortie en vidéo du film *White Noise (Interférences)*, en version française). Enfin, les revenus d'édition se sont accrus de 1,5 million de dollars au deuxième trimestre 2005, grâce à la hausse des revenus publicitaires et à une augmentation des ventes en kiosque.

Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 24,6 millions de dollars, contre 29,7 millions au deuxième trimestre 2004, soit un écart défavorable de 5,1 millions (-17,2 %). Le bénéfice d'exploitation des activités de diffusion a baissé de 4,4 millions de dollars au second trimestre, ce qui s'explique par la hausse des coûts de programmation et par les pertes d'exploitation de la station Toronto 1 et des nouvelles chaînes spécialisées *Mystère* et *ARGENT*. Les activités de distribution ont généré un bénéfice d'exploitation de 0,6 million de dollars, en regard d'une perte

d'exploitation de 0,5 million en 2004, soit un écart favorable de 1,1 million. Ce revirement s'explique par la croissance du bénéfice d'exploitation des films en vidéo due à la hausse des revenus, qui a plus que compensé la baisse de la rentabilité des films en salle. Enfin, le bénéfice d'exploitation des activités d'édition a diminué de 1,3 million de dollars au deuxième trimestre 2005, en raison de dépenses de publicité et de marketing supérieures.

Pour les six premiers mois de l'exercice, les revenus du secteur Télédiffusion se sont élevés à 200,8 millions de dollars, en hausse de 20,5 millions (11,4 %), principalement en raison de l'impact de l'ajout des résultats de Toronto 1, mais aussi à cause de la hausse des revenus publicitaires, de distribution et d'édition. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 31,4 millions de dollars, en baisse de 10,7 millions (-25,4 %), ce qui s'explique, entre autres facteurs, par la hausse des coûts de programmation, par les pertes d'exploitation des nouvelles chaînes de télévision et par la hausse des frais de publicité et de promotion dans le secteur de l'édition.

Pour la période du 3 janvier au 22 mai 2005, le Réseau TVA a obtenu 24 des 30 premières positions au palmarès des émissions les plus regardées. Selon les données compilées par BBM Audimétrie, la part de marché totale du Réseau TVA s'est établie à 29 %. Aux heures de grande écoute, soit de 18 à 23 heures, le Réseau TVA a obtenu une part de marché de 30 %, contre 22 % pour Radio-Canada et 13 % pour TQS.

Le 12 mai 2005, le Réseau TVA a signé une nouvelle entente d'une durée de cinq ans jusqu'en 2010 avec le groupe Juste pour rire, assurant ainsi à Groupe TVA l'exclusivité de la diffusion des productions de cette entreprise spécialisée dans l'humour.

Pour les périodes de trois mois et de six mois terminées le 30 juin 2005, un total respectif de 8 800 et de 250 600 actions non votantes catégorie B de Groupe TVA ont été rachetées dans le cadre de son programme de rachat d'actions à des fins d'annulation, pour des contreparties en espèces de 0,2 et de 5,2 millions de dollars. À la suite de ces rachats, la participation de Quebecor Média dans Groupe TVA s'est accrue de 0,4 %, passant de 39,7 % le 1^{er} janvier 2005 à 40,1 % au 30 juin 2005.

Secteur Loisir et divertissement

Au deuxième trimestre 2005, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 52,6 millions de dollars, contre 51,5 millions pour la même période de 2004, soit une hausse de 1,1 million (2,1 %).

Les revenus de Groupe Archambault ont diminué de 1,5 million de dollars au deuxième trimestre 2005 par rapport à l'année précédente. Les ventes au détail se sont accrues de 6,6 % surtout en raison de l'impact de l'ajout, en 2005, d'un nouveau magasin à Gatineau (Québec), jumelé à l'augmentation des ventes de livres et de vidéos. Ces hausses ont été contrebalancées par la diminution de 42,1 % des revenus de distribution et de production, qui s'explique principalement par des retards dans la mise en marché et les ventes de disques de certains artistes au cours du

trimestre. Les revenus du secteur Livres ont augmenté de 2,6 millions de dollars au deuxième trimestre 2005. Cette hausse découle principalement du fait que Les Éditions CEC ait devancé la vente de manuels scolaires destinés aux élèves du niveau primaire.

