

QUEBECOR INC. – PREMIER TRIMESTRE 2004
ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE
ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION

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 conglomérats de médias du Canada qui exerce ses activités dans les secteurs suivants : Câblodistribution, Journaux, Télédiffusion, Loisir et divertissement, Télécommunications d'affaires, Intégration Web – Technologie et Internet – Portails.

Quebecor possède des positions de contrôle directes et indirectes dans cinq sociétés ouvertes. Au 31 mars 2004, la part que Quebecor contrôlait directement ou indirectement dans les droits de vote de Quebecor World Inc., Nurun inc. (« Nurun »), Groupe TVA inc. (« Groupe TVA »), Netgraphe inc. (« Netgraphe ») et Solutions Mindready inc. (« Solutions Mindready ») s'établissait respectivement à 84,52 %, 58,76 %, 99,91 %, 97,75 % et 80,95 %.

Survol du premier trimestre 2004

Le marché des médias imprimés en Amérique du Nord et en Europe a continué d'être frappé par la faiblesse de la demande et des surcapacités de production qui ont entraîné une concurrence accrue et une érosion des prix. Dans ce contexte difficile, Quebecor World a réussi, au premier trimestre 2004, à améliorer ses résultats financiers, affichant un bénéfice d'exploitation et des marges bénéficiaires en hausse par rapport à 2003. En effet, le bénéfice d'exploitation de cette filiale a atteint 181,1 millions de dollars US, en hausse de 25,3 millions US (16,2 %). Ces résultats démontrent l'impact positif de la stratégie que la direction de la filiale a adoptée afin de remédier à la situation. Cette stratégie vise à maintenir et à accroître les volumes d'affaires et à tout mettre en œuvre pour contrôler les coûts. Des mesures de restructuration et de réduction de coûts ont donc été adoptées en 2003 et au premier trimestre 2004. Les nouvelles mesures de restructuration de 2004 ont entraîné l'abolition de 368 postes additionnels.

Au premier trimestre 2004, le secteur Câblodistribution a enregistré une forte progression de ses revenus (+13,7 millions de dollars ou 7,0 %) et de son bénéfice d'exploitation (+7,6 millions ou 11,7 %) en regard du trimestre correspondant de 2003. Ces résultats ont été obtenus grâce à la bonne performance du service de télédistribution numérique *illico^{MC}* et du service d'accès Internet. En effet, la télédistribution numérique *illico^{MC}* a connu une croissance significative au cours des trois premiers mois de 2004 alors que 33 000 nouveaux clients ont adhéré à ce service,

soit une progression de 13,8 % comparativement à la fin de 2003. Il s'agit de la plus forte croissance en nombre absolu pour un trimestre depuis l'introduction de ce service en mars 1999. En comparaison, au cours des trois premiers mois de l'exercice 2003, *illico*^{MC} avait attiré 11 000 nouveaux clients, soit une augmentation de 6,4 %. Par ailleurs, le nombre de clients au service Internet par câble s'est accru de 27 000 au cours du premier trimestre 2004 pour atteindre 433 000.

L'augmentation de 7,6 millions de dollars du bénéfice d'exploitation du secteur Câblodistribution au premier trimestre a été réalisée malgré une hausse de 6,8 millions des pertes sur les ventes d'équipements aux clients. Ces pertes sont maintenant soustraites aux fins du calcul du bénéfice d'exploitation, ce qui a affecté les résultats de 2004 et les résultats comparables de 2003. Ce changement de convention comptable est décrit ci-après dans la section « Changement de pratiques comptables ».

Pour sa part, le secteur Loisir et divertissement a augmenté ses revenus de 14,5 % et son bénéfice d'exploitation de 40,0 % au premier trimestre 2004. Ce secteur bénéficie notamment du dynamisme soutenu des activités de distribution de Groupe Archambault inc. (« Groupe Archambault »). Notons que Groupe Archambault a procédé au lancement officiel de son volet de téléchargement de musique en ligne *archambaultzik.ca* en janvier 2004. Ce volet offre à ce jour 180 000 pièces musicales de tous genres, qui peuvent être téléchargées et qui sont payables à la pièce, à partir de 0,99 \$ chaque titre.

Groupe TVA a affiché une baisse de son bénéfice d'exploitation de 2,1 millions de dollars (14,5 %), principalement en raison de la hausse de ses coûts de programmation, alors que ses revenus ont enregistré une hausse de 1,6 million pour atteindre 85,9 millions. Le premier trimestre 2004 a coïncidé avec le lancement de la nouvelle saison de *Star Académie* sur les ondes du Réseau TVA. Pour les 10 galas diffusés le dimanche soir, l'émission a obtenu des cotes d'écoute moyennes de 2 719 000 téléspectateurs, en hausse de 12,9 % par rapport aux scores de 2003.

Au premier trimestre 2004, Corporation Sun Media a connu une baisse de son bénéfice d'exploitation en comparaison du premier trimestre 2003, principalement en raison des pertes d'exploitation supérieures de 3,6 millions de dollars subies par les deux quotidiens gratuits, *24 heures Montréal Métropolitain*^{MC} à Montréal et *24 Hours*^{MC}, lancé à Toronto en 2003.

Enfin, le bénéfice d'exploitation de Netgraphe a triplé pour se chiffrer à 1,2 million de dollars, contre 0,4 million au premier trimestre 2003.

CHANGEMENT DE PRATIQUES COMPTABLES

Au cours du quatrième trimestre 2003, la Compagnie a modifié sa méthode de comptabilisation des ventes d'équipements aux abonnés et des coûts de rebranchement. Jusqu'à la fin du troisième trimestre 2003, les coûts des subventions accordées aux abonnés pour les équipements vendus et les coûts de rebranchement des abonnés étaient capitalisés puis amortis sur une période de trois ou quatre ans selon la méthode de l'amortissement linéaire. La Compagnie a changé ses pratiques comptables de façon à ce que les coûts liés aux subventions accordées aux abonnés et les coûts de rebranchement des abonnés soient passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

Ainsi, pour le premier trimestre 2003, ce changement a eu pour effet d'augmenter les revenus de 3,8 millions de dollars et de réduire le bénéfice d'exploitation ainsi que le bénéfice net de 8,8 millions et 2,7 millions respectivement. La note 2 a) des états financiers consolidés de la Compagnie décrit plus amplement les changements apportés.

ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS

Le 19 avril 2004, Nurun a conclu une convention de blocage en vertu de laquelle elle s'est engagée à déposer ses actions de Solutions Mindready aux termes d'une offre publique d'achat. Cette transaction s'inscrit dans la stratégie globale de Nurun visant à se concentrer sur ses activités principales dans le domaine des affaires électroniques.

Le 28 avril 2004, Nurun a annoncé l'acquisition de l'agence spécialisée en communication et marketing interactifs Ant Farm Interactive située à Atlanta, aux États-Unis. Ant Farm Interactive offre des services en recherche et stratégie marketing, gestion de marque et publicité interactive, et en gestion des relations-clients en ligne. L'acquisition est assortie d'une contrepartie en espèces payable de 5,4 millions de dollars pouvant être ajustée à la suite de la réalisation de certains niveaux de performance et comprend aussi l'émission d'actions ordinaires de Nurun.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

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, les provisions pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, les radiations de l'écart d'acquisition, les gains ou pertes sur vente d'entreprises, d'actions d'une filiale et d'un placement de portefeuille, le gain net sur refinancement de dettes et sur rachat d'actions privilégiées d'une filiale, 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. Depuis le troisième trimestre 2003, la charge d'amortissement des vidéocassettes de la filiale

Le SuperClub Vidéotron ltée (« Le SuperClub Vidéotron »), qui était auparavant inscrite dans les charges d'amortissement, a été reclassée dans le coût des ventes. De plus, à compter du premier trimestre 2004, la charge d'amortissement des incitatifs à la clientèle reportés et les frais liés à la titrisation des comptes clients sont maintenant déduits aux fins du calcul du bénéfice d'exploitation. Les données présentées pour les périodes antérieures de 2003 et de 2002 ont été reclassées afin de refléter ces changements à la définition du bénéfice d'exploitation.

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.

Au cours du troisième trimestre de 2003, les opérations de Le SuperClub Vidéotron, qui étaient auparavant regroupées dans le secteur Loisir et divertissement, ont été transférées dans le secteur Câblodistribution. Afin de refléter ces changements, la Compagnie a réagencé ses résultats pour les périodes précédentes.

À la suite des ventes d'entreprises réalisées par les secteurs Journaux et Intégration Web – Technologie au cours de 2003, et conformément aux recommandations du chapitre 3475 du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés* (« Manuel de l'ICCA »), *Sortie d'actifs à long terme et abandon d'activités*, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie de ces secteurs pour les périodes antérieures de 2003 ont été réagencés. Ce réagencement fait en sorte de présenter aux états des résultats et des flux de trésorerie, sous un poste distinct lié aux activités abandonnées, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie des entreprises vendues.

COMPARAISON DES PREMIERS TRIMESTRES 2004 ET 2003

Au premier trimestre 2004, les revenus de la Compagnie ont totalisé 2,60 milliards de dollars, comparativement à 2,86 milliards au même trimestre de 2003, soit une baisse de 9,1 %. Cette diminution du chiffre d'affaires est entièrement attribuable à l'impact défavorable de la conversion en dollars canadiens des revenus de la filiale Quebecor World.

Les revenus de Quebecor World ont affiché une hausse de 13,4 millions de dollars US au premier trimestre 2004, incluant l'impact favorable dû à la conversion en dollars US des autres devises. En excluant ce facteur favorable, les revenus du secteur Imprimerie ont diminué de 4 % au premier trimestre 2004, reflétant ainsi les pressions à la baisse exercées sur les prix.

Les revenus de Quebecor Média ont augmenté de 18,5 millions de dollars, surtout dans les filiales Câblodistribution (+13,7 millions), Loisir et divertissement (+6,0 millions) et Journaux (+4,2 millions). Ces hausses ont compensé la baisse de 5,0 millions des revenus du secteur Télécommunications d'affaires.

