

# Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009

Le 9 novembre 2009

---

## Portée de l'analyse

La présente analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation est la responsabilité de la direction, et elle a été examinée et approuvée par le conseil d'administration. La présente analyse a été établie conformément aux exigences des autorités canadiennes en valeurs mobilières. Il incombe au conseil d'administration de s'assurer que nous remplissons nos obligations fiduciaires envers nos actionnaires et, à la fin du processus, d'examiner et d'approuver l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation. Le conseil d'administration s'acquitte de ses tâches principalement par l'intermédiaire de son comité de vérification, dont les membres nommés par le conseil d'administration sont tous indépendants et connaissent bien la finance.

Tout au long de ce document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner Groupe CGI inc. La présente analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats d'exploitation consolidés vérifiés et de la situation financière de la Société. Ce document devrait être lu en parallèle avec les états financiers consolidés vérifiés de la Société et les notes complémentaires pour les exercices terminés les 30 septembre 2009, 2008 et 2007. Les conventions comptables de CGI sont conformes aux principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR du Canada »), prescrits par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »), lesquels diffèrent à certains égards des principes comptables généralement reconnus des États-Unis (« PCGR des États-Unis »). On trouvera à la note 29 afférente aux états financiers consolidés un rapprochement entre les résultats présentés selon les PCGR du Canada et les résultats présentés selon les PCGR des États-Unis. À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

La présente analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation vise les trois objectifs principaux suivants :

- Donner une explication narrative des états financiers consolidés du point de vue de la direction;
- Présenter le contexte dans lequel les états financiers consolidés devraient être analysés en étoffant les informations fournies au sujet de la dynamique et des tendances qui se dégagent des activités de la Société;
- Fournir des informations permettant aux lecteurs d'évaluer la probabilité que le rendement passé soit représentatif du rendement futur.

En vue d'atteindre ces objectifs, l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation est divisée en grandes sections, comme suit :

**Profil de l'entreprise** — description de nos activités et de la façon dont nous générons des produits, ainsi que des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités. Nous y présentons aussi un résumé des faits nouveaux importants et certains points saillants de nature financière de l'exercice considéré;

**Résultats financiers** — analyse des variations en glissement annuel des résultats d'exploitation pour les exercices terminés les 30 septembre 2009, 2008 et 2007, description des facteurs influant sur les produits et le bénéfice (sur une base consolidée et par secteur d'exploitation) et description des facteurs ayant une incidence sur les variations dans les principales catégories de dépenses. Cette section comprend aussi une analyse des nouveaux contrats, ventilés par région et par secteur cible;

**Situation de trésorerie et ressources en capital** — analyse des variations des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, d'investissement et de financement et description de la situation de trésorerie de la Société et des ressources en capital à sa disposition;

**Estimations comptables importantes et risques et incertitudes** — explication des secteurs des états financiers qui nécessitent le recours à des estimations importantes et à des hypothèses pour calculer les montants visés. Cette section traite également des risques auxquels sont exposées nos activités commerciales et des conséquences que ces risques pourraient entraîner s'ils se matérialisaient.

## Importance des informations fournies

La présente analyse contient des informations que nous jugeons importantes pour les investisseurs. Nous considérons qu'un élément est important s'il provoque, ou s'il est raisonnablement susceptible de provoquer, une variation importante du cours ou de la valeur de nos actions, ou s'il est probable qu'un investisseur raisonnable jugerait l'information importante pour prendre une décision d'investissement.

## Énoncés de nature prévisionnelle

Toutes les déclarations contenues dans la présente analyse qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « énoncés de nature prévisionnelle » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act of 1933* et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act of 1934*, dans leurs nouveaux termes, et sont de « l'information prospective » au sens des articles 138.3 et suivants de la *Loi sur les valeurs mobilières de l'Ontario*. Ces déclarations et cette information expriment les intentions, projets, attentes et opinions de CGI, sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer considérablement de ceux qui sont indiqués. Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, la date d'entrée en vigueur et la valeur de nouveaux contrats, d'acquisitions et d'autres initiatives de la Société; la capacité d'attirer et de retenir du personnel compétent; la concurrence au sein d'une industrie des TI en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change; ainsi que les hypothèses et autres risques énoncés dans l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation, dans le rapport annuel de CGI inclus dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis (disponible sur EDGAR à [www.sec.gov](http://www.sec.gov)), ainsi que dans la notice annuelle déposée auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (disponible sur SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com)). L'emploi aux présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins d'énoncés de nature prévisionnelle ou d'information prospective et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. À moins que les lois qui s'appliquent ne l'exigent, CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les énoncés de nature prévisionnelle ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à la survenue d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces énoncés de nature prévisionnelle ou à l'information prospective. Vous trouverez dans la section « Risques et incertitudes » de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

## Mesures financières non définies par les PCGR

Le lecteur est prié de noter que la Société présente ses résultats financiers selon les PCGR. Toutefois, dans la présente analyse, nous utilisons certaines mesures financières qui ne sont pas définies par les PCGR, à savoir :

1. le bénéfice tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques, intérêts sur la dette à long terme, revenu d'intérêts, autres charges, gain à la vente d'actifs, impôts sur les bénéfices et participation sans contrôle, déduction faite des impôts sur les bénéfices (« BAIL ajusté »);
2. la croissance en devises constantes;
3. le délai moyen de recouvrement des créances;
4. le rendement du capital investi;
5. le rendement des capitaux propres;
6. le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme;
7. le carnet de commandes;
8. les nouveaux contrats; et
9. le ratio nouveaux contrats/facturation.

La direction est d'avis que ces mesures non définies par les PCGR fournissent des renseignements utiles aux investisseurs en ce qui a trait à la situation financière et aux résultats d'exploitation de la Société, étant donné qu'elles représentent des mesures additionnelles de son rendement. Ces mesures non définies par les PCGR n'ont pas de signification normalisée prescrite par les PCGR et sont donc difficilement comparables aux mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Elles doivent être considérées comme des données supplémentaires ne se substituant pas aux renseignements financiers préparés selon les PCGR.