Au deuxième trimestre 2005, le bénéfice d'exploitation du secteur Loisir et divertissement a totalisé 2,9 millions de dollars, en hausse de 0,9 million (45,0 %) en regard de la période correspondante de 2004. Le bénéfice d'exploitation du secteur Livres a quintuplé pour s'établir à 2,2 millions de dollars, surtout en raison de l'augmentation des revenus de Les Éditions CEC, expliquée en partie par le devancement de certaines ventes. Au sein de Groupe Archambault, le bénéfice d'exploitation a diminué de 1,3 million de dollars, ce qui s'explique avant tout par la baisse de la rentabilité des activités de distribution, causée principalement par le recul des ventes.

Pour les six premiers mois de 2005, les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 101,8 millions de dollars, contre 99,0 millions lors de la même période de 2004, en hausse de 2,8 millions (2,8 %). Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 4,9 millions de dollars, soit une progression de 0,8 million (19,5 %). Ces variations s'expliquent pour l'essentiel par les facteurs mentionnés ci-dessus dans l'analyse des résultats du deuxième trimestre.

Secteur Télécommunications d'affaires

Les revenus du secteur Télécommunications d'affaires ont totalisé 24,1 millions de dollars au deuxième trimestre 2005, en hausse de 6,3 millions (35,4 %). Cette progression s'explique notamment par la hausse de 3,1 millions de dollars des revenus d'hébergement et de gestion des serveurs, attribuable au contrat d'impartition auprès de Quebecor World obtenu en juillet 2004. L'amélioration des revenus provient aussi d'une hausse de 1,5 million de dollars des revenus de téléphonie, découlant essentiellement de l'offre du service résidentiel de téléphonie par câble par Vidéotron depuis janvier 2005. Enfin, elle est attribuable à des augmentations de revenus de 0,9 million de dollars pour les solutions réseau et de 0,6 million pour le secteur Internet.

Le bénéfice d'exploitation du secteur s'est établi à 6,7 millions de dollars au second trimestre 2005, contre 3,9 millions un an auparavant, soit une progression de 2,8 millions (71,8 %). Cette augmentation est attribuable aux revenus additionnels tirés du projet réalisé pour Quebecor World et du projet de téléphonie résidentielle.

Pour les six premiers mois de l'exercice 2005, les revenus de Vidéotron Télécom ont augmenté de 13,1 millions de dollars (37,9 %) pour totaliser 47,7 millions, ce qui s'explique essentiellement par les raisons invoquées ci-dessus pour le deuxième trimestre. Le bénéfice d'exploitation a atteint 13,7 millions de dollars en 2005, contre 7,1 millions en 2004, soit une hausse de 6,6 millions (93,0 %) due principalement, tout comme au deuxième trimestre, à la croissance des revenus provenant des nouveaux projets d'hébergement de serveurs et de téléphonie.

Secteur Technologies et communications interactives

Au deuxième trimestre 2005, les revenus du secteur Technologies et communications interactives se sont chiffrés à 17,8 millions de dollars, contre 13,3 millions pour la période correspondante de 2004, soit une augmentation de 4,5 millions (33,8 %). Cette progression s'explique par l'apport de l'acquisition stratégique de Ant Farm Interactive réalisée en 2004, ainsi que par le recrutement de nouveaux clients en Europe et dans le marché gouvernemental.

Le bénéfice d'exploitation du secteur a plus que doublé pour s'établir à 1,5 million de dollars au deuxième trimestre 2005, comparativement à 0,6 million un an auparavant, en hausse de 0,9 million (150,0 %). Cette nette progression est principalement attribuable à une croissance des revenus provenant des nouveaux clients et à l'acquisition de Ant Farm Interactive qui a plus que compensé la hausse de certains frais d'exploitation.

Pour les deux premiers trimestres de 2005, les revenus du secteur Technologies et communications interactives se sont chiffrés à 33,3 millions de dollars, contre 25,0 millions pour la même période de 2004, soit une hausse de 8,3 millions (33,2 %). Le bénéfice d'exploitation du secteur a doublé pour s'établir à 2,2 millions de dollars en 2005, par rapport à 1,1 million en 2004. En outre, les facteurs décrits dans l'analyse du deuxième trimestre expliquent les écarts pour le premier semestre 2005.

Pour un troisième trimestre consécutif, Nurun a enregistré un bénéfice net, qui s'est élevé à un niveau record de 1,0 million de dollars au deuxième trimestre 2005, contre une perte nette de 0,5 million pour la période correspondante de 2004. Au cours du trimestre, Nurun a recruté de nouveaux clients dans l'industrie automobile (Renault et Pirelli), le domaine manufacturier (Alcan Packaging et Roquette) et le secteur pharmaceutique. De plus, Nurun a renforcé son positionnement auprès de clients existants en décrochant des contrats pour les marques Matrix et Kérastase (Groupe L'Oréal), de même que Nutella et Tic Tac (Groupe Ferrero).