Au premier trimestre 2004, le bénéfice d'exploitation de la Compagnie est demeuré stable à 369,0 millions de dollars.

Le bénéfice d'exploitation de Quebecor World a augmenté de 25,3 millions de dollars US (16,2 %), reflétant le succès des programmes de restructuration, de réduction d'effectifs et de contrôle des coûts. Exprimé en dollars canadiens, le bénéfice d'exploitation de Quebecor World a augmenté de 2,8 millions de dollars au premier trimestre 2004 pour s'établir à 238,5 millions.

Le bénéfice d'exploitation de Quebecor Média a marqué une diminution de 2,1 millions de dollars, qui provient surtout de la réduction de 5,0 millions du bénéfice d'exploitation du secteur Journaux, découlant principalement de la perte d'exploitation des publications gratuites *24 heures Montréal Métropolitain*^{MC} à Montréal et *24 Hours*^{MC} à Toronto. En outre, des baisses ont été enregistrées par les secteurs Télécommunications d'affaires (-2,6 millions) et Télédiffusion (-2,1 millions). Ces écarts défavorables pour Quebecor Média ont été partiellement compensés par l'augmentation de 7,6 millions de dollars (11,7 %) du bénéfice d'exploitation du secteur Câblodistribution.

Quebecor a réalisé un bénéfice net de 5,2 millions de dollars au premier trimestre 2004, contre 11,0 millions au même trimestre de 2003. Cette diminution s'explique surtout par l'inscription, au premier trimestre 2004, d'une charge d'impôt supérieure, d'une perte sur règlement de dettes alors qu'un gain net avait été enregistré en 2003, ainsi que d'une provision pour restructuration également supérieure. Ces facteurs ont été contrebalancés partiellement par des écarts favorables au chapitre de la charge d'amortissement et des frais financiers.

Les charges d'amortissement ont diminué de 15,5 millions de dollars, passant de 178,7 à 163,2 millions de dollars entre les premiers trimestres de 2003 et de 2004 en raison principalement de l'impact favorable de la conversion des devises sur la charge d'amortissement dans Quebecor World.

Les frais financiers ont diminué de 14,9 millions de dollars au premier trimestre pour totaliser 131,2 millions en 2004, contre 146,1 millions en 2003. Cette réduction provient de la baisse du niveau de l'endettement de la Compagnie, à la suite du remboursement d'un prêt à terme de 429,0 millions de dollars effectué en avril 2003, et du rachat en décembre 2003 des actions privilégiées qui étaient détenues par The Carlyle Group dans Vidéotron Télécom ltée (« Vidéotron Télécom »). Elle s'explique également par des taux d'intérêt inférieurs au sein de la filiale Quebecor World et par l'impact favorable du refinancement de la dette à long terme de cette filiale complété au quatrième trimestre 2003. Notons cependant qu'un gain de change de 6,3 millions de dollars avait été déduit des frais financiers de 2003.

Au premier trimestre 2004, la Compagnie a inscrit une provision pour restructuration de 5,7 millions de dollars, dont 5,6 millions dans le secteur Imprimerie dans le cadre des nouvelles mesures de restructuration, contre une charge totale de 0,5 million au même trimestre de 2003.

Enfin, au premier trimestre 2004, la Compagnie a enregistré une perte sur règlement de dettes au montant de 2,6 millions de dollars en 2004, contre un gain de 7,5 millions en 2003. La perte de 2004 découle du remboursement de billets de premier rang de Quebecor World alors que le gain de 2003 avait été réalisé à la suite du refinancement de Corporation Sun Media.

La charge des impôts sur le revenu a présenté un écart défavorable de 17,8 millions de dollars au premier trimestre 2004, qui est surtout attribuable à une charge d'impôts supérieure dans la filiale Quebecor World. Cette augmentation au sein de cette filiale s'explique par des bénéfices nets supérieurs dans des pays où des taux d'imposition plus élevés sont en vigueur, par l'impact du refinancement de la dette ainsi que par un taux d'imposition plus élevé aux États-Unis.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

Imprimerie

Quebecor World Inc. évolue dans l'industrie des médias imprimés qui connaît des conditions économiques difficiles depuis trois ans. Ces conditions, marquées par la faiblesse de la demande et par des surcapacités de production, ont entraîné une concurrence accrue et une érosion des prix. 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. L'indicateur a montré des signes de raffermissement dans la première moitié de 2003 avant de décliner au cours de la seconde moitié de 2003 et jusqu'à la fin du premier trimestre 2004. Historiquement, le marché de la publicité est plus lent à bénéficier des effets positifs de la reprise économique.

Dans cet environnement difficile, la stratégie de Quebecor World a consisté à maintenir et à accroître ses volumes d'affaires, et à adopter sans compromis des initiatives de contrôle de coûts, ce qui a entraîné une compression générale des effectifs, la fermeture d'installations moins performantes et la mise hors service d'actifs à rendement peu élevé.

Ainsi, bien que les marchés des médias imprimés en Amérique du Nord et en Europe aient continué d'être affectés par des conditions économiques ardues et par des pressions à la baisse sur les prix, Quebecor World est tout de même parvenue à augmenter son bénéfice d'exploitation et ses marges bénéficiaires au premier trimestre 2004. Ces résultats démontrent l'impact positif des mesures de restructuration et de contrôle des coûts, entreprises en 2003, et qui se sont poursuivies au premier trimestre 2004 avec l'abolition de 368 postes additionnels. Malgré les résultats positifs enregistrés au premier trimestre 2004, la filiale a continué à rechercher des moyens et des initiatives pour réduire davantage ses coûts et améliorer son efficience.

Les revenus de Quebecor World se sont élevés à 1,55 milliard de dollars US au premier trimestre 2004, contre 1,54 milliard US pour le même trimestre de 2003. Cette augmentation s'explique essentiellement par l'effet favorable des fluctuations des devises autres que le dollar US. En excluant ce facteur, les revenus ont enregistré une baisse de 4 %, et ce, malgré l'accroissement des volumes d'affaires, reflétant ainsi les pressions exercées sur les prix.

Le bénéfice d'exploitation de Quebecor World a atteint 181,1 millions de dollars US au premier trimestre 2004, en hausse de 25,3 millions US (16,2 %). Au premier trimestre 2004, le coût des marchandises vendues est demeuré stable malgré une hausse des volumes. Les marges bénéficiaires brutes ont atteint 19,3 % en 2004, contre 18,9 % au premier trimestre 2003.

La baisse des frais de vente, frais généraux et d'administration a contribué de façon importante à l'amélioration du bénéfice d'exploitation de la filiale. Ces frais ont diminué de 16,8 millions de dollars US pour s'établir à 118,8 millions US. En excluant l'effet des fluctuations des devises, les frais de vente, frais généraux et d'administration ont été réduits de 22,8 millions de dollars US

(16,8 %) au premier trimestre 2004. Cette amélioration est attribuable à la compression des effectifs et à d'autres mesures de réduction de coûts.

Quebecor World a inscrit au premier trimestre 2004 une provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales au montant de 4,3 millions de dollars US à des fins de réduction d'effectifs en Amérique du Nord, en Europe et en Amérique latine.

Exprimés en dollars canadiens, les revenus de Quebecor World se sont établis à 2,05 milliards de dollars au premier trimestre 2004, en baisse de 284,3 millions. Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 238,5 millions de dollars, en hausse de 2,8 millions par rapport au premier trimestre 2003. L'impact défavorable du taux de change a amplifié la baisse des revenus et réduit l'augmentation du bénéfice d'exploitation.

En Amérique du Nord, tous les groupes d'affaires ont subi des baisses de revenus, à l'exception des encarts publicitaires (+4,5 %) et des services prémédias et logistiques (+10,9 %). En effet, des baisses de revenus ont été enregistrées dans les groupes des magazines (-5,8 %), des catalogues (-4,1 %), des livres et annuaires (-8,5 %), des produits commerciaux et du publipostage (-12,1 %). Les augmentations de volumes d'affaires dans le groupe des magazines et dans celui des annuaires n'ont pu compenser les pressions à la baisse exercées sur les prix.

En Europe, les revenus ont augmenté de 19,7 % pour atteindre 315,4 millions de dollars US, surtout en raison de l'effet favorable des fluctuations des devises et de l'augmentation des volumes, et ce, malgré l'impact négatif des réductions de prix. Les opérations françaises de Quebecor World ont marqué une amélioration par rapport au premier trimestre 2003, reflétant l'effet favorable des mesures de restructuration.

En Amérique latine, les revenus ont augmenté au premier trimestre 2004, essentiellement en raison de l'impact positif des fluctuations des devises. De façon générale, les prix et les volumes sont demeurés relativement stables en 2004 par rapport à 2003.

Au premier trimestre 2004, Quebecor World a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation négatifs de 89,5 millions de dollars US, comparativement à des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation négatifs de 250,1 millions US au premier trimestre 2003 (*voir le tableau 1*). Des investissements inférieurs dans les actifs et passifs d'exploitation, jumelés à l'impact favorable de la hausse du bénéfice d'exploitation et de la baisse des acquisitions d'immobilisations, expliquent en bonne partie cette amélioration dans l'écart des flux de trésorerie utilisés. Les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant la variation nette des actifs et passifs d'exploitation ont augmenté de 21,7 millions de dollars US au premier trimestre 2004 en regard de l'année précédente.