On trouvera un rapprochement du BAIL ajusté avec sa mesure la plus proche selon les PCGR à la page 16, les définitions des nouveaux contrats, du carnet de commandes, de la croissance en devises constantes, du délai moyen de recouvrement des créances et du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme aux pages 9 et 10, une analyse des nouveaux contrats et des ratios nouveaux contrats/facturation à la page 11, ainsi qu'une analyse du rendement du capital investi et du rendement des capitaux propres à la page 22.

---

## Retraitement des états financiers des périodes antérieures

Au cours de l'exercice, CGI a adopté rétroactivement le chapitre 3064 du *Manuel de l'ICCA, Écarts d'acquisition et actifs incorporels*, avec retraitement des états financiers des périodes antérieures. La présente analyse tient compte de l'incidence de ces retraitements sur les états financiers consolidés vérifiés des exercices 2009, 2008 et 2007, incidence qui est négligeable. Veuillez vous reporter à la note 2a afférente à nos états financiers consolidés pour obtenir de plus amples informations.

---

### AGENT DES TRANSFERTS

Société de fiducie Computershare du Canada  
1-800-564-6253

### RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS

Lorne Gorber  
Vice-président, Communications et relations avec les investisseurs  
Téléphone : 514-841-3355  
lorne.gorber@cgi.com

---

## Profil de l'entreprise

### À PROPOS DE CGI

Fondée en 1976 et établie à Montréal, au Canada, CGI est l'un des plus importants fournisseurs indépendants de services complets en technologies de l'information (« services en TI ») et en gestion des processus d'affaires dans le monde. À cette fin, CGI mise sur un modèle éminemment souple et efficient de prestation de services. CGI et ses entreprises affiliées comptent quelque 26 000 professionnels œuvrant dans 16 pays. Le modèle de prestation de services de la Société lui permet de dispenser ses services sur place, dans les bureaux de ses clients ou à distance, par l'entremise de l'un de ses centres d'excellence situés en Amérique du Nord, en Europe et en Inde. Nous possédons aussi des solutions d'affaires avancées qui nous aident à tisser des liens durables avec nos clients. Nous subdivisons nos services en fonction des trois catégories ci-dessous :

- **Services-conseils** — CGI fournit une gamme complète de services de consultation en TI et en gestion, y compris dans les domaines de la transformation des affaires, de la planification stratégique des TI, de l'ingénierie des processus d'affaires et de l'architecture de systèmes.
- **Intégration de systèmes** — CGI intègre et adapte des technologies et des applications logicielles de pointe afin de créer des systèmes informatiques qui répondent aux besoins stratégiques de ses clients.
- **Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (« impartition »)** — Nos clients nous délèguent la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques et de leurs processus d'affaires afin de réaliser des économies substantielles et d'avoir accès aux technologies les plus appropriées tout en conservant la maîtrise de leurs stratégies en ces domaines. Dans le cadre de ce type d'entente, nous mettons en œuvre nos processus de qualité ainsi que nos pratiques visant à rehausser l'efficacité des entreprises clientes. En plus d'incorporer les activités de nos clients à notre réseau technologique, nous pouvons intégrer les professionnels spécialisés qui étaient jusque-là à leur emploi, leur permettant ainsi de se concentrer encore davantage sur leur mission fondamentale. Les services fournis dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent englober un ou plusieurs des aspects suivants : le développement et l'intégration de nouveaux projets et de nouvelles applications ; la maintenance et le soutien d'applications ; la gestion de l'infrastructure technologique (informatique d'entreprise et d'utilisateurs, services réseau) ; le traitement des transactions, la gestion des processus d'affaires et d'autres services tels que la gestion de la paie et la gestion des documents. Les contrats d'impartition, dont la durée est généralement de cinq à dix ans, peuvent être renouvelables.

CGI offre ses services complets aux entreprises appartenant à des secteurs cibles que nous connaissons à fond. Cette approche nous permet de comprendre pleinement les défis concrets auxquels nos clients sont confrontés et de mettre à leur disposition les connaissances ainsi que les solutions qu'il leur faut pour réaliser leurs objectifs d'affaires. Les secteurs économiques que nous ciblons sont : a) les gouvernements et les services de santé, dont nous aidons les organismes à améliorer le rendement de leurs fonctions essentielles grâce à l'utilisation innovatrice des technologies de l'information ; b) les services financiers, dont nous aidons les institutions à se développer et à accroître leur rentabilité en adoptant des solutions qui favorisent la mise en place de processus intégrés ; c) les télécommunications et les services publics, dont nous soutenons les efforts visant à créer de nouvelles sources de revenus tout en renforçant la productivité et le service à la clientèle ; d) le secteur de la distribution et du détail, dont nous aidons les acteurs à établir des modèles souples, centrés sur la clientèle, afin de leur permettre de diminuer leurs coûts et d'augmenter leurs bénéfices ; e) le secteur manufacturier, où nous accompagnons les entreprises qui souhaitent utiliser les technologies de l'information afin de mieux gérer l'ensemble du cycle de vie de leurs produits.

Nous élargissons les horizons de nos clients et leur procurons des avantages supplémentaires grâce à une centaine de solutions d'affaires exclusives, parmi lesquelles on retrouve des progiciels de gestion intégrés ainsi que des solutions de crédit et de recouvrement, de gestion fiscale, de gestion des dépenses, de vérification des réclamations, de dépistage des fraudes et de gestion de l'énergie.

La qualité supérieure des services que nous fournissons à nos clients fait notre fierté. Voilà pourquoi nous avons établi et maintenu le programme de qualité de l'Organisation internationale de normalisation (« ISO »). Nous sommes persuadés que c'est en définissant des normes exigeantes

de qualité du service et en contrôlant sans cesse la conformité de nos activités à ces normes que nous sommes le plus en mesure de combler les besoins de nos clients. Notre programme ISO a une très vaste portée au sein de la Société : quelque 98 % de nos produits émanent d'unités d'affaires possédant la certification ISO.