En février 2005, Nurun a déposé une offre publique de rachat d'actions dans le cours normal des activités dans le but de racheter, à des fins d'annulation, entre le 1^{er} mars 2005 et le 28 février 2006, jusqu'à concurrence de 1 665 883 actions ordinaires sur le marché libre, représentant environ 5 % des actions émises et en circulation. Au cours des périodes de trois mois et de six mois terminées le 30 juin 2005, un total respectif de 202 800 et de 321 700 actions ordinaires ont été rachetées pour des contreparties en espèces de 0,4 et de 0,6 million de dollars. À la suite de ces rachats, la participation de Quebecor Média dans Nurun s'est accrue de 0,6 %, passant de 57,3 % le 1^{er} janvier 2005 à 57,9 % au 30 juin 2005.

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

En mars 2005, Nurun a vendu le solde (9,6 %) de la participation qu'elle détenait dans Solutions Mindready inc. (« Solutions Mindready ») pour une contrepartie en espèces de 0,4 million de dollars. Ce solde de 1,2 million d'actions que détenait Nurun dans Solutions Mindready pouvait

en tout temps être acquis jusqu'au 27 juin 2005 à un prix de 1,165 \$ par action, moins la distribution spéciale en espèces de 1,1 million de dollars payée à Nurun le 18 août 2004. De plus, Nurun a reçu un montant de 3,4 millions de dollars à titre de paiement final des sommes dues aux termes de l'offre publique d'achat partielle conclue le 27 mai 2004 et portant sur 6,75 millions d'actions ordinaires de Solutions Mindready vendues par Nurun.

Secteur Internet – Portails

Pour le deuxième trimestre 2005, les revenus de Canoë inc. (« Canoë ») ont totalisé 12,4 millions de dollars, comparativement à 8,0 millions en 2004, soit une hausse de 4,4 millions (55,0 %). Les revenus de la division de services-conseils Progisia Informatique ont augmenté de 92,0 % au deuxième trimestre 2005, hausse en bonne partie attribuable aux travaux réalisés pour différentes filiales de Quebecor Média. Les revenus des portails généralistes se sont accrus de 62,9 %, surtout grâce à la bonne performance des ventes de publicité et des autres revenus, dont ceux liés à la création de sites. Les revenus des portails spécialisés ont progressé de 25,8 %, principalement en raison de la croissance des revenus de *jobboom.com*.

Le bénéfice d'exploitation de Canoë s'est élevé à 2,2 millions de dollars, contre 0,9 million au deuxième trimestre 2004, soit une hausse de 1,3 million (144,4 %). Cet écart favorable s'explique principalement par la croissance des revenus qui s'est traduite par des améliorations de rentabilité.

Pour le premier semestre 2005, les revenus de Canoë ont totalisé 23,5 millions de dollars en 2005, contre 16,1 millions en 2004, en hausse de 7,4 millions (46,0 %). Le bénéfice d'exploitation a plus que doublé pour se chiffrer à 4,4 millions de dollars en 2005, par rapport à 2,1 millions en 2004, principalement pour les mêmes facteurs mentionnés ci-dessus.

Dans la famille des portails de Canoë, *micasa.ca* est un site spécialisé dans l'achat et la vente de propriétés immobilières qui a été mis en ligne le 8 juin 2005. Canoë a élargi le rayonnement de son site en annonçant, le 11 juillet 2005, la signature d'une entente avec le Réseau immobilier La Capitale, chef de file québécois du secteur de l'immobilier, afin de rendre disponible sur *micasa.ca* la majorité des inscriptions résidentielles des agents de La Capitale. À la fin du mois de juillet 2005, *micasa.ca* comptait plus de 11 000 inscriptions provenant des courtiers de La Capitale, mais aussi de près de 2 000 agents immobiliers de partout au Québec.