Tableau 1 : secteur Imprimerie
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation
(en millions de dollars US)

	Premier trimestre	
	2004	2003
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit	140,1 \$	118,4 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(186,9)	(290,5)
Flux de trésorerie générés (utilisés) par les activités d'exploitation poursuivies	(46,8)	(172,1)
Dividendes sur les actions privilégiées	(11,7)	(4,6)
Acquisition d'immobilisations	(32,0)	(74,1)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actifs	1,0	0,7
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	(89,5) \$	(250,1) \$

Câblodistribution

Au premier trimestre 2004, le secteur Câblodistribution a enregistré des revenus de 208,7 millions de dollars, contre 195,0 millions au trimestre correspondant de 2003, soit une croissance de 13,7 millions (7,0 %). Les services d'accès Internet ont poursuivi leur croissance significative alors que leurs revenus se sont établis à 52,6 millions de dollars, en hausse de 12,0 millions (29,6 %) par rapport au premier trimestre 2003. Dans le domaine de la télédistribution, la performance du service numérique *illico^{MC}* a plus que compensé les baisses de revenus des services de télédistribution analogique. Au total, les services de télédistribution ont généré des revenus de 141,8 millions de dollars, en hausse de 2,1 millions. Les revenus provenant de la vente d'équipements ont pour leur part fléchi de 1,3 million de dollars en raison des promotions attrayantes offertes aux nouveaux clients.

Pour sa part, Le SuperClub Vidéotron a accru ses revenus de 6,1 % pour totaliser 10,9 millions de dollars, en raison de la performance des boutiques de jeux, de la hausse des revenus de ventes au détail et de location, ainsi que de l'effet bénéfique de l'augmentation des redevances et des droits annuels.

Au sein de Vidéotron ltée (« Vidéotron »), le nombre de clients au service Internet par câble s'est accru de 27 000 au cours du premier trimestre 2004 pour atteindre 433 000. Entre les premiers trimestres de 2003 et de 2004, ce service a recruté 99 000 clients, soit une progression de 29,6 %. Cette augmentation, combinée à une majoration des tarifs, explique pour l'essentiel l'augmentation des revenus provenant de ce service.

Par ailleurs, la progression des revenus des services de télédistribution numérique *illico^{MC}* s'explique surtout par une augmentation de la clientèle, par une majoration des tarifs, par la vente de forfaits plus lucratifs et par l'introduction de la Vidéo sur demande, cependant compensée en partie par une diminution d'autres revenus. À la fin du mois de mars 2004, *illico^{MC}* desservait 273 000 clients, comparativement à 182 000 un an plus tôt, soit une progression notable de 50,0 % (91 000 clients). La croissance s'est accentuée au cours des trois premiers mois de 2004 alors que 33 000 nouveaux clients ont adhéré à *illico^{MC}*, soit une progression de 13,8 % par rapport à décembre 2003. Il s'agit de la plus forte croissance en nombre absolu pour un trimestre depuis l'introduction de ce service en mars 1999. En comparaison, au cours des trois premiers mois de l'exercice 2003, *illico^{MC}* avait attiré 11 000 nouveaux clients, pour une augmentation de 6,4 %. Le taux de pénétration du service de télévision numérique *illico^{MC}* était de 19,0 % à la fin du premier trimestre 2004, en regard de 12,7 % un an auparavant.

Au cours des trois premiers mois de 2004, l'augmentation de 33 000 clients à *illico^{MC}* a plus que compensé la baisse de 29 000 clients au service de télédistribution analogique. Ce gain net de 4 000 clients au premier trimestre contraste avec la perte nette de 7 000 clients subie au cours de la période correspondante de 2003. De plus, depuis le 1^{er} juillet 2003, Vidéotron a enregistré un gain net de 26 000 clients en télédistribution.

Le revenu mensuel net moyen par client de Vidéotron a augmenté de 7,8 % pour s'établir à 45,13 \$ au 31 mars 2004, contre 41,87 \$ un an plus tôt. Cette hausse du revenu mensuel s'est fait sentir aussi bien pour les services de télédistribution que pour ceux de l'accès Internet.

Le secteur Câblodistribution a enregistré un bénéfice d'exploitation de 72,7 millions de dollars au premier trimestre 2004, en hausse de 7,6 millions (11,7 %) par rapport au premier trimestre 2003. La hausse de la rentabilité est surtout attribuable à la croissance de la clientèle et à l'amélioration des marges bénéficiaires autant pour les services de télédistribution que pour les services d'accès Internet.

L'augmentation du bénéfice d'exploitation du secteur Câblodistribution au premier trimestre a été réalisée malgré une hausse de 6,8 millions de dollars des pertes sur les ventes d'équipements aux clients à la suite de promotions. Ces pertes sont maintenant soustraites aux fins du calcul du bénéfice d'exploitation, ce qui a affecté les résultats de 2004 et les résultats comparables de 2003. Ce changement de convention comptable est décrit précédemment dans la section « Changement de pratiques comptables ».

Le bénéfice d'exploitation de Le SuperClub Vidéotron a progressé de 14,2 % au premier trimestre 2004. Cette hausse s'explique, d'une part, par la rentabilité accrue des activités de location et des ventes en magasin et, d'autre part, par l'augmentation des revenus de redevances et de droits annuels.

Pour l'ensemble de ses activités, le secteur Câblodistribution a dégagé une marge bénéficiaire en hausse, qui s'est située à 34,8 % au premier trimestre 2004, contre 33,4 % un an plus tôt.

Au premier trimestre 2004, Vidéotron a innové avec le lancement de son Enregistreur Numérique Personnel Haute Définition (ENP HD). Vidéotron est devenue le premier câblodistributeur d'envergure au Québec à offrir ce produit à sa clientèle. Par ailleurs, Vidéotron a augmenté au cours du mois d'avril le débit en amont et en aval de ses services d'accès Internet haute vitesse et d'Internet haute vitesse *Extrême*^{MC}.

Le secteur Câblodistribution a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation négatifs de 5,0 millions de dollars lors des trois premiers mois de l'exercice 2004, comparativement à un montant négatif de 31,5 millions pour la même période de 2003 (voir le tableau 2). La croissance des acquisitions d'immobilisations due aux programmes en cours de réalisation pour la modernisation et l'expansion du réseau ainsi que pour l'ajout de capacité sur le réseau a été plus que contrebalancée par les investissements inférieurs dans les actifs et passifs d'exploitation et par la contribution additionnelle provenant du bénéfice d'exploitation. En effet, les flux de trésorerie avant la variation nette des actifs et passifs d'exploitation ont été de 67,8 millions de dollars pour le premier trimestre de 2004, contre 47,9 millions pour la période correspondante de 2003.

Tableau 2 : secteur Câblodistribution
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation
(en millions de dollars)

	Premier trimestre	
	2004	2003
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit	67,8 \$	47,9 \$
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(41,3)	(62,7)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	26,5	(14,8)
Acquisition d'immobilisations	(32,0)	(17,1)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actifs	0,5	0,4
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	(5,0) \$	(31,5) \$

Journaux

Les revenus du secteur Journaux ont totalisé 200,2 millions de dollars au premier trimestre 2004, comparativement à 196,0 millions à la période correspondante de 2003, soit une augmentation de 4,2 millions (2,1 %). Les revenus publicitaires et de tirage se sont accrus respectivement de 2,3 % et 0,7 %. Ces hausses sont principalement attribuables à l'ajout des revenus de Annex Publishing & Printing Inc. acquise au cours du dernier trimestre de 2003. Les revenus des quotidiens urbains ont augmenté de 0,6 % tandis que ceux des journaux régionaux se sont accrus de 8,8 %.

Le bénéfice d'exploitation du secteur Journaux a atteint 39,7 millions de dollars pendant les trois premiers mois de l'exercice 2004, par rapport à 44,7 millions lors de la même période de l'exercice précédent, soit une diminution de 5,0 millions (11,2 %). Cette baisse découle surtout de la hausse de 3,6 millions de dollars des pertes d'exploitation réalisées par les deux quotidiens gratuits, *24 heures Montréal Métropolitain*^{MC} à Montréal et *24 Hours*^{MC} à Toronto. De plus, la hausse des frais d'exploitation et du prix du papier journal a eu un effet sur la réduction du bénéfice d'exploitation du secteur.

La nouvelle stratégie de commercialisation mise de l'avant au cours du dernier trimestre 2003 pour le quotidien gratuit *24 heures Montréal Métropolitain*^{MC} et le lancement du nouveau quotidien gratuit *24 Hours*^{MC} produisent des résultats alors que le tirage moyen de ces deux quotidiens s'élève maintenant à 120 000 et 225 000, respectivement. Les revenus associés à ces publications devraient donc progresser au cours des prochains trimestres.

À la fin du mois de mars 2004, les données rendues publiques par l'organisme indépendant Newspaper Audience Databank (NADbank) ont confirmé l'avantage concurrentiel dont jouit *Le Journal de Montréal* dans son marché. En effet, *Le Journal de Montréal* a enregistré en 2003 une hausse de 10,7 % de son lectorat pour son édition du samedi, qui rejoint 752 000 lecteurs dans la seule région du grand Montréal. En 2003, *Le Journal de Montréal* est le seul quotidien de sa région à avoir augmenté son lectorat le samedi, ainsi que du lundi au vendredi.

Au premier trimestre 2004, Corporation Sun Media a généré des flux de trésorerie libres liés à l'exploitation de 8,6 millions de dollars, par rapport à 25,5 millions pour la même période de 2003 (voir le tableau 3). Cet écart s'explique surtout par la diminution du bénéfice d'exploitation, les acquisitions d'immobilisations supérieures et la variation défavorable des actifs et passifs d'exploitation.

Tableau 3 : secteur Journaux
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation
(en millions de dollars)

	Premier trimestre	
	2004	2003
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies avant ce qui suit :		
Variation nette des actifs et passifs d'exploitation	(24,6)	(19,6)
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation poursuivies	12,1	26,8
Acquisitions d'immobilisations	(3,7)	(1,3)
Produit de l'aliénation d'éléments d'actifs	0,2	-
Flux de trésorerie libres liés à l'exploitation	8,6 \$	25,5 \$

Télédiffusion

Les revenus du secteur Télédiffusion se sont élevés à 85,9 millions de dollars au premier trimestre 2004, en hausse de 1,6 million (1,9 %). Les revenus de diffusion ont augmenté de 7,9 % grâce notamment à l'augmentation des revenus publicitaires et à la comptabilisation de la totalité des revenus de TVAchats inc. (auparavant détenue à 50 %). Les activités d'édition ont affiché une légère diminution de leurs revenus de 0,2 million de dollars malgré la baisse des ventes en kiosque de 0,6 million qui a été compensée entièrement par l'augmentation des ventes publicitaires. Enfin, la distribution a affiché des revenus en baisse de 2,9 millions de dollars au premier trimestre 2004. Cet écart défavorable s'explique par les revenus importants réalisés au premier trimestre 2003 par le film *Le pianiste* et par l'exploitation de l'ancien catalogue de TVA International.