Nous gérons nos activités en fonction des trois secteurs d'exploitation suivants, outre les activités du siège social : le Canada, les États-Unis d'Amérique et l'Inde (« États-Unis »), ainsi que l'Europe et l'Asie-Pacifique (« Europe »). Ces secteurs d'exploitation sont structurés en fonction du lieu de prestation de services ; leurs résultats englobent les activités qu'ils exercent pour les clients de leurs régions respectives ainsi que les activités réalisées par nos centres d'excellence.

## VISION ET STRATÉGIE

La plupart des entreprises sont le fruit d'une vision d'affaires, mais CGI, pour sa part, est née d'un rêve : créer un environnement où les membres ont du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, ils participent au développement d'une entreprise dont ils sont fiers. Ce rêve a mené à la vision de CGI : être un leader de classe mondiale du secteur des TI et de la gestion des processus d'affaires, qui contribue à la croissance et au succès de ses clients. Notre stratégie de croissance et d'acquisitions se définit en fonction de quatre piliers et combine la croissance interne aux acquisitions. CGI a été et continuera d'être un vecteur de la consolidation du secteur des TI.

Les deux premiers piliers de notre stratégie portent sur la croissance interne. Le premier cible l'obtention, les renouvellements et les élargissements de plus petits contrats. Le deuxième a pour but de remporter des contrats d'impartition à long terme de grande envergure en tirant parti de notre éventail complet de services, de notre modèle mondial de prestation de services et de notre masse critique.

Le troisième pilier de notre stratégie de croissance met l'accent sur l'acquisition d'entreprises de plus petite taille ou servant des créneaux particuliers. Nous identifions ces cibles d'acquisition au moyen d'un programme de quadrillage stratégique, en vertu duquel nous recherchons systématiquement les entreprises qui augmenteront notre connaissance des secteurs cibles servis ou enrichiront nos offres de service.

Le quatrième pilier vise à réaliser des acquisitions transformatrices qui augmentent notre portée géographique et notre masse critique. Ces acquisitions renforcent encore davantage les capacités sur lesquelles nous nous appuyons pour remporter des contrats d'impartition de grande envergure.

Tout au long de son histoire, CGI a déployé de manière très rigoureuse les quatre piliers de sa stratégie pour assurer sa croissance, en mettant l'accent sur l'augmentation du bénéfice et sur l'appréciation de l'avoir des actionnaires. En ce moment, nous visons surtout à croître aux États-Unis et en Europe.

## CONTEXTE CONCURRENTIEL

À titre de fournisseur de services complets en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires à des clients du monde entier, CGI exerce ses activités dans un secteur mondial hautement concurrentiel, qui évolue très rapidement. Notre concurrence regroupe un éventail diversifié de sociétés internationales — des entreprises spécialisées servant un segment de marché particulier jusqu'aux autres fournisseurs de services complets — principalement établies aux États-Unis, en Europe et en Inde, ces entreprises rivales offrant des produits qui correspondent en tout ou en partie à ceux que CGI fournit à ses clients.

Étant donné la consolidation récente dans le secteur, CGI se retrouve à être l'une des seules entreprises de services en TI qui soit indépendante de tout fournisseur de logiciels ou de matériel. Notre indépendance nous permet d'offrir à nos clients la technologie la plus appropriée dans le monde.

Pour soutenir efficacement la concurrence, CGI met l'accent sur les services d'intégration de systèmes, les services-conseils et les services d'impartition de haut niveau exigeant un savoir-faire de pointe et une connaissance approfondie des secteurs économiques servis. En se conjuguant, notre modèle d'entreprise axé sur la proximité des clients et notre modèle mondial de prestation de services nous permettent d'offrir des services qui se moulent étroitement aux besoins de nos clients tout en demeurant fort compétitifs sur le plan des coûts. Grâce à notre modèle mondial de prestation de services, nous pouvons répondre aux exigences stratégiques et financières de chaque client en lui fournissant une combinaison unique de services offerts à l'intérieur du pays, sur le continent et outre-mer. CGI possède également des solutions d'affaires avancées qui l'aident à entretenir des liens durables avec ses clients. De plus, toutes les activités de CGI sont exécutées conformément aux mêmes assises de gestion, ce qui assure l'homogénéité et la cohérence des façons de faire de toutes nos équipes.

Sur le marché mondial d'aujourd'hui, l'aptitude d'un fournisseur à remporter et à conserver des contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires dépend de nombreux facteurs, tels que le coût total de ses services, sa capacité à réaliser les mandats, ses antécédents, sa connaissance du secteur économique servi, ses investissements dans les solutions d'affaires, sa présence locale, son infrastructure mondiale de prestation de services et la solidité de ses liens avec ses clients. CGI se compare avantageusement à ses concurrents sous tous ces aspects.

En résumé, la proposition à valeur distinctive de CGI englobe les éléments suivants : notre éventail complet de services en TI et en gestion des processus d'affaires ; notre connaissance approfondie de cinq secteurs cibles et nos solutions d'affaires exclusives destinées à ces secteurs, qui représentent la majorité des dépenses mondiales en TI ; notre modèle mondial de prestation de services, un modèle unique qui comprend la meilleure infrastructure de prestation de services du secteur des TI en Amérique du Nord ; nos assises de gestion rigoureuses ; et notre souci du client, soutenu par notre modèle d'entreprise axé sur la proximité des clients. Grâce à cette proposition à valeur distinctive et à la masse critique croissante de CGI dans ses trois principaux marchés — le Canada, les États-Unis ainsi que l'Europe et l'Asie-Pacifique, qui représentent quelque 76 % des dépenses mondiales en TI — nous sommes en mesure d'être concurrentiel à l'échelle internationale et de remporter des contrats de grande envergure.