DÉFINITIONS

Dans son analyse des résultats d'exploitation, la Compagnie définit le bénéfice ou la perte d'exploitation comme étant le bénéfice ou la perte avant l'amortissement, les frais financiers, la provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, les gains ou pertes sur vente d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'autres éléments d'actif, les gains ou pertes sur variation de la juste valeur des débentures échangeables, la perte sur refinancement de dettes et les impôts sur le bénéfice. Sont également exclus du calcul du

bénéfice ou de la perte d'exploitation les dividendes sur actions privilégiées de filiales, la part des actionnaires sans contrôle et les résultats liés aux activités abandonnées.

Le bénéfice ou la perte d'exploitation, tel que décrit ci-dessus, n'est pas une mesure des résultats définie conformément aux principes comptables généralement reconnus. Ce n'est pas non plus une mesure destinée à remplacer d'autres outils d'évaluation de la performance financière ou l'état des flux de trésorerie comme indicateur de liquidité. Cette mesure ne représente pas les fonds disponibles pour le service de la dette, le paiement de dividendes, le réinvestissement ou d'autres utilisations discrétionnaires, et ne devrait pas être considérée isolément ou comme substitut aux autres mesures de performance calculées selon les principes comptables généralement reconnus. Le bénéfice ou la perte d'exploitation est utilisé par la Compagnie parce que la direction estime qu'il s'agit d'un instrument utile d'évaluation de la performance. Le bénéfice ou la perte d'exploitation est un outil fréquemment utilisé par les membres de la communauté financière pour analyser et comparer la performance d'entreprises dans les secteurs où la Compagnie est active. Mentionnons que la définition du bénéfice ou de la perte d'exploitation adoptée par la Compagnie peut différer de celle d'autres entreprises.

La Compagnie mesure sa performance sur le plan des liquidités en utilisant le calcul des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation, qui représentent les fonds disponibles pour les acquisitions d'entreprises, les dividendes sur actions de participation et les remboursements de titres d'emprunts à long terme. Ce calcul n'est pas une mesure des résultats définie conformément aux principes comptables généralement reconnus. Ce n'est pas non plus une mesure destinée à remplacer d'autres outils d'évaluation de la performance financière ou l'état des flux de trésorerie comme indicateur de liquidité. Précisons enfin que la définition des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation adoptée par la Compagnie peut différer de celle d'autres entreprises.

FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

Exploitation

Au deuxième trimestre 2005, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 386,4 millions de dollars, contre 292,2 millions pour la période correspondante de 2004, soit un écart favorable de 94,2 millions. Cette amélioration découle principalement de l'écart favorable de la variation nette des actifs et passifs d'exploitation, tant pour Quebecor World que pour Quebecor Média, compensé en partie par la baisse du bénéfice d'exploitation de Quebecor World.

Pour les six premiers mois de 2005, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies ont atteint 310,3 millions de dollars, contre 201,5 millions pour la période correspondante de 2004, soit une augmentation de 108,8 millions qui s'explique par un investissement moindre dans les actifs et passifs d'exploitation de Quebecor World, compensé par l'impact de la baisse du bénéfice d'exploitation de cette filiale.

À la fin du deuxième trimestre 2005, le fonds de roulement était positif de 104,8 millions de dollars, alors qu'il était négatif de 38,4 millions à la fin du même trimestre de 2004, soit un écart favorable de 143,2 millions. Cet écart est principalement attribuable à la hausse des espèces et des quasi-espèces et à la baisse de la tranche à court terme de la dette à long terme, par suite du refinancement réalisé en novembre 2004 dans Vidéotron.

Financement

Au cours du premier semestre 2005, la dette consolidée de Quebecor a augmenté de 61,1 millions de dollars, exclusion faite du montant additionnel à payer à The Carlyle Group, des débentures échangeables et des débentures convertibles.

Pendant le premier semestre 2005, la dette consolidée de Quebecor Média (exclusion faite du montant additionnel à payer) a augmenté de 78,1 millions de dollars. Cette augmentation découle principalement de l'impact de l'évolution du taux de change sur la valeur de la dette libellée en devises étrangères dans Vidéotron, Corporation Sun Media et Quebecor Média, et de l'effet de l'amortissement des escomptes. Mentionnons toutefois que la hausse de la dette liée à l'évolution du taux de change a été contrebalancée par une réduction équivalente de la valeur des accords de crédit croisés comptabilisée dans les autres éléments de passif. La hausse de la dette a aussi été partiellement compensée par un remboursement statutaire de 1,7 million de dollars effectué par Corporation Sun Media au premier semestre 2005.