Le bénéfice d'exploitation du secteur Télédiffusion a atteint 12,4 millions de dollars, comparativement à 14,5 millions au premier trimestre 2003, soit une baisse de 2,1 millions. Le bénéfice d'exploitation des activités de diffusion a diminué de 1,2 million de dollars en raison essentiellement de la hausse des coûts de programmation. Les activités d'édition ont généré un bénéfice d'exploitation inférieur de 0,7 million de dollars au premier trimestre 2004. Cette diminution a été occasionnée par une hausse des dépenses de vente, de marketing et de publicité, partiellement compensée toutefois par une réduction des frais d'impression.

La saison 2004 de la populaire émission de variétés *Star Académie* a permis à Groupe TVA de maintenir ses excellentes parts de marché de l'écoute télévisuelle. Selon les résultats compilés par la firme BBM Audimétrie, les 10 galas du dimanche soir de *Star Académie* ont attiré en moyenne 2 719 000 téléspectateurs, contre 2 409 000 pour l'édition 2003, soit une hausse moyenne de l'écoute de 12,9 %.

Loisir et divertissement

Les revenus du secteur Loisir et divertissement ont totalisé 47,5 millions de dollars au premier trimestre 2004, contre 41,5 millions pour la même période de 2003, soit une hausse de 6,0 millions (14,5 %). Les revenus de Groupe Archambault ont enregistré une progression de 17,7 %, grâce notamment à l'augmentation de 59,8 % des revenus provenant des activités de distribution et à la hausse de 5,1 % du chiffre d'affaires des magasins de vente au détail. L'entreprise a bénéficié de l'envergure et de la qualité de son catalogue dans ses activités de distribution. En ce qui a trait aux ventes au détail, la progression des revenus des magasins Archambault a plus que contrebalancé l'impact défavorable sur les revenus de la fermeture de deux magasins Camelot-Info à la fin de 2003 et au début de 2004. Les revenus du secteur Livres, quant à eux, ont fléchi de 2,0 % au cours du trimestre.

Le bénéfice d'exploitation du secteur Loisir et divertissement s'est établi à 2,1 millions de dollars au premier trimestre 2004, en hausse de 40,0 % par rapport à la période correspondante de 2003. Cette augmentation provient entièrement de la croissance du bénéfice d'exploitation des activités de distribution de Groupe Archambault, qui a plus que compensé l'augmentation des frais de vente, de publicité et de promotion, encourus notamment dans le cadre de la campagne anti-piratage pilotée par l'entreprise.

Le phénomène *Star Académie* a continué à générer d'excellents résultats de ventes. Les CD des académiciens de l'édition 2004 et celui de Marie-Élaine Thibert, finaliste de l'édition 2003, ont connu des lancements des plus prometteurs. Dans la semaine du 14 avril 2004, selon la firme indépendante Nielsen SoundScan, ces deux CD occupaient respectivement les première et deuxième places des disques les plus vendus au Canada.

Télécommunications d'affaires

Les revenus de Vidéotron Télécom ont régressé de 5,0 millions de dollars au premier trimestre 2004 pour s'établir à 16,8 millions. Cette baisse s'explique par la réduction des revenus liés à Internet, celle-ci résultant entre autres de la renégociation de l'entente de services avec Vidéotron. Elle est aussi attribuable à la baisse des revenus de point à point au Québec provoquée par une offre accrue sur le marché et à la vente de la filiale Mensys Business Solution Center Ltd. en décembre 2003.

Le bénéfice d'exploitation a atteint 3,2 millions de dollars au premier trimestre 2004, contre 5,8 millions un an plus tôt. Cette chute est imputable à la baisse des revenus, à la réduction des

marges brutes causée par la sévérité des conditions sur le marché et par la réduction de la capitalisation des dépenses à l'égard du réseau. Ces facteurs ont toutefois été partiellement contrebalancés par une réduction des salaires et des avantages sociaux, attribuable à la baisse des effectifs et à la baisse des autres coûts d'exploitation. Le bénéfice d'exploitation affiche néanmoins une progression comparativement au quatrième trimestre 2003 alors qu'il s'élevait à 2,8 millions de dollars.

Intégration Web – Technologie

Les revenus du secteur Intégration Web – Technologie se sont chiffrés à 16,2 millions de dollars au premier trimestre 2004, contre 17,1 millions pour la même période de 2003. Cette diminution s'explique principalement par la baisse des revenus de la filiale Solutions Mindready causée par la réduction du volume d'affaires des systèmes de test. Les revenus du secteur des affaires électroniques de Nurun ont continué à être affectés par la faiblesse de la demande dans les domaines des technologies de l'information, en particulier dans les marchés de Toronto et de New York. Les bureaux de Montréal, de Québec et de Milan ont toutefois connu des hausses de revenus.

Le secteur Intégration Web – Technologie a enregistré une perte d'exploitation de 0,5 million de dollars, par rapport à une perte d'exploitation de 0,1 million au premier trimestre 2003. Solutions Mindready a subi une perte d'exploitation de 1,0 million au premier trimestre 2004, contre une perte d'exploitation de 0,4 million pour la période correspondante de 2003. Cet écart défavorable a été causé principalement par la diminution des marges des opérations américaines et européennes de la filiale. Par ailleurs, le secteur des affaires électroniques de Nurun a dégagé un bénéfice d'exploitation de 0,5 million de dollars au premier trimestre 2004, par rapport à 0,3 million en 2003. La hausse du bénéfice d'exploitation des bureaux de Nurun à Montréal et à Milan explique l'écart. Malgré un environnement qui demeure restrictif, le secteur des affaires électroniques de Nurun est parvenu à enregistrer un bénéfice d'exploitation lors des huit derniers trimestres.

Le 19 avril 2004, Nurun a conclu une convention de blocage en vertu de laquelle elle s'est engagée à déposer ses actions de Solutions Mindready aux termes d'une offre publique d'achat. Cette transaction s'inscrit dans la stratégie globale de Nurun visant à se concentrer sur ses activités principales dans le domaine des affaires électroniques.

Internet – Portails

Les revenus de Netgraphe inc. ont totalisé 8,1 millions de dollars au premier trimestre 2004, contre 7,0 millions en 2003, soit une hausse de 1,1 million (15,7 %). Les revenus des portails généralistes ont augmenté de 19,9 % au premier trimestre 2004, grâce notamment à la performance du portail francophone *canoe.qc.ca*. Les portails spécialisés ont pour leur part marqué une hausse de revenus de 20,7 %, dont 43,4 % pour *autonet.ca*, 23,8 % pour *reseaucontact.com* et 17,1 % pour *jobboom.com*.

Le bénéfice d'exploitation a triplé pour se chiffrer à 1,2 million de dollars, par rapport à 0,4 million au premier trimestre 2003. Cet écart favorable provient principalement de la hausse des revenus et du contrôle des coûts tant pour les portails généralistes que pour les portails spécialisés.

Netgraphe a réalisé un bénéfice net de 0,8 million de dollars au premier trimestre 2004, comparativement à une perte de 0,1 million à la même période de 2003. La tendance à la rentabilité se confirme de plus en plus, Netgraphe ayant généré un bénéfice net pour chacun des quatre derniers trimestres.

FRAIS FINANCIERS

Les frais financiers ont été réduits de 14,9 millions de dollars entre les premiers trimestres de 2003 et de 2004, passant de 146,1 à 131,2 millions. Cette diminution est attribuable à la baisse du niveau de l'endettement de Quebecor Média provenant du remboursement du prêt à terme de 429,0 millions de dollars qui venait à échéance en avril 2003, ainsi qu'au rachat, en décembre 2003, des actions privilégiées qui étaient détenues par The Carlyle Group dans Vidéotron Télécom. Elle s'explique également par des taux d'intérêt inférieurs au sein de Quebecor World et par l'impact du refinancement de la dette à long terme de cette filiale réalisé au quatrième trimestre 2003. De plus, la conversion en dollars canadiens des frais financiers de Quebecor World a eu pour effet d'amplifier la baisse des frais financiers de cette filiale.

Notons qu'une charge de 2,5 millions de dollars correspondant à l'augmentation de la valeur du montant additionnel à payer par suite du rachat des actions privilégiées qui étaient détenues par The Carlyle Group dans Vidéotron Télécom a été enregistrée au premier trimestre de 2004. Pour le même trimestre de l'année précédente, les intérêts sur ces actions privilégiées avaient totalisé 7,4 millions de dollars.

Mentionnons aussi qu'un gain de change de 6,3 millions de dollars avait été enregistré en diminution des frais financiers au cours du premier trimestre de 2003.

LIQUIDITÉS ET RESSOURCES FINANCIÈRES

Exploitation

Au premier trimestre 2004, les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 86,4 millions de dollars, comparativement à des flux de trésorerie utilisés de 332,5 millions au même trimestre de 2003, soit un écart favorable de 246,1 millions. À la fin du premier trimestre 2004, le fonds de roulement était positif de 62,3 millions de dollars, alors qu'il était positif de 151,3 millions au même trimestre de 2003. Ces écarts reflètent principalement la baisse des investissements dans le fonds de roulement de Quebecor World et de Quebecor Média, ainsi que l'effet positif de la conversion des devises dans Quebecor World.