## POINTS SAILLANTS DE 2009

Les récentes perturbations économiques ont fait ressortir la nécessité de se concentrer sur les principes de base d'une saine gestion : livrer les projets dans les délais et selon le budget prévus, générer des rentrées de fonds, gérer les coûts, rembourser notre dette avec diligence et canaliser nos initiatives de développement des affaires dans le but de réaliser notre stratégie de croissance rentable. La discipline de CGI à cet égard nous a permis de maintenir des marges bénéficiaires parmi les meilleures du secteur malgré la conjoncture difficile. En outre, nous avons répondu au besoin de nos clients d'avoir accès à des solutions de rechange moins coûteuses en investissant de manière soutenue dans nos centres d'excellence existants et en inaugurant un nouveau centre à Troy, en Alabama (États-Unis). Nous avons également tiré parti du ralentissement économique en présentant le portefeuille de services *Des solutions pour faire face aux temps difficiles*, qui vise à dégager rapidement le rendement du capital investi dont les clients ont besoin pour réagir aux compressions ou aux déficits budgétaires, à la hausse des dépenses et à la réduction d'effectif. Les points saillants de l'exercice sont les suivants :

- Les nouveaux contrats totalisent plus de 4 milliards \$, ce qui dépasse notre ratio nouveaux contrats/facturation cible de 100 % ;
- Les produits de 3,8 milliards \$ ont augmenté de 3,2 % en glissement annuel ;
- Les coûts des services et frais de vente et d'administration exprimés en pourcentage des produits sont passés de 83,9 % pour l'exercice précédent à 82,9 % ;
- La marge du BAIL ajusté, la marge du bénéfice tiré des activités poursuivies et la marge bénéficiaire nette ont progressé par rapport aux exercices 2008 et 2007 ;
- Le bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies a monté de plus de 9,6 % par rapport à l'exercice 2008 ;
- Le délai moyen de recouvrement des créances s'est amélioré, passant de 50 jours un an plus tôt à 39 jours ;
- Les rentrées de fonds tirées des activités poursuivies se sont établies à 630 millions \$, soit 275 millions \$ de plus qu'en 2008 ;
- À la fin de l'exercice, le solde de trésorerie de 343 millions \$ était supérieur de 60 millions \$ au solde de la dette à long terme.

Dans le cadre de sa stratégie de croissance équilibrée, la Société déploie un plan d'expansion dont les cibles de croissance rentable se répartissent également entre les acquisitions et la croissance interne. Au cours de l'exercice 2009, la Société a passé plusieurs cibles d'acquisition potentielles au crible de ses critères d'investissement ; elle a toutefois décidé de ne procéder à aucune acquisition en raison d'incompatibilités liées au moment, à la pertinence ou au prix.

## Actions et options sur actions en circulation (au 5 novembre 2009)

263 403 630 actions subalternes classe A

33 608 159 actions classe B

36 416 172 options sur actions subalternes classe A

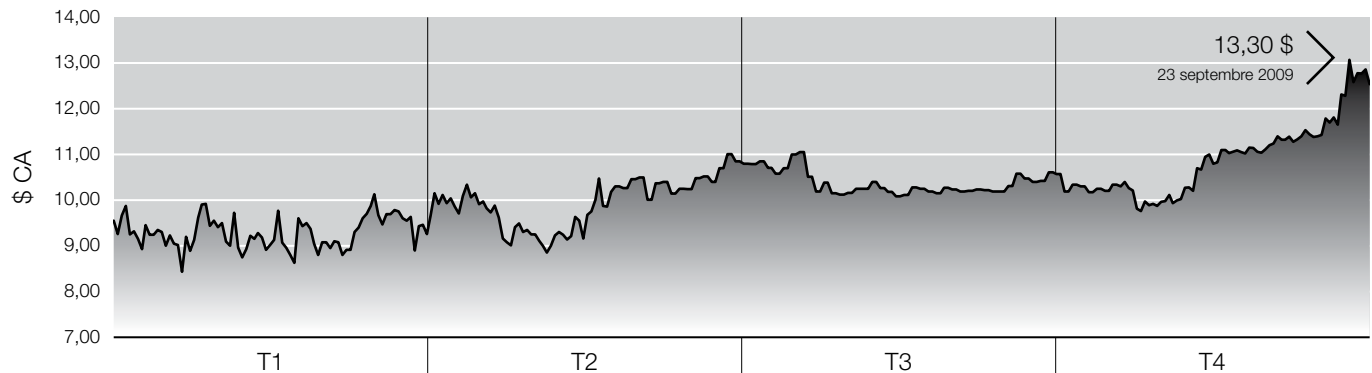
## Performance du titre au cours de l'exercice 2009

Les actions de CGI sont inscrites à la Bourse de Toronto (GIB.A) ainsi qu'à celle de New York (GIB). Elles figurent dans l'indice composé S&P/TSX, dans l'indice plafonné des technologies de l'information S&P/TSX, dans l'indice des titres à moyenne capitalisation S&P/TSX et, depuis peu, dans l'indice Dow Jones Sustainability.

Bourse de Toronto	(\$ CA)	Bourse de New York	(\$ US)
Ouverture :	9,30	Ouverture :	8,80
Haut :	13,30	Haut :	12,66
Bas :	8,30	Bas :	6,63
Clôture :	12,54	Clôture :	11,69
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada* :		1 239 252	
Moyenne des transactions quotidiennes aux États-Unis :		191 214	

\* Compte tenu de la moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de Toronto et dans les systèmes de négociation parallèles.

### Cours de l'action de CGI (Bourse de Toronto) pour l'exercice 2009



### Rachat d'actions

Le 27 janvier 2009, le conseil d'administration de la Société a approuvé le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de la Société et le rachat, au cours de l'année suivante, de jusqu'à 10 % des actions subalternes classe A de la Société. La Société a par la suite obtenu de la Bourse de Toronto l'autorisation de procéder à cette offre publique de rachat. L'offre publique de rachat permet à la Société d'acheter jusqu'à 26 970 437 actions subalternes classe A sur le marché libre, par l'entremise de la Bourse de Toronto, afin de les annuler. L'achat d'actions subalternes classe A en vertu de l'offre publique de rachat a commencé le 9 février 2009 et devait se terminer au plus tard le 8 février 2010, ou plus tôt si la Société complétait le rachat ou décidait de mettre fin à l'offre publique de rachat avant son échéance.