En raison de l'augmentation de la juste valeur négative de certains accords de crédit croisés au cours du premier trimestre 2005, la Compagnie a dû procéder à des paiements devancés totalisant 21,2 millions de dollars. Ces déboursés ont été financés à même les liquidités de la Compagnie et sont comptabilisés en diminution des autres éléments de passif relatifs aux accords de crédit croisés.

La dette consolidée de Quebecor World a diminué de 22,9 millions de dollars durant les six premiers mois de 2005, exclusion faite des débentures convertibles. Au cours du premier semestre, la filiale a procédé à des remboursements de dettes au montant net de 5,9 millions de dollars US et a diminué sa facilité bancaire renouvelable de 38,3 millions US. Ces remboursements ont été financés à même les flux de trésorerie libres liés à l'exploitation et ont été compensés en partie par l'impact défavorable de la conversion de la dette de cette filiale en dollars canadiens.

Au cours du deuxième trimestre 2005, Quebecor Média a lancé des offres de rachat portant sur 125,0 millions de dollars US en capital de ses billets de premier rang portant intérêt à 11 1/8 % et échéant le 15 juillet 2011 et de ses billets à escompte de premier rang portant intérêt à 13 3/4 %, venant également à échéance le 15 juillet 2011. En vertu des offres, un total de 128,2 millions de dollars US en capital de ses billets de premier rang et de 12,1 millions US en capital à échéance de ses billets à escompte a été validement déposé. Quebecor Média a accepté à des fins de rachat la totalité des billets déposés dont le dépôt n'a pas été révoqué. L'opération de rachat a été

finalisée le 19 juillet 2005. La filiale a déboursé une contrepartie en espèces de 215,3 millions de dollars pour le rachat des billets, comprenant la prime au rachat et les déboursés pour le règlement des accords de crédit croisés. En conséquence, la filiale inscrira une perte sur règlement de dette estimée à 60,5 millions de dollars au troisième trimestre 2005, y compris l'excédent des déboursés sur les valeurs aux livres des billets et des accords de crédit croisés, et la radiation des frais financiers reportés. Ces transactions ont été financées à l'aide des liquidités et des crédits bancaires disponibles au sein de Quebecor Média et de ses filiales.

Le 15 juillet 2005, Vidéotron a procédé au rachat des billets de premier rang portant intérêt à 9,125 % et échéant en 2007 de sa filiale CF Cable TV Inc. pour une contrepartie en espèces de 99,3 millions de dollars. À la suite de cette transaction, Vidéotron inscrira au troisième trimestre 2005 une perte sur règlement de dette estimée à 0,7 million de dollars. Cette transaction a été financée à l'aide des liquidités et de l'emprunt à terme rotatif de Vidéotron.

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

Investissement

Au deuxième trimestre 2005, les acquisitions d'immobilisations et les acquisitions d'entreprises, y compris les rachats de participations minoritaires, ont totalisé 199,7 millions de dollars, contre 101,5 millions pour la période correspondante de 2004, soit une augmentation de 98,2 millions.

Les acquisitions d'immobilisations se sont établies à 140,5 millions de dollars au deuxième trimestre 2005, en hausse de 53,3 millions par rapport au trimestre correspondant de 2004. Cette augmentation est principalement attribuable aux investissements réalisés par Quebecor World dans l'acquisition et la relocalisation de nouveaux équipements visant principalement à accroître sa capacité de production et à améliorer son efficacité, ainsi que par Vidéotron qui a investi dans son réseau.

Les acquisitions d'entreprises (y compris les rachats des participations minoritaires) sont passées de 14,3 millions de dollars au deuxième trimestre 2004 à 59,2 millions au même trimestre de 2005. Au deuxième trimestre 2005, dans le cadre de son programme de rachat d'actions pour annulation, Quebecor World a déboursé une somme totale de 55,7 millions de dollars. Pour sa part, Groupe TVA a procédé au rachat d'intérêts minoritaires pour une somme de 0,2 million de dollars (8,7 millions en 2004).

Pour le premier semestre 2005, les acquisitions d'immobilisations et les acquisitions d'entreprises, y compris les rachats de participations minoritaires, ont totalisé 330,1 millions de

dollars, contre 199,7 millions en 2004, soit une augmentation de 130,4 millions expliquée par les raisons invoquées pour le deuxième trimestre.

Situation financière

Au 30 juin 2005, la Compagnie et ses filiales disposaient d'espèces, de quasi-espèces et de placements temporaires au montant total de 303,2 millions de dollars (y compris les montants en fiducie), qui étaient composés principalement de placements à court terme.