Financement

Au cours du premier trimestre 2004, la dette à long terme consolidée et la dette bancaire consolidée de Quebecor ont augmenté de 176,3 millions de dollars.

Quebecor Média a procédé à des remboursements de dettes totalisant 26,8 millions de dollars, comprenant les paiements statutaires chez Vidéotron et Corporation Sun Media de 12,5 et 0,9 millions de dollars respectivement, et la diminution de 13,4 millions de l'utilisation des facilités bancaires chez Groupe TVA. Pour Quebecor Média, ces remboursements ont été plus que contrebalancés par l'effet de l'amortissement des escomptes sur les dettes et par l'impact négatif de l'évolution du taux de change sur la valeur de la dette libellée en devises étrangères.

La dette bancaire et la dette à long terme de Quebecor World ont augmenté de 110,9 millions de dollars US au cours du trimestre, ce qui a permis de financer les utilisations de flux de trésorerie par les activités d'exploitation et d'investissement et le paiement de dividendes. Exprimée en dollars US, la hausse de la dette à long terme de cette filiale est accentuée lorsque convertie en dollars canadiens étant donné l'effet défavorable du taux de change depuis le début de l'année 2004.

En février 2004, Quebecor World a racheté la totalité du reste des billets de premier rang, 7,75 %, rachetables depuis le 15 février 2004 et n'ayant pas déjà fait l'objet d'un rachat en novembre 2003, pour une contrepartie en espèces totalisant 32,5 millions de dollars US.

Investissement

Les acquisitions d'immobilisation sont passées de 137,8 à 84,6 millions de dollars, soit une baisse de 53,2 millions reflétant principalement la baisse de 69,9 millions chez Quebecor World, compensée en partie par une augmentation de 15,0 millions dans le secteur Câblodistribution.

Situation financière

Au 31 mars 2004, la Compagnie et ses filiales disposaient d'espèces, de quasi-espèces et de placements temporaires au montant total de 256,2 millions de dollars (incluant les montants en fiducie), qui étaient composées principalement de placements à court terme.

Au 31 mars 2004, la dette consolidée, y compris la portion à court terme de la dette à long terme, mais excluant le montant additionnel à payer à The Carlyle Group, les débentures échangeables et les débentures convertibles, totalisait 5,55 milliards de dollars. De ce montant de dette à long terme, 2,64 milliards de dollars étaient attribuables à Quebecor World et 2,76 milliards à Quebecor Média. Ce montant comprend les dettes de 555,7 millions de dollars de Corporation Sun Media, de 880,1 millions de Vidéotron, de 10,9 millions de Groupe TVA, ainsi que les billets de premier rang de 1,22 milliard et les crédits bancaires de 97,0 millions de Quebecor Média.

Le solde de 149,9 millions de dollars constitue la dette de Quebecor et comprend les avances sous le crédit rotatif consenties à la Compagnie pour un montant autorisé de 200,0 millions de dollars.

Les montants de titrisation des comptes clients de la filiale Quebecor World s'élevaient à 637,1 millions de dollars US au 31 mars 2004 contre 766,6 millions de dollars US au 31 décembre 2003.

La Compagnie est d'avis que les activités d'exploitation et les sources de financement disponibles devraient être suffisantes pour combler les besoins de fonds en matière d'investissement en capital, de paiement d'intérêts et de remboursement de dettes statutaires.

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Au 31 mars 2004, Quebecor World s'est engagée pour des dépenses en immobilisations se chiffrant à 13,0 millions de dollars US, comprenant une somme de 9,0 millions US pour l'acquisition de presses à Augusta et à Franklin. Des dépenses en immobilisations non engagées encore mais considérées comme nécessaires pour maintenir la capacité, la croissance prévue et les activités de cette filiale s'élevaient à environ 60,0 millions de dollars US à la fin du premier trimestre 2004. Quebecor World prévoit financer ces dépenses au moyen des flux de trésorerie provenant de l'exploitation et de prélèvements sur sa facilité bancaire renouvelable.

Le 19 avril 2004, Nurun a conclu une convention de blocage en vertu de laquelle elle s'est engagée à déposer ses actions de Solutions Mindready aux termes d'une offre publique d'achat.

Le 28 avril 2004, Nurun a annoncé l'acquisition de Ant Farm Interactive pour une contrepartie en espèce de 5,4 millions de dollars. Le prix d'acquisition comprend aussi l'émission de 996 170 actions ordinaires de Nurun payables en 2007 et sera rajusté de contreparties pouvant atteindre un

maximum de 4,9 millions de dollars, conditionnelles à la réalisation d'un certain niveau de performance, et seront payables en 2005, en 2006 et en 2007.

ENGAGEMENTS HORS BILAN

Garanties

Dans le cours normal de ses activités, la Compagnie conclut de nombreuses ententes qui peuvent comporter des éléments pouvant obliger éventuellement la Compagnie à faire des paiements à l'autre partie du contrat ou de la convention, en raison de changements dans un sous-jacent lié à un actif, à un passif ou à un titre de capitaux propres de l'autre partie ou en raison de l'inexécution d'une obligation contractuelle de la part d'une tierce partie. Il peut s'agir aussi d'une garantie indirecte de la dette d'une tierce partie, même dans le cas où le paiement fait à l'autre partie ne dépend pas de changements dans un sous-jacent lié à un actif, à un passif ou à un titre de capitaux propres de celui-ci.

Les garanties importantes accordées par la Compagnie sont :

Contrats de location-exploitation

La Compagnie a garanti une partie des valeurs résiduelles de certains des actifs loués en vertu de contrats de location-exploitation, venant à échéance entre 2004 et 2010, pour le bénéfice du bailleur. Si la juste valeur des actifs, à la fin de la durée des contrats de location-exploitation respectifs dont ils font l'objet, est inférieure à leur valeur résiduelle garantie, la Compagnie devra alors compenser le bailleur, selon certaines conditions, pour une partie du manque à gagner. L'obligation maximale à l'égard de ces garanties se chiffre à 146,1 millions de dollars. Au 31 mars 2004, la Compagnie a inscrit un passif de 4,5 millions de dollars relativement à ces garanties.

Contrats de sous-location

La Compagnie a conclu des opérations de sous-location à l'égard de certains de ses actifs loués en vertu de contrats de location-exploitation venant à échéance entre 2004 et 2008. Advenant l'inexécution d'une obligation contractuelle de la part du sous-locataire, la Compagnie devra, sous réserve de certaines conditions, compenser le bailleur pour cette inexécution. L'obligation maximale à l'égard de ces garanties se chiffre à 6,6 millions de dollars. Au 31 mars 2004, la Compagnie n'a pas inscrit de passif relativement à ces garanties étant donné que l'inexécution d'une obligation contractuelle de la part du sous-preneur est peu probable. De plus, la Compagnie peut aussi exercer des recours contre le sous-locataire, jusqu'à concurrence du montant qui lui est dû, lui permettant de recouvrer toutes les sommes qui pourraient devoir être versées au bailleur.

Dispositions d'entreprises et d'actifs

Dans le cadre de la vente de la totalité ou d'une partie d'une entreprise ou d'un actif, en plus de toute indemnisation éventuelle pouvant découler de l'inexécution de clauses restrictives ou du non-respect d'une déclaration ou d'une garantie, la Compagnie peut convenir de donner une garantie contre toute réclamation pouvant résulter de ses activités passées. De façon générale, les modalités et le montant d'une telle indemnisation sont limités par la convention. En raison de la nature de ces conventions d'indemnisation, la Compagnie ne peut estimer le montant maximal du paiement éventuel qu'elle pourrait être tenue de payer aux bénéficiaires des garanties. La Compagnie n'a pas constaté de montant au bilan consolidé à l'égard de ces indemnisations.

Retenues fiscales

En vertu des modalités de certaines ententes de financement, la Compagnie s'est engagée à indemniser les prêteurs advenant que surviennent des changements sur le plan des lois sur les retenues fiscales imposées par les autorités fiscales, lesquels feraient en sorte que les paiements versés aux prêteurs seraient inférieurs aux paiements qui auraient été versés sans ces changements. Les montants d'une telle garantie ne sont pas limités et il n'est pas possible pour la Compagnie d'évaluer les sommes maximales à risque puisque ce risque dépend exclusivement de directives futures provenant des autorités fiscales. Néanmoins, si une telle situation se produit, la Compagnie a la possibilité, dans la majorité des cas, de racheter la dette faisant l'objet des changements en cause afin d'en limiter les impacts négatifs.

Sous-traitants et fournisseurs

Dans le cours normal de son exploitation, la Compagnie conclut des ententes avec des sous-traitants et des fournisseurs pour la fourniture de services. Dans certains cas, la Compagnie s'est engagée à dédommager ceux-ci advenant des poursuites contre eux. De plus, dans certains cas, la Compagnie s'est engagée à dédommager des tiers pour des dommages causés par les sous-traitants de la Compagnie. En raison de la nature de ces ententes, la Compagnie ne peut estimer le montant maximal du paiement éventuel qu'elle pourrait être tenue de verser. La Compagnie n'a pas constaté de montant au bilan consolidé à l'égard de ces ententes.

Titrisation

Quebecor World a conclu des contrats de titrisation visant à vendre, avec recours limité, sur une base renouvelable, une partie de ses comptes clients canadiens, américains, français et espagnols à des fiduciaires non apparentées. Les limites des programmes de titrisation pour le Canada, les États-Unis et l'Europe sont respectivement les suivantes : 135,0 millions de dollars, 510,0 millions de dollars US et 153,0 millions d'euros. Au 31 mars 2004, les montants en cours aux termes de chaque programme étaient respectivement de 96,0 millions de dollars, 413,0 millions de dollars US et 125,0 millions d'euros (116,0 millions de dollars, 378,0 millions de dollars US et 117,0 millions d'euros au 31 mars 2003).