Au cours de l'exercice 2009, en vertu de l'offre publique de rachat antérieure et de celle qui est maintenant en vigueur, la Société a racheté 9 525 892 actions subalternes classe A à un prix moyen, incluant la commission, de 10,49 \$, pour un montant total de 99,9 millions \$.

## Aperçu de l'exercice

### PRINCIPALES MESURES DU RENDEMENT

Nous utilisons un éventail de mesures financières, de ratios et de mesures non définies par les PCGR pour évaluer notre rendement. Le tableau ci-dessous résume nos principales mesures du rendement. Les résultats obtenus et l'analyse des différents indicateurs sont présentés dans les sections suivantes.

<b>Rentabilité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– BALL ajusté — mesure du bénéfice avant éléments non directement liés au coût des activités, comme les frais de financement, les impôts sur les bénéfices et la participation sans contrôle (voir les définitions à la page 10). La direction estime qu'il s'agit d'un meilleur indicateur de la rentabilité de nos activités.</li> <li>– Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies — mesure du bénéfice généré pour les actionnaires, présenté par action, qui suppose la levée de toutes les options en jeu.</li> </ul>
<b>Liquidités</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies — mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous croyons que nos flux de trésorerie d'exploitation robustes témoignent de la souplesse financière qui nous permet d'exécuter notre stratégie d'entreprise.</li> <li>– Délai moyen de recouvrement des créances — nombre moyen de jours pour convertir nos créances clients et nos travaux en cours en rentrées de fonds. La direction surveille cet indicateur de près pour assurer le recouvrement des sommes dues en temps opportun et le maintien d'un niveau suffisant de liquidités, et elle s'engage à ce que le délai moyen demeure inférieur à la cible de 45 jours de la Société.</li> </ul>
<b>Croissance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Croissance en devises constantes — mesure de la croissance des produits avant l'effet de la variation des taux de change. Nous estimons qu'il est utile d'ajuster les produits de manière à exclure l'effet de change afin de mieux comprendre les tendances dans le secteur.</li> <li>– Carnet de commandes — meilleure estimation par la direction des produits qui seront réalisés dans l'avenir, en fonction des modalités des contrats de clients respectifs en vigueur à une date donnée.</li> <li>– Ratio nouveaux contrats/facturation — mesure des nouveaux contrats obtenus en proportion avec nos produits de la période. Cet indicateur permet à la direction de surveiller les initiatives de développement des affaires de l'entreprise pour assurer la croissance de notre carnet de commandes et de nos activités au fil du temps. La direction demeure engagée à maintenir un ratio cible supérieur à 100 % sur une période de 12 mois. La direction estime que cette période plus longue constitue une mesure plus efficace étant donné que la taille et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement.</li> </ul>

<b>Structure du capital</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme — mesure de notre levier financier, déduction faite de notre situation de trésorerie. La direction utilise cet indicateur, qui donne un aperçu de notre santé financière, pour surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités.</li> <li>Rendement des capitaux propres — mesure du taux de rendement de la participation de nos actionnaires. La direction fait appel au rendement des capitaux propres pour mesurer l'efficacité avec laquelle elle génère des bénéfices pour les actionnaires de la Société et dans quelle mesure la Société a du succès en utilisant les fonds de placement pour faire croître le bénéfice.</li> <li>Rendement du capital investi — mesure de l'efficacité avec laquelle la Société répartit les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. La direction examine ce ratio pour déterminer dans quelle mesure elle utilise bien ses fonds pour dégager des rendements.</li> </ul>
-----------------------------	---

## POINTS SAILLANTS DES RÉSULTATS FINANCIERS DE L'EXERCICE

Aux 30 septembre et pour les exercices terminés à ces dates	2009	2008	2007	Variation 2009/2008	Variation 2008/2007
Carnet de commandes <sup>1</sup> (en millions de dollars)	10 893	11 645	11 696	-6,5 %	-0,4 %
Nouveaux contrats (en millions de dollars)	4 059	4 145	3 190	-2,1 %	29,9 %
Produits					
Produits (en milliers de dollars)	3 825 161	3 705 863	3 633 945	3,2 %	2,0 %
Croissance en devises constantes <sup>2</sup>	-1,9 %	5,3 %	7,4 %		
Rentabilité					
Marge du BAII ajusté <sup>3</sup>	12,0 %	11,6 %	11,2 %		
Bénéfice tiré des activités poursuivies (en milliers de dollars)	315 158	298 266	235 551	5,7 %	26,6 %
Marge du bénéfice tiré des activités poursuivies	8,2 %	8,0 %	6,5 %		
Bénéfice net (en milliers de dollars)	316 466	293 132	237 294	8,0 %	23,5 %
Marge bénéficiaire nette	8,3 %	7,9 %	6,5 %		
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	1,03	0,94	0,71	9,6 %	32,4 %
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	1,02	0,92	0,70	10,9 %	31,4 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	1,03	0,92	0,72	12,0 %	27,8 %
Bénéfice dilué par action (en dollars)	1,02	0,90	0,71	13,3 %	26,8 %
Bilan (en milliers de dollars)					
Total de l'actif	3 899 910	3 680 558	3 471 861	6,0 %	6,0 %
Passifs financiers à long terme <sup>4</sup>	302 741	326 916	516 470	-7,4 %	-36,7 %
Dette nette <sup>5</sup>	(66 034)	332 199	384 312	-119,9 %	-13,6 %
Total du passif à long terme avant obligations liées aux fonds des clients	527 401	545 967	736 753	-3,4 %	-25,9 %
Flux de trésorerie et structure financière					
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies (en milliers de dollars)	630 244	355 670	544 115	77,2 %	-34,6 %
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme <sup>5</sup>	s.o.	14,0 %	16,8 %		
Délai moyen de recouvrement des créances <sup>6</sup>	39	50	42	-22,0 %	19,0 %

1 Le carnet de commandes tient compte des nouveaux contrats, des élargissements et des renouvellements (« nouveaux contrats ») signés au cours de la période considérée, ainsi que des modifications de volumes, des annulations et des fluctuations des taux de change ayant eu pour effet de modifier durant la période la valeur des contrats en vigueur au début de la période. Le carnet de commandes se fonde sur des estimations de la direction qui peuvent être modifiées. Se reporter à la page 11 pour plus de détails.