Au 30 juin 2005, la dette consolidée totalisait 4,97 milliards de dollars, exclusion faite du montant additionnel à payer à The Carlyle Group, des débentures échangeables et des débentures convertibles. De ce montant de dette, 2,19 milliards de dollars étaient attribuables à la dette à long terme de Quebecor World et 2,61 milliards à celle de Quebecor Média. La dette à long terme de Quebecor Média comprenait les dettes de 904,8 millions de dollars de Vidéotron, de 492,5 millions de Corporation Sun Media, de 30,1 millions de Groupe TVA ainsi que les billets de premier rang de 1,18 milliard de Quebecor Média.

Le solde de 167,8 millions de dollars constitue la dette de Quebecor et comprend les avances sous le crédit rotatif consenti à la Compagnie d'un montant autorisé de 200,0 millions.

Au 30 juin 2005, les montants de titrisation des comptes clients de Quebecor World s'élevaient à 616,6 millions de dollars US, contre 785,5 millions US au 31 décembre 2004.

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

La Compagnie et ses filiales sont assujetties au maintien de certains ratios financiers en vertu de ces ententes de financement. Les indicateurs clés de ces ententes comprennent, entre autres, le ratio de couverture du service de la dette, le ratio d'endettement (dette à long terme sur le bénéfice d'exploitation) et le ratio dette:équité. Au 30 juin 2005, la Compagnie respectait tous ses ratios financiers.

INFORMATIONS ADDITIONNELLES

Obligations contractuelles

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

relatifs aux contrats de location-exploitation et les engagements relatifs aux acquisitions d'immobilisations ou autres.

La Compagnie loue des locaux et du matériel en vertu de contrats de location-exploitation. Au 30 juin 2005, les paiements minimums exigibles en vertu des contrats à long terme pour les cinq prochaines années et par la suite s'élevaient à 582,6 millions de dollars.

Au cours de la période de six mois terminée le 30 juin 2005, la Compagnie et ses filiales se sont engagés dans de nouveaux contrats à long terme pour l'achat d'équipements pour lesquels les paiements totaux futurs s'élèvent à 144,1 millions de dollars.

Le secteur Télédiffusion s'est engagé à injecter 63,4 millions de dollars dans l'industrie télévisuelle canadienne ainsi que dans l'industrie canadienne des télécommunications afin de promouvoir le contenu télévisuel et le développement des communications. Au 30 juin 2005, le solde des montants à injecter au cours des trois à sept prochaines années s'élevait à 29,5 millions de dollars.

Instruments financiers

La juste valeur des instruments dérivés est estimée au taux en vigueur sur le marché à la fin de la période et reflète le montant que la Compagnie aurait reçu ou payé si les instruments avaient été résiliés à ces dates (voir les tableaux 7 et 8).

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

	Au 30 juin 2005		
	Valeur notionnelle	Valeur comptable actif (passif)	Juste valeur actif (passif)
Instruments financiers dérivés			
Conventions d'échange de taux d'intérêt	95.0 \$	(2.5) \$	(2.5) \$
Contrats à terme de devises	71.7 \$US	(7.3)	(6.8)
Accords de crédit croisés	2,064.6 \$US	(154.9)	(477.2)

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

	Au 30 juin 2005		
	Valeur notionnelle	Valeur comptable actif (passif)	Juste valeur actif (passif)
Instruments financiers dérivés			
Conventions d'échange de taux d'intérêt	233.0 \$	- \$	(6.6) \$
Contrats à terme de devises	553.0	7.5	25.0
Accords de crédit croisés	100.0	5.2	5.2
Contrats d'échange de marchandises	-	0.2	1.7

Au deuxième trimestre 2005, le total des gains enregistrés sur les instruments financiers dérivés de Quebecor Média était de 24,4 millions de dollars (44,3 millions en 2004), ce qui a plus que contrebalancé les pertes de 23,1 millions enregistrées sur les instruments couverts (53,1 millions en 2004), pour un gain net de 1,3 million (perte nette de 8,8 millions en 2004), correspondant principalement à la fluctuation de la juste valeur d'un accord de crédit croisé devenu inefficace dans Corporation Sun Media, partiellement compensée par un gain constaté sur une convention d'échange de taux d'intérêt dans Vidéotron.