Aux termes de ses programmes de titrisation, Quebecor World est assujettie à certaines exigences qui, si elles ne sont pas respectées, pourraient donner lieu à la résiliation d'un ou de plusieurs programmes. La filiale n'est au courant d'aucun événement pouvant entraîner la résiliation d'un programme. Cependant, si une telle résiliation devait se produire, Quebecor World estime qu'elle serait en mesure de respecter ses obligations financières à partir d'autres sources, telles que le recours à sa facilité bancaire renouvelable, à l'émission de titres d'emprunt et à l'émission d'actions.

INSTRUMENTS FINANCIERS

La Compagnie transige de nombreux instruments financiers, notamment des espèces et des quasi-espèces, des comptes clients, des placements temporaires, des placements à long terme, de la dette bancaire, des comptes fournisseurs, des charges à payer, de la dette à long terme, des billets convertibles et des débentures échangeables. La valeur comptable de ces instruments financiers, à l'exception des placements temporaires, des placements à long terme, de la dette à long terme, des billets convertibles et des débentures échangeables, se rapproche de leur juste valeur en raison de leur courte durée. La juste valeur de la dette à long terme et des billets convertibles est estimée en fonction des flux de trésorerie actualisés, selon le rendement d'instruments similaires, d'une même durée, à la fin de la période. La juste valeur des placements temporaires et des placements à long terme est établie selon la valeur au marché.

La concentration du risque de crédit à l'égard des comptes clients est limitée en raison de la diversité des activités de la Compagnie et de son importante clientèle.

Au 31 mars 2004, la Compagnie n'était exposée à aucun risque important et elle estime que la diversité de ses produits et la répartition géographique de sa clientèle contribuent à réduire son risque de crédit et ont un effet positif sur la demande dans certains marchés locaux ou pour certaines gammes de produits. Quebecor World conclut des contrats à long terme avec la plupart de ses principaux clients. Ces contrats comportent généralement des clauses de rajustement de prix en fonction du coût du papier, de l'encre et de la main-d'œuvre.

La Compagnie se sert de divers instruments financiers dérivés pour gérer le risque lié aux fluctuations des taux de change, des taux d'intérêt et du prix des marchandises. La Compagnie gère le risque lié au taux d'intérêt en maintenant un calendrier de remboursement équilibré pour sa dette ainsi qu'une combinaison d'obligations à taux fixes et à taux variables. La Compagnie ne détient pas ou n'utilise pas d'instruments financiers dérivés à des fins de spéculation et elle adhère à une politique de gestion du risque financier.

Quebecor World et Quebecor Média ont conclu des contrats d'échange de taux d'intérêts pour une valeur notionnelle de 233,0 millions de dollars US et de 315,0 millions de dollars respectivement au 31 mars 2004.

Quebecor Média a conclu des contrats de change pour couvrir la totalité de sa dette à long terme libellée en devises américaines, à l'exception des billets garantis prioritaires d'une filiale de Vidéotron. La valeur notionnelle totale de ces contrats s'élevait à 1,77 milliard de dollars au 31 mars 2004.

Certains accords de crédit croisés de la Compagnie sont sujets à un seuil quant à la valeur négative de leur juste valeur, au-delà duquel la Compagnie 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 engagements futurs de la Compagnie en vertu des ententes. La portion de ces paiements devancés relative aux paiements d'intérêts sera amortie et constatée au titre de réduction des frais financiers sur la durée de l'instrument couvert, alors que la portion de ces paiements devancés relative aux remboursements de l'instrument couvert est comptabilisée comme une réduction du capital à rembourser.

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 de matériel. Au 31 mars 2004, les contrats en cours avaient une valeur notionnelle de 244,0 millions de dollars US et viennent à expiration entre 2004 et 2006. Les gains et les pertes de change ainsi que les primes et les escomptes reportés sont constatés à titre de rajustement aux revenus ainsi qu'aux gains et pertes de change correspondants lorsque l'opération est comptabilisée. Pour le premier trimestre 2004, le montant total inscrit à ces comptes pour ces contrats représente respectivement un gain de 3,9 millions de dollars US et 0,1 million de dollars US (un gain de 0,6 million US et 0,4 million US, respectivement, pour le premier trimestre 2003). Pour le Canada et l'Europe, les revenus libellés en devises, en pourcentage du total de leurs revenus, représentaient respectivement 30 % et 10 % en 2003.

Quebecor World a conclu des contrats de change à terme pour couvrir l'un de ses investissements nets dans des filiales étrangères. Au 31 mars 2004, les contrats en cours avaient une valeur notionnelle de 284,4 millions de dollars US et viennent à expiration entre 2006 et 2007. Les gains et les pertes de change ainsi que les gains et les pertes réalisés et non réalisés, sont inscrits à titre d'écart de conversion. Le montant total inscrit à l'écart de conversion pour ces contrats était de 43,9 millions de dollars US pour le premier trimestre 2004.

Quebecor World a conclu des contrats de change à terme et d'échange croisés de taux d'intérêt et de devises pour couvrir le risque lié à ses actifs libellés en devises. Au 31 mars 2004, les contrats en cours avaient une valeur notionnelle respective de 167,0 millions de dollars US et de 159,6 millions de dollars US et viennent à expiration entre 2004 et 2006. Les gains et les pertes de change ainsi que les variations des cours au comptant sur les instruments sont comptabilisés aux résultats. La prime ou l'escompte sur les contrats à terme et la composante des intérêts des contrats d'échange croisés sont amortis à titre de rajustement des intérêts débiteurs sur la durée du contrat. Au premier trimestre 2004, le total du rajustement inscrit dans les gains et les pertes de change pour ces contrats représentait un gain de 18,7 millions de dollars US (une perte de 8,4 millions de dollars US pour le premier trimestre 2003). Ce gain a contrebalancé une perte équivalente sur l'élément faisant l'objet de la couverture.

Quebecor World a également conclu des contrats d'échange de gaz naturel pour gérer le risque lié à cette marchandise. Au 31 mars 2004, les contrats en cours couvraient une quantité notionnelle de 139 000 gigajoules au Canada et de 1 309 000 MMBTU aux États-Unis. Ces contrats viennent à expiration entre avril 2004 et décembre 2004. Le coût du gaz naturel est rajusté pour tenir compte des montants à payer ou à recevoir aux termes des contrats de couverture de marchandise. Le total du rajustement au coût du gaz pour le premier trimestre de 2004 représentait un gain de 0,4 million de dollars US (un gain de 0,1 million de dollars US pour le premier trimestre 2003).

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 dénoués à ces dates (*voir les tableaux 4 et 5*).

Tableau 4 : Quebecor World Inc.
Juste valeur marchande des instruments financiers
(en millions de dollars US)

	31 mars 2004	
	Valeur comptable	Juste valeur
Instrument financier dérivé (gain (perte)) :		
Conventions de fixation de taux d'intérêt	- \$	(0,2) \$
Contrats de change à terme	47,7	74,4
Accords de crédit croisés	(30,8)	(31,9)
Contrats d'échange de marchandise	-	1,1

**Tableau 5 : Quebecor Média inc.
Juste valeur marchande des instruments financiers
(en millions de dollars)**

	31 mars 2004	
	Valeur comptable	Juste valeur
Instrument financier dérivé (perte)		
Conventions de fixation de taux d'intérêt	- \$	(8,9) \$
Accords de crédit croisés	(171,3)	(348,5)

PRATIQUES COMPTABLES DÉTERMINANTES

Constatation des revenus

Le secteur Imprimerie procure une vaste gamme de produits et services d'impression ainsi que de services connexes à des clients selon leurs exigences particulières qui doivent habituellement être approuvées avant le début du processus d'impression. Les revenus sont constatés lorsque le processus de production est terminé ou que les services sont rendus, ou encore en fonction du degré d'achèvement du service et des activités de production, sur la base de la valeur facturable. Lorsque le degré d'avancement doit être mesuré, la méthode utilisée reflète toujours l'extrait réalisé. Par exemple, une méthode est fondée sur le nombre d'unités produites pour chacun des principaux procédés de production lorsqu'un certain profit est attribué à chacune de ces unités en fonction de l'étape de la production. D'autres méthodes peuvent être fondées sur les heures de travail inscrites ou sur les coûts engagés. Ces méthodes ne sont utilisées que lorsqu'elles reflètent vraiment les extraits réalisés. Le travail sous-jacent en cours est évalué en fonction du degré d'achèvement du travail, sur la base de la valeur facturable. En général, le laps de temps entre la constatation des revenus et la facturation est court.

Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition est soumis à un test de dépréciation sur une base annuelle ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que l'actif pourrait avoir subi une perte de valeur. Le test de dépréciation comprend deux étapes.

Lors de la première étape, la valeur comptable rattachée à une unité d'exploitation doit être comparée à sa juste valeur. Pour déterminer la juste valeur d'une unité d'exploitation, la Compagnie utilise une combinaison de méthodes d'évaluation comprenant la valeur actualisée

des flux de trésorerie futurs, les multiples du bénéfice d'exploitation ainsi que le cours de l'action.

La méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs requiert l'utilisation d'estimations telles que la valeur et le calendrier d'une série de flux de trésorerie futurs, l'estimation des variations anticipées dans les montants et les échelonnements de ces flux de trésorerie, la valeur de l'argent dans le temps représentée par le taux d'intérêt hors risque, ainsi que le prix rattaché à la prise en charge de l'incertitude inhérente à l'actif ou au passif.

La méthode des multiples du bénéfice d'exploitation nécessite la disponibilité d'informations sur la juste valeur d'entreprises ayant des caractéristiques économiques comparables et observables, et que les multiples pertinents de l'entreprise comparable soient connus.

La méthode du cours de l'action doit tenir compte du fait que le cours de l'action d'une entreprise peut ne pas être représentatif de la juste valeur de celle-ci dans son ensemble en raison de facteurs tels que les synergies, la prime de contrôle et les fluctuations temporaires dues aux marchés boursiers.

Pour ces raisons, l'évaluation de la juste valeur d'une unité d'exploitation requiert du jugement et se base exclusivement sur des estimations et des hypothèses.