2 La croissance en devises constantes est ajustée afin d'éliminer l'incidence des fluctuations des taux de change. Se reporter à la page 13 pour plus de détails.

3 Le BAII ajusté n'est pas une mesure définie par les PCGR. La page 17 présente un rapprochement de cet élément avec sa mesure la plus proche selon les PCGR.

4 Les passifs financiers à long terme comprennent la tranche à long terme de la dette et des contrats de location-acquisition, les coûts d'intégration et de restructuration, les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations, la rémunération différée et tous les contrats à terme constituant des passifs.

5 Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme représente l'excédent de la dette à long terme, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie (« dette nette »), par rapport à la somme des capitaux propres et de la dette à long terme. La dette nette et la somme des capitaux propres et de la dette à long terme sont toutes deux présentées déduction faite de la juste valeur des contrats à terme. Au 30 septembre 2009, notre dette nette était négative étant donné que notre solde de trésorerie était supérieur à notre dette à long terme.

6 On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés de la somme des débiteurs et des travaux en cours, puis en divisant le résultat de cette opération par les produits comptabilisés pour la dernière période de trois mois, divisés par 90 jours.

## RÉSULTATS FINANCIERS

### Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation

Le ratio nouveaux contrats/facturation de la Société s'est établi à 106 % pour l'exercice. Le ratio nouveaux contrats/facturation représente la valeur totale des nouveaux contrats par rapport à la valeur totale des produits de la période considérée. Sur les nouveaux contrats d'une valeur de 4,1 milliards \$ signés au cours de l'exercice, 52 % provenaient de nouveaux clients et 48 % d'élargissements et de renouvellements.

Les progrès ont été spécialement marqués dans le secteur cible des gouvernements et services de santé et dans celui des services financiers, desquels ont émané environ 46 % et 41 % des nouveaux contrats, respectivement. Sur le plan géographique, l'apport des États-Unis a été de 58 %, celui du Canada s'est établi à 33 % alors que la zone Europe a fourni 9 % des nouveaux contrats.

Nous présentons de l'information sur les nouveaux contrats car nous estimons fournir ainsi des renseignements utiles sur la variation de notre volume de nouveaux contrats au fil du temps. Néanmoins, compte tenu des délais de prise d'effet de nos contrats d'impartition et des périodes de transition précédant leur mise en œuvre, les produits associés à ces nouveaux contrats peuvent fluctuer d'une période à l'autre. En raison des caractéristiques variables de ces contrats, dont l'utilisation en fonction de la demande, les modifications de l'étendue des travaux à effectuer par suite de l'évolution des exigences du client ainsi que les clauses de résiliation au gré du client, les valeurs comptabilisées initialement peuvent varier. L'information concernant nos nouveaux contrats ne doit donc pas faire l'objet d'une comparaison avec l'analyse de nos produits ni se substituer à une telle analyse; elle constitue plutôt un indicateur important des revenus futurs utilisé par la direction de la Société pour mesurer la croissance.

### Principaux contrats signés au cours de l'exercice

Date d'annonce	Client	Durée	Valeur
Le 14 octobre 2008	Federal Communications Commission	10 ans	25 millions \$ US
	La Federal Communications Commission a retenu CGI comme principal sous-traitant de premier choix pour produire son logiciel de gestion financière Momentum® et fournir une solution d'hébergement pour son service de gestion financière dans le cadre de l'initiative de remplacement des systèmes financiers de base de l'organisme.		
Le 20 octobre 2008	North Carolina Department of Revenue	Trois ans	55,3 millions \$ US
	CGI contribuera à améliorer l'administration fiscale de l'État en élaborant une solution de gestion fiscale intégrée de deuxième génération qui fait appel à des produits de série configurés spécialement en fonction des besoins du département.		
Le 10 mars 2009	Cigna	Plusieurs années	35 millions \$ US par année
	CGI assurera la prestation de services pour les applications relatives aux réclamations, à la facturation, aux opérations bancaires, aux ventes, à la tarification, à l'inscription, à l'admissibilité et à la réassurance.		
Le 17 mars 2009	Centers for Medicare & Medicaid Services	Cinq ans et demi	135 millions \$ US
	CGI a décroché le contrat Medicare Advantage & Part D Maintenance and Enhancement Services pour mettre à jour et améliorer la performance et l'extensibilité du système.		
Le 25 mars 2009	Foresters	10 ans	182 millions \$
	CGI assurera la maintenance et fournira des services de développement des applications de TI à partir de ses centres d'excellence de Toronto, d'Halifax et de Bangalore. Les services d'infrastructure de TI, y compris les ordinateurs centraux des centres de traitement des données, les communications vocales, le service de dépannage en TI et les services informatiques distribués, seront assurés par ses centres situés en Ontario.		
Le 7 avril 2009	General Services Administration	Cinq ans	43 millions \$ US
	CGI modernisera les anciens modules de facturation et de débiteurs de l'organisation. Ce contrat prévoit la prestation de services pour le cycle de vie complet et l'hébergement d'infrastructures.		
Le 8 avril 2009	Environmental Protection Agency	Trois ans	67 millions \$ US
	CGI a été choisie par l'Environmental Protection Agency des États-Unis pour assurer le soutien de Central Data Exchange, le point d'entrée pour la transmission de données environnementales à l'EPA sur le réseau d'échange national d'information environnementale.		
Le 17 avril 2009	État de la Louisiane	Trois ans	40 millions \$ US
	CGI assurera la gestion des activités et des services en TI afin d'appuyer le programme Road Home qui est en cours en Louisiane. Afin de gérer avec succès la série complexe d'interactions de TI qui soutiennent ce programme, l'équipe de CGI assurera la maintenance des applications, le soutien aux utilisateurs, des services d'entreposage de données et d'information, ainsi que la planification de la reprise après sinistre et de la continuité de l'exploitation.		