Pour la période des six premiers mois de 2005, le total des gains enregistrés sur les instruments financiers dérivés de Quebecor Média était de 42,2 millions de dollars (62,4 millions en 2004), ce qui a été plus que contrebalancé par les pertes de 43,7 millions enregistrées sur les instruments couverts (72,4 millions en 2004), pour une perte nette de 1,5 million (10,0 millions en 2004) correspondant principalement à la fluctuation de la juste valeur d'un accord de crédit croisé devenu inefficace dans Corporation Sun Media, partiellement compensée par un gain constaté sur une convention d'échange de taux d'intérêt dans Vidéotron.

Certains accords de crédit croisés de Quebecor Média sont sujets à un seuil quant à la valeur négative de leur juste valeur, au-delà duquel Quebecor Média peut être appelée à effectuer des paiements devancés afin de rétablir sa position de crédit. Le devancement de ces déboursés est compensé par une réduction équivalente des paiements futurs de Quebecor Média en vertu des ententes. La portion de ces réductions de paiements relative aux remboursements d'intérêts est constatée au titre de réduction des frais financiers. Les paiements devancés sont présentés au bilan en diminution du passif lié aux instruments financiers dérivés. En raison de l'augmentation de la juste valeur négative de certains accords de crédit croisés au cours du premier trimestre de l'année, la Compagnie a dû procéder à des paiements devancés totalisant 21,2 millions de dollars.

Quebecor World a conclu des contrats de change à terme et des contrats d'échange de devises pour couvrir le risque lié à ses actifs libellés en devises étrangères. Au deuxième trimestre 2005, le total du rajustement inscrit dans les gains et pertes de change relativement à ces contrats représentait un gain de 41,5 millions de dollars US (gain de 9,6 millions US en 2004). Ces gains sont toutefois contrebalancés par une perte équivalente de change sur les actifs couverts.

Quebecor World a conclu des contrats de change à terme pour couvrir ses ventes libellées en devises ainsi que les comptes clients et les achats connexes de matières premières et d'équipement. Les gains et pertes de change ainsi que les primes et escomptes reportés sont constatés à titre de rajustement aux revenus ainsi qu'aux gains et pertes de change correspondants lorsque l'opération est comptabilisée. Pour le premier semestre 2005, le montant total inscrit à ces comptes pour ces contrats représente respectivement un revenu de 10,5 millions de dollars US et un gain de 0,4 million US (revenu de 6,9 millions US et perte de 0,6 million US en 2004).

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

Enfin, Quebecor World a conclu des contrats d'échange de gaz naturel pour gérer le risque lié à cette marchandise. Au 30 juin 2005, les contrats en cours couvraient une quantité notionnelle de 223 000 gigajoules au Canada et de 1 938 000 MMBTU aux États-Unis. Ces contrats viennent à échéance entre juillet et décembre 2005. Le total du rajustement au coût du gaz au deuxième trimestre 2005 représentait un gain de 0,3 million de dollars US (1,8 million US en 2004).

Le montant total reporté à titre de passif à l'égard d'instruments dérivés résiliés au 30 juin 2005 pour Quebecor World s'élevait à 7,8 millions de dollars US (12,6 millions US en 2004) et le montant total constaté aux résultats s'élevait à 1,1 million US (2,1 millions US en 2004).

Capital-actions

Conformément aux exigences des autorités canadiennes régissant les normes de présentation de l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation, le tableau 9 présente les données sur son capital-actions au 30 juin 2005.

Tableau 9 : capital-actions

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

	Au 30 juin 2005	
	Émises et en circulation	Valeur comptable
Actions catégorie A (comportant droit de vote multiple)	22,0	9,8 \$
Actions subalternes catégorie B (comportant droit de vote)	42,4	338,1 \$
	Octroyées	
Options d'achat d'actions	1,9	

Le 11 mai 2005, la Compagnie a déposé un programme de rachat d'actions pour annulation dans le cours normal des activités pour un maximum de 1 111 952 actions catégorie A représentant approximativement 5 % des actions catégorie A émises et en circulation et pour un maximum de 4 228 399 actions catégorie B représentant approximativement 10 % des actions catégorie B détenues dans le public. Les rachats sont effectués au cours du marché, sur le marché libre, pendant une période de 12 mois commençant le 12 mai 2005. Au cours de la période de trois mois terminée le 30 juin 2005, la Compagnie a racheté 169 800 actions catégorie B pour une contrepartie en espèces de 5,0 millions de dollars. L'excédent du prix payé sur la valeur comptable des actions catégorie B rachetées d'un montant de 3,7 millions de dollars a été imputé aux bénéfices non répartis.