Lorsque la valeur comptable d'une unité d'exploitation excède sa juste valeur, la deuxième étape du test de dépréciation de l'écart d'acquisition doit être réalisée. La juste valeur de tout écart d'acquisition rattachée à une unité d'exploitation doit être comparée à la valeur comptable de l'écart d'acquisition afin d'évaluer le montant de la perte de valeur, le cas échéant.

La juste valeur de l'écart d'acquisition est déterminée de la même manière que la valeur d'un écart d'acquisition dans le cadre d'un regroupement d'entreprises. La Compagnie répartit la juste valeur d'une unité d'exploitation entre tous les actifs et les passifs de cette unité, qu'ils soient considérés séparément ou non, comme si l'unité d'exploitation avait été acquise dans le cadre d'un regroupement d'entreprises et que la juste valeur de l'unité d'exploitation représentait son coût d'acquisition. L'excédent de la juste valeur de l'unité d'exploitation sur les valeurs attribuées à ces actifs et à ces passifs est la juste valeur de l'écart d'acquisition.

L'utilisation du jugement pour déterminer la juste valeur de l'unité d'exploitation et la répartition de cette valeur entre tous les actifs et les passifs de l'unité d'exploitation peut influencer la perte de valeur de l'écart d'acquisition qui doit être comptabilisée.

Dépréciation des immobilisations

La Compagnie effectue un test pour évaluer la recouvrabilité des immobilisations si des événements ou des changements indiquent une perte de valeur éventuelle. De tels événements ou changements comprennent notamment une diminution importante du prix d'une immobilisation

sur le marché, la mise hors service d'une immobilisation, l'inactivité d'une immobilisation après la fermeture d'une installation, les coûts qui excèdent considérablement le montant initialement prévu pour l'acquisition ou la construction d'une immobilisation, et les pertes d'exploitation ou de flux de trésorerie constamment associés à l'utilisation d'une immobilisation. Les immobilisations faisant l'objet d'un test comprennent les biens-fonds, le matériel et l'outillage et d'autres immobilisations. Une perte de valeur est inscrite lorsque la valeur comptable d'une immobilisation ne peut être recouvrée et qu'elle excède sa juste valeur. Une immobilisation, ou un groupe d'immobilisations, est considérée comme étant irrécouvrable lorsque sa valeur comptable excède les flux de trésorerie futurs estimatifs non actualisés directement rattachés à cette immobilisation. La Compagnie estime les flux de trésorerie en fonction de leur rendement historique et des hypothèses sur le contexte économique, les prix et les volumes futurs. Les prix en vigueur sur le marché sont utilisés pour calculer la juste valeur. Bien que la Compagnie soit d'avis que ses immobilisations n'ont subi aucune perte de valeur, si les hypothèses et les estimations devaient se révéler inadéquates, une perte de valeur pourrait devoir être constatée aux résultats futurs.

Régimes de retraite et avantages complémentaires à la retraite

La Compagnie offre à ses employés des régimes de retraite à prestations déterminées. La politique de la Compagnie est de maintenir ses cotisations à un niveau permettant de pourvoir aux prestations. Les différents régimes de retraite de la Compagnie ont fait l'objet d'évaluations actuarielles au cours des trois dernières années. L'actif des régimes est calculé à la juste valeur et se compose de titres de participation ainsi que de titres à revenu fixe de sociétés et de gouvernements.

Les obligations de la Compagnie en matière de retraite et d'avantages complémentaires à la retraite sont évaluées selon plusieurs hypothèses économiques et démographiques établies avec la collaboration des actuaires de la Compagnie. Parmi les hypothèses clés, on retrouve le taux d'actualisation, le rendement prévu sur l'actif du régime et le taux d'augmentation de la rémunération.

La Compagnie considère que les hypothèses utilisées sont raisonnables selon l'information présentement disponible. Cependant, des variations à ces hypothèses pourraient avoir une incidence importante sur les coûts et obligations des régimes de retraite et avantages complémentaires à la retraite au cours des prochains exercices.

Coûts des soins de santé

La Compagnie offre à ses employés nord-américains des prestations pour des soins de santé couvrant environ 75 % des coûts aux termes de ces régimes. Les coûts et les obligations découlant des soins de santé sont estimés avec l'aide d'actuaires. L'hypothèse de tendance est le facteur le plus important pour estimer les coûts futurs. La Compagnie a recours aux réclamations des 12 à 24 mois les plus récents pour estimer l'obligation du prochain exercice.

Provision pour créances douteuses

La Compagnie maintient une provision pour créances douteuses afin de couvrir les pertes prévues de la part de clients qui ne peuvent assumer leurs obligations. Cette provision fait l'objet d'une révision périodique et est fondée sur l'analyse de comptes impayés considérables spécifiques, l'âge des comptes clients, la solvabilité des clients et l'expérience historique du recouvrement.

Regroupement d'entreprises

Les acquisitions d'entreprises sont comptabilisées selon la méthode de l'acquisition. En vertu de cette méthode, le prix d'achat est attribué à tous les éléments d'actif acquis, et le passif pris en charge, en fonction de la juste valeur estimée de ces éléments à la date d'acquisition. L'excédent du coût d'acquisition sur le montant net des valeurs attribuées aux éléments d'actif acquis et le passif pris en charge doit être constaté à titre d'écart d'acquisition. L'utilisation du jugement qui est requis pour déterminer l'estimation de la juste valeur et de la durée de vie utile de l'actif acquis et l'estimation de la juste valeur des éléments de passif pris en charge peut affecter significativement le bénéfice net. Cela peut se produire étant donné, entre autres, l'impact de la durée de vie utile des différents actifs acquis, puisque des éléments d'actif pourraient avoir des durées de vie utile différentes de celles estimées. De plus, les impôts futurs calculés sur les écarts temporaires entre la valeur comptable et la valeur fiscale de la plupart des actifs acquis sont comptabilisés dans la répartition du prix d'achat, tandis qu'aucun impôt futur n'est comptabilisé sur l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale de l'écart d'acquisition. En conséquence, dans la mesure où une valeur plus considérable est allouée aux actifs ayant une vie utile plus longue que celle accordée aux éléments d'actif ayant une vie utile plus courte, une dépense d'amortissement moindre pourrait être enregistrée pour une période donnée.

L'évaluation de la juste valeur des éléments d'actif acquis et de passif pris en charge requiert du jugement et se base exclusivement sur des estimations et des hypothèses. La Compagnie utilise principalement la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs pour estimer la valeur des actifs incorporels acquis.

Les estimations et hypothèses utilisées dans la répartition du prix d'achat de Groupe Vidéotron ltée à la date d'acquisition peuvent affecter également le montant de la perte de valeur de l'écart d'acquisition comptabilisée après la date d'acquisition, tel que décrit plus haut sous la rubrique « Écart d'acquisition ».

Impôts futurs

La Compagnie doit évaluer la réalisation éventuelle des actifs d'impôts futurs résultant des écarts temporaires entre la valeur comptable au bilan et la valeur fiscale des éléments d'actif et de passif, et résultant également de la valeur fiscale des pertes inutilisées et reportées dans le futur.

Cette évaluation repose sur le jugement et dépend d'hypothèses et d'estimations concernant la réalisation et la nature des bénéfices imposables futurs. Le montant des actifs d'impôts futurs qui sera effectivement réalisé pourrait être sensiblement favorable à celui qui est inscrit aux états financiers, selon les résultats de l'exploitation future de la Compagnie.

Assurances

Dans le cours normal des affaires, la Compagnie est exposée à divers risques opérationnels dont les plus importants sont transférés à des tiers au moyen de contrats d'assurance. La Compagnie a une politique d'autoassurance lorsque les pertes prévisibles de l'autoassurance sont relativement peu élevées par rapport au coût d'achat d'une assurance auprès de tiers.

Les réclamations d'indemnisation des travailleurs aux États-Unis sont relativement peu élevées sur une base individuelle et Quebecor World s'autoassure pour la plupart de ces réclamations. Pour les réclamations d'indemnisation des travailleurs qui sont exceptionnellement importantes, Quebecor World maintient une couverture d'assurance auprès de tiers et prévoit un plafond sur le risque total de toutes les réclamations. À l'égard de l'autoassurance pour l'indemnisation des travailleurs, Quebecor World maintient des passifs pour toutes les réclamations non réglées ayant trait aux polices actuelles et passées et s'appuie sur son expérience en matière de réclamations, sur les conseils de ses actuaires et de ses administrateurs du régime pour déterminer le montant adéquat du passif pour toutes les réclamations non réglées. Le passif découlant de l'indemnisation des travailleurs est estimé en fonction des réserves pour les réclamations qui sont établies par un administrateur indépendant. Ces réserves sont augmentées pour refléter l'évolution estimative future des réclamations, selon des facteurs spécifiques à Quebecor World fournies par ses actuaires. Le passif découlant des réclamations pour l'indemnisation des travailleurs représente le coût total estimatif des réclamations sur une base totalement réglée. Cela peut prendre des années avant que certaines réclamations soient réglées. Chaque année, l'état des réclamations non réglées fait l'objet d'une révision et le passif qui y est rattaché est réévalué. L'écart est inscrit aux revenus ou aux charges. Bien que Quebecor World soit d'avis que les hypothèses utilisées sont adéquates, des changements importants apportés à l'une de ces hypothèses pourrait avoir une incidence considérable sur les coûts d'indemnisation des travailleurs.

Quebecor World maintient une couverture d'assurance pour ses risques liés à l'assurance des dommages. De plus, elle a choisi d'assumer une partie des pertes qu'elle pourrait subir sous la forme d'une franchise, de façon à réduire les coûts liés à la protection des actifs. Quebecor World gère la rétention du risque lié aux dommages de la propriété par le biais de sa compagnie d'assurance captive. Au 31 mars 2004, le passif éventuel de Quebecor World aux termes de son programme d'autoassurance était plafonné à 5,0 millions de dollars, sous réserve de franchises et d'autres facteurs spécifiques à chaque réclamation.

Quebecor Média et Quebecor maintiennent une couverture d'assurance pour leurs risques liés à l'assurance des dommages en transférant le risque à des tiers et en limitant les montants des franchises y afférents.

La Compagnie est d'avis qu'elle a mis en place une combinaison d'assurance obtenue auprès de tiers et d'autoassurance prévoyant une protection adéquate contre les pertes imprévues, tout en réduisant les coûts.

CHANGEMENT AUX CONVENTIONS COMPTABLES

La Compagnie effectue des modifications dans ses conventions comptables afin de se conformer aux nouvelles normes de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »). Les modifications de conventions comptables et les nouvelles conventions comptables sont décrites de façon plus détaillée à la note 2 afférente aux états financiers consolidés intermédiaires de la Compagnie.

Au cours du quatrième trimestre 2003, la Compagnie a modifié sa méthode de comptabilisation des ventes d'équipements aux abonnés et des coûts de rebranchement. Jusqu'à la fin du troisième trimestre 2003, les coûts des subventions accordées aux abonnés pour les équipements vendus étaient capitalisés puis amortis sur une période de trois ans selon la méthode de l'amortissement linéaire, tandis que les coûts de rebranchement des abonnés, y compris le matériel, la main-d'œuvre directe et certains frais généraux étaient capitalisés par imputation aux immobilisations puis amortis sur une période de trois ou quatre ans selon la méthode de l'amortissement linéaire.

La Compagnie a changé ses principes comptables de façon à ce que les coûts liés aux subventions accordées aux abonnés et les coûts de rebranchement des abonnés soient passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Ces changements ont été appliqués de façon rétroactive et ont eu les effets suivants pour la période terminée le 31 mars 2003 :

- Les produits d'exploitation se sont accrus 3,8 millions de dollars.
- Les coûts des ventes et frais de vente et d'administration ont augmenté de 12,6 millions de dollars.
- Le bénéfice d'exploitation a diminué de 8,8 millions de dollars.
- La charge d'amortissement a diminué de 4,6 millions de dollars.
- Le recouvrement d'impôts sur le revenu a augmenté de 1,5 million de dollars.
- La part des actionnaires sans contrôle dans le bénéfice net a diminué de 1,2 million de dollars.
- Le bénéfice net a diminué de 1,5 million de dollars.

Ces changements ont aussi eu pour effet de réduire les bénéfices non répartis de 12,0 millions de dollars au 1^{er} janvier 2003.

DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS EN COMPTABILITÉ AU CANADA

Entités à détenteurs de droits variables

En juin 2003, l'ICCA a publié la note d'orientation concernant la comptabilité (« NOC-15 »), *Consolidation des entités à détenteurs de droits variables*, afin d'aborder la question de la consolidation des entités à détenteurs de droits variables (« EDDV »). Les EDDV sont des entités qui n'ont pas suffisamment de capitaux et (ou) dont les investisseurs en instruments de capitaux propres n'ont pas une ou plusieurs des caractéristiques essentielles spécifiées pour une participation financière majoritaire. Cette note d'orientation fournit des indications précises pour déterminer si une entité est une EDDV et si elle doit être consolidée. Toute entreprise qui détient une participation contractuelle, une part ou toute autre participation financière dans une entité, qu'il s'agisse d'une entité à vocation spéciale ou autre, doit déterminer si cette participation l'expose à des pertes prévues ou à des gains résiduels prévus de l'entité dans laquelle elle détient cette participation. Si l'entité est une EDDV, l'entreprise subissant la majorité des pertes prévues ou enregistrant la majorité des rendements résiduels prévus doit consolider l'EDDV. Cette note d'orientation a été harmonisée avec les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») des États-Unis correspondants, et elle s'appliquera aux périodes comptables ouvertes à compter du 1^{er} novembre 2004. La Compagnie ne compte pas appliquer cette norme de façon anticipée.

Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur

En janvier 2004, le Comité sur les problèmes nouveaux a publié l'abrégé des délibérations n° 144 intitulé *Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur* (« CPN-144 »). Cet abrégé fournit des directives sur la façon dont un client ou un revendeur qui achète des produits à un fournisseur devrait comptabiliser la contrepartie en espèces reçue du fournisseur. Selon cet abrégé, toute contrepartie en espèces reçue d'un fournisseur devrait être considérée comme un ajustement des prix des produits ou des services du fournisseur, à moins que certaines conditions ne soient réunies, auquel cas elle pourrait alors être considérée comme un ajustement apporté à un coût engagé par le revendeur ou comme un paiement au titre de biens livrés ou de services procurés au fournisseur. La constatation à l'état des résultats diffère en fonction du consensus dégagé. L'abrégé traite également de la comptabilisation d'une contrepartie reçue par un revendeur d'un fournisseur à titre de remboursement pour avoir honoré les promotions offertes directement aux clients et pose la question à savoir si la contrepartie devrait être comptabilisée comme une réduction du coût des achats du revendeur auprès du fournisseur.

La Compagnie évalue actuellement l'incidence de cette application sur ses états financiers consolidés.

Déventures échangeables

Le Comité sur les problèmes nouveaux a dégagé un nouveau consensus relativement à l'utilisation de la comptabilité de couverture pour la comptabilisation des gains et des pertes résultant de la réévaluation de la valeur comptable de l'instrument de couverture. L'abrégé du CPN-56 a donc été modifié le 19 mars 2004 pour éliminer la possibilité d'appliquer la comptabilité de couverture lorsque le placement de l'émetteur dans les actions sous-jacentes est consolidé ou comptabilisé à la valeur de consolidation.

Ce nouveau consensus fera en sorte qu'il ne sera plus possible à compter du 1^{er} juillet 2004 d'utiliser la comptabilité de couverture pour la comptabilisation des déventures qui sont échangeables contre des actions de Quebecor World.

Conformément au CPN-56, tout changement dans la valeur marchande des déventures à taux flottant, Séries 2001, occasionné par une variation de la valeur de 12,5 millions d'actions sous-jacentes de Quebecor World sera comptabilisé directement à l'état des résultats plutôt que d'être enregistré dans les montants reportés au bilan. Comme il est requis par le CPN-56, la Compagnie prévoit appliquer cette modification à compter du 1^{er} juillet 2004. Les gains et pertes sur la valeur des déventures échangeables, qui avaient été reportés jusqu'au 1^{er} juillet 2004, continueront d'être reportés dans le futur. Ces gains et pertes seront constatés à l'état des résultats au cours de la période durant laquelle il ne sera plus probable que les actions sous-jacentes soient données en échange, ou au cours de la période durant laquelle les actions sous-jacentes soient effectivement données en échange.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Les énoncés de nature prospective contenus dans le présent document ont été dressés conformément aux règles refuges du *Private Securities Litigation Reform Act of 1995*. Les énoncés prospectifs comportent des risques et des incertitudes connus et inconnus et peuvent faire en sorte que les résultats réels futurs de la Compagnie diffèrent sensiblement de ceux qui sont 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)
Mai 2004

SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES

(en millions de dollars canadiens, sauf les données par actions)	2004	2003				2002		
Périodes de trois mois terminées les:	31 mars	31 décembre	30 septembre (redressé ¹)	30 juin (redressé ¹)	31 mars (redressé ¹)	31 décembre (redressé ¹)	30 septembre (redressé ¹)	30 juin (redressé ¹)
EXPLOITATION								
Revenus	2 599,0 \$	2 926,5 \$	2 739,2 \$	2 691,8 \$	2 864,7 \$	3 254,0 \$	3 062,6 \$	2 849,7 \$
Bénéfice d'exploitation avant amortissement, frais financiers, provision pour rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres charges spéciales, radiation de l'écart d'acquisition, (pertes) gains sur ventes d'entreprises, d'action d'une filiale et d'un placement de portefeuille, gain net sur refinancement de dettes et rachat d'actions privilégiées d'une filiale et impôts sur le bénéfice	369,0	411,5	412,6	336,1	369,4	545,5	502,4	465,4
Contribution au bénéfice net								
Activités d'exploitation poursuivies	7,2 \$	6,9	15,0	(1,2)	8,7	46,1	38,7	28,9
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(2,0)	61,9	1,8	(29,2)	2,2	(46,0)	(2,0)	(4,3)
Activités abandonnées	-	(1,4)	-	1,6	0,1	0,2	0,1	0,3
Bénéfice net (perte nette)	5,2	67,4	16,8	(28,8)	11,0	0,3	36,8	24,9
DONNÉES PAR ACTION DE BASE								
Contribution au bénéfice net								
Activités d'exploitation poursuivies	0,11 \$	0,11 \$	0,23 \$	(0,02) \$	0,13 \$	0,71 \$	0,61 \$	0,45 \$
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0,03) \$	0,96	0,03	(0,45)	0,04	(0,71)	(0,03)	(0,07)
Activités abandonnées	-	(0,03)	-	0,04	-	-	-	0,01
Bénéfice net (perte nette)	0,08	1,04	0,26	(0,43)	0,17	-	0,58	0,39
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en millions)	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6
DONNÉES PAR ACTION DILUÉE								
Contribution au bénéfice net								
Activités d'exploitation poursuivies	0,11 \$	0,11 \$	0,23 \$	(0,02) \$	0,13 \$	0,70 \$	0,58 \$	0,45 \$
Éléments inhabituels et radiation de l'écart d'acquisition	(0,03) \$	0,96	0,03	(0,45)	0,04	(0,71)	(0,03)	(0,07)
Activités abandonnées	-	(0,03)	-	0,04	-	-	-	0,01
Bénéfice net (perte nette)	0,08	1,04	0,26	(0,43)	0,17	(0,01)	0,55	0,39
Nombre moyen pondéré d'actions diluées en circulation (en millions)	64,7	64,7	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6	64,6

¹ Se reporter à la note 2 a) afférente aux états financiers consolidés