Date d'annonce	Client	Durée	Valeur
Le 14 mai 2009	General Services Administration (« GSA »)	Cinq ans	52 millions \$ US
CGI fournira du soutien aux activités et à la maintenance ainsi que des mises à niveau logicielles pour l'application de gestion financière de la GSA, Pegasys. Le système Pegasys, hébergé dans le centre de traitement des données de CGI à Phoenix, s'appuie sur le logiciel de gestion financière Momentum® de CGI, leader sur le marché. Il accepte des utilisateurs provenant de 11 régions du pays et traite près de 20 millions d'opérations totalisant plus de 24 milliards \$ US chaque année. Aux termes de ce contrat, CGI assurera la gestion de projet, le soutien à la production, la mise à l'essai, le soutien au développement et à la mise en œuvre ainsi que les mises à niveau logicielles et la maintenance.			
Le 29 juillet 2009	Commonwealth de Virginie	Jusqu'en juin 2016	70 millions \$ US
Prolongement du contrat relatif au système d'approvisionnement électronique eVA primé de CGI. Depuis la mise en œuvre initiale du système en 2001, le Commonwealth a utilisé eVA pour acheter des produits et services d'une valeur de 20 milliards \$, dont une tranche de 11,6 milliards \$ a été acquise auprès de petites entreprises et d'entreprises appartenant à des femmes et à des membres de groupes ethniques, tout en faisant épargner plus de 280 millions \$ à l'État et aux contribuables.			
Le 27 août 2009	Gouvernement du Canada	Prolongation de quatre ans	78 millions \$
La Société a collaboré avec le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux pour définir et mettre en œuvre les services axés sur les résultats et en établir la portée dans le cadre d'un modèle de prestation de services délégués de CGI.			
Le 9 octobre 2009	General Services Administration	Cinq ans	32 millions \$ US
CGI fournira l'hébergement du centre de traitement des données et le soutien à la gestion des applications du système financier intégré de la GSA, qui s'appuie sur le logiciel financier Momentum® de CGI. Ce contrat a été signé avant la fin de notre exercice, mais il a été annoncé après.			
Le 13 octobre 2009	Daimler Financial Services (« DFS »)	Prolongation de cinq ans	Non dévoilée
CGI fournit des services complets de gestion des applications en ce qui a trait au financement automobile international, offrant à DFS un service peu coûteux pour rationaliser et normaliser ses processus d'affaires tout en maximisant les économies opérationnelles en faisant appel aux services d'impartition de CGI, dominants dans le secteur. Ce contrat a été signé avant la fin de notre exercice, mais il a été annoncé après.			

## Change

La Société exerce ses activités à l'échelle internationale et est soumise à la fluctuation des taux de change des devises. Nous présentons tous les montants en dollars canadiens et convertissons les actifs, les passifs et les opérations libellés en devises selon les taux de change applicables prescrits par les PCGR.

Les tableaux suivants montrent les variations des taux de change de clôture et des taux de change moyens de nos principales monnaies fonctionnelles.

Nous avons utilisé les taux de change de clôture indiqués ci-dessous pour convertir nos actifs, nos passifs et notre carnet de commandes en dollars canadiens au 30 septembre pour les exercices suivants :

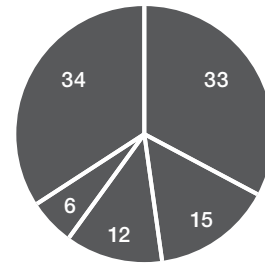
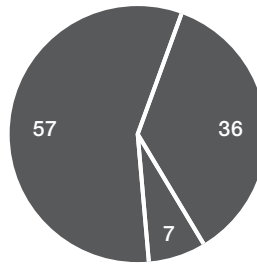
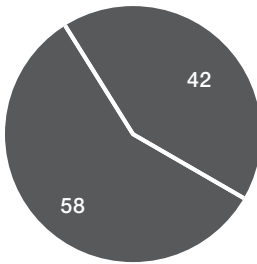
	2009	2008	2007	Variation 2009/2008	Variation 2008/2007
Dollar américain	<b>1,0722</b>	1,0599	0,9963	<b>1,2 %</b>	6,4 %
Euro	<b>1,5686</b>	1,4923	1,4166	<b>5,1 %</b>	5,3 %
Roupie indienne	<b>0,0223</b>	0,0228	0,0251	<b>-2,2 %</b>	-9,2 %
Livre sterling	<b>1,7158</b>	1,8868	2,0313	<b>-9,1 %</b>	-7,1 %

Nous avons utilisé les taux de change moyens indiqués ci-dessous pour convertir les produits, les charges et les nouveaux contrats :

	2009	2008	2007	Variation 2009/2008	Variation 2008/2007
Dollar américain	<b>1,1804</b>	1,0093	1,1134	<b>17,0 %</b>	-9,3 %
Euro	<b>1,5944</b>	1,5176	1,4809	<b>5,1 %</b>	2,5 %
Roupie indienne	<b>0,0242</b>	0,0246	0,0262	<b>-1,6 %</b>	-6,1 %
Livre sterling	<b>1,8235</b>	1,9877	2,1921	<b>-8,3 %</b>	-9,3 %

## Répartition des produits

Les graphiques suivants fournissent des renseignements additionnels sur la répartition de nos produits de l'exercice.



### Types de contrats

Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition)	58 %
Services en TI	47 %
Gestion des processus d'affaires	11 %
Intégration de systèmes et services-conseils	42 %

### Répartition géographique

Canada	57 %
États-Unis	36 %
Europe	7 %

### Secteurs cibles

Gouvernements et services de santé	34 %
Services financiers	33 %
Télécommunications et services publics	15 %
Distribution et détail	12 %
Secteur manufacturier	6 %

## Variation des produits et produits selon les secteurs d'exploitation

Le tableau qui suit présente la croissance totale de nos produits et la croissance de nos produits selon les secteurs d'exploitation, entre 2009 et 2008, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les produits par secteur d'exploitation pour les exercices 2008 et 2007 tiennent compte, respectivement, des taux de change réels pour chacun de ces exercices.

Pour les exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	2009	2008	2007	Variation 2009/2008	Variation 2008/2007
Produits	3 825 161	3 705 863	3 633 945	3,2 %	2,0 %
Croissance en devises constantes	-1,9 %	5,3 %	7,4 %		
Effet des variations des taux de change	5,1 %	-3,3 %	-0,3 %		
Variation par rapport à l'exercice précédent	3,2 %	2,0 %	7,1 %		
Produits attribuables au secteur d'exploitation Canada avant effet des variations des taux de change	2 172 441	2 335 566	2 251 326	-7,0 %	4,0 %
Effet des variations des taux de change	7 218	-	-		
Produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	2 179 659	2 335 566	2 251 326	-6,7 %	3,7 %
Produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis avant effet des variations des taux de change	1 178 329	1 086 513	1 115 449	8,5 %	7,3 %
Effet des variations des taux de change	183 458	-	-		
Produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	1 361 787	1 086 513	1 115 449	25,3 %	-2,6 %
Produits attribuables au secteur d'exploitation Europe avant effet des variations des taux de change	285 047	283 784	267 170	0,4 %	7,4 %
Effet des variations des taux de change	(1 332)	-	-		
Produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	283 715	283 784	267 170	0,0 %	6,2 %
Produits	3 825 161	3 705 863	3 633 945	3,2 %	2,0 %

L'exercice 2009 a été marqué par des difficultés économiques généralisées qui se sont répercutées sur les économies partout dans le monde. En rétrospective, notre premier trimestre a été très solide avec des produits qui ont atteint un milliard de dollars, et il a été suivi de trois trimestres consécutifs pendant lesquels nos clients ont ressenti la pression du ralentissement économique.

En raison de ce ralentissement, de nombreux clients ont adopté une approche circonspecte, cherchant ainsi à conserver leurs liquidités et à revoir leurs plans d'investissement dans le but de préserver leur rentabilité à court terme et de réduire les exigences en matière de flux de trésorerie. Nous avons observé un virage dans leur comportement d'achat, les investissements dans l'intégration des systèmes et les services-conseils étant moins nombreux que les contrats d'impartition ou de services délégués à long terme. Ce virage a eu une incidence sur les produits tirés de l'intégration de systèmes et des services-conseils puisque certains clients ont choisi de reporter ou d'échelonner davantage leurs projets en cours de réalisation, de différer le lancement de nouveaux projets, de se procurer les mêmes services auprès de nos centres mondiaux de prestation de services ou de réévaluer leurs budgets d'investissement et d'exploitation, et ce, afin d'améliorer leurs marges bénéficiaires. Selon les marchés géographiques et les secteurs cibles, ces mesures ont entraîné une réduction des produits tirés des projets à court terme, laquelle a été

contrebalancée par une augmentation du nombre de nouveaux contrats à long terme signés dans les domaines de l'intégration des systèmes et des services-conseils. Les sources de revenus liés à ces contrats à long terme ne commenceront à porter fruit que lorsque les travaux y afférents nous auront été transférés, ce qui se produit normalement entre trois et six mois après la mise en œuvre du contrat.

Les produits de l'exercice 2009 se sont élevés à 3 825,2 millions \$, en hausse de 119,3 millions \$, ou 3,2 %, par rapport à l'exercice 2008. En devises constantes, les produits ont reculé de 1,9 % en glissement annuel. Cette baisse a été plus que neutralisée par l'incidence favorable nette de la variation des taux de change, laquelle s'est chiffrée à 189,3 millions \$, ou 5,1 %, et reflète surtout l'appréciation du dollar américain. En devises constantes, le secteur des gouvernements et services de santé et celui des services financiers ont enregistré des hausses de 8 % et de 7 %, respectivement, par rapport à l'exercice 2008, alors que des baisses respectives de 29 % et de 6 % en glissement annuel ont été enregistrées dans le secteur des télécommunications et services publics ainsi que dans le secteur manufacturier.

Les produits de l'exercice 2008 avaient totalisé 3 705,9 millions \$, en hausse de 71,9 millions \$, ou 2,0 %, par rapport à l'exercice 2007. En devises constantes, les produits se sont accrus de 5,3 % comparativement à l'exercice 2007. La variation des taux de change a eu une incidence défavorable de 118,4 millions \$, ou 3,3 %, attribuable surtout aux fluctuations du dollar américain. En devises constantes, les secteurs cibles où nous avons enregistré les croissances les plus fortes ont été les télécommunications et services publics (13 %), la distribution et détail (8 %) et les services financiers (3 %).

#### CANADA

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, les produits émanant de notre secteur d'exploitation Canada ont totalisé 2 179,7 millions \$, ce qui correspond à un recul de 155,9 millions \$, ou 6,7 % par rapport à l'exercice 2008. Une tranche d'environ 92,0 millions \$ de ce repli est imputable au non-renouvellement d'un contrat peu rentable, alors que le solde est attribuable à divers autres clients qui ont choisi de reporter leurs dépenses en TI ou encore d'obtenir leurs services auprès de nos ressources outre-mer. La demande pour nos contrats d'impartition et de services délégués à long terme s'est toutefois maintenue, notre portefeuille diversifié de services ayant aidé nos clients à demeurer concurrentiels dans des conditions difficiles en leur permettant de se concentrer sur leurs activités de base.

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2008, les produits émanant de notre secteur d'exploitation Canada avaient atteint 2 335,6 millions \$, en hausse de 84,2 millions \$, ou 3,7 %, par rapport à 2007. En devises constantes, les produits ont augmenté de 4,0 % ou 89,5 millions \$ comparativement à ceux de l'exercice 2007. La croissance résulte surtout de la hausse des produits émanant de nos services d'intégration de systèmes et de nos services-conseils, principalement dans les secteurs cibles des télécommunications et services publics, de la distribution et détail et des services financiers, légèrement compensée par la réalisation de certains contrats d'impartition isolés.

#### ÉTATS-UNIS

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, les produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis se sont établis à 1 361,8 millions \$, soit une hausse de 275,3 millions \$, ou 25,3 %, par rapport à