Transactions entre apparentés

Au cours du deuxième trimestre 2005, la Compagnie a effectué des achats et a encouru des dépenses de loyer avec des compagnies affiliées pour un montant de 2,1 millions de dollars (3,9 millions en 2004) compris dans le coût des ventes et frais de vente et d'administration. Ces transactions ont été conclues et comptabilisées à la valeur d'échange. Pour le premier trimestre 2005, le montant des achats et dépenses de loyer avec des compagnies affiliées a totalisé 5,7 millions de dollars (9,7 millions en 2004), compris dans le coût des ventes et frais de vente et d'administration.

Renseignements supplémentaires

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

Énoncés prospectifs

La présente analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation contient des énoncés de nature prospective qui comportent des risques et des incertitudes connus et inconnus, lesquels peuvent faire en sorte que les résultats réels futurs de la Compagnie diffèrent sensiblement de ceux prévus. Ces risques comprennent, notamment, l'évolution de la demande pour les produits de la Compagnie, les variations des coûts des matières premières et du matériel ainsi que de leur disponibilité, les variations saisonnières des commandes des clients, les pressions exercées sur les prix par les concurrents et les changements d'ordre général dans la conjoncture économique.

Montréal (Québec)

Août 2005

SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES

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

	30 juin	2005			2004			2003
		31 mars	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars	31 décembre	30 septembre
EXPLOITATION								
Revenus	2,509.2 \$	2,505.0 \$	2,901.0 \$	2,631.2 \$	2,599.1 \$	2,491.6 \$	2,811.4 \$	2,622.8 \$
Bénéfice avant amortissement, frais financiers, provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, gains (pertes) sur vente d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'autres éléments d'actif, gain (perte) sur variation de la juste valeur de débetures échangeables, (perte) gain sur refinancement de dettes et sur rachat d'actions privilégiées d'une filiale et radiation de l'écart d'acquisition	396.2	357.7	504.5	421.9	445.8	360.2	406.8	405.5
Contribution au bénéfice net ou à la perte nette:								
Activités d'exploitation poursuivies	27.4	16.7	52.5	33.6	22.6	6.0	7.5	15.0
Gain (perte) sur débetures échangeables	45.3	(27.1)	24.3	12.1	-	-	-	-
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(13.0)	(13.0)	(16.4)	(5.5)	(15.5)	(2.0)	63.0	2.0
Activités abandonnées	(3.5)	(0.2)	(1.0)	0.8	(0.5)	1.2	(3.0)	(0.3)
Bénéfice net (perte nette)	56.2	(23.6)	59.4	41.0	6.6	5.2	67.5	16.7
DONNÉES PAR ACTION DE BASE								
Contribution au bénéfice net ou à la perte nette:								
Activités d'exploitation poursuivies	0.42 \$	0.26 \$	0.81 \$	0.52 \$	0.35 \$	0.09 \$	0.12 \$	0.23 \$
Gain (perte) sur débetures échangeables	0.70	(0.42)	0.38	0.19	-	-	-	-
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0.20)	(0.20)	(0.25)	(0.09)	(0.24)	(0.03)	0.97	0.03
Activités abandonnées	(0.05)	(0.01)	(0.01)	0.01	(0.01)	0.02	(0.05)	-
Bénéfice net (perte nette)	0.87	(0.37)	0.93	0.63	0.10	0.08	1.04	0.26
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en millions)	64.6	64.7	64.6	64.6	64.6	64.6	64.6	64.6
DONNÉES PAR ACTION DILUÉE								
Contribution au bénéfice net ou à la perte nette:								
Activités d'exploitation poursuivies	0.42 \$	0.26 \$	0.80 \$	0.52 \$	0.35 \$	0.09 \$	0.12 \$	0.23 \$
Gain (perte) sur débetures échangeables	0.70	(0.42)	0.38	0.19	-	-	-	-
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0.20)	(0.20)	(0.25)	(0.09)	(0.24)	(0.03)	0.97	0.03
Activités abandonnées	(0.05)	(0.01)	(0.01)	0.01	(0.01)	0.02	(0.05)	-
Bénéfice net (perte nette)	0.87	(0.37)	0.92	0.63	0.10	0.08	1.04	0.26
Nombre moyen pondéré d'actions diluées en circulation (en millions)	64.7	64.8	64.7	64.7	64.7	64.7	64.7	64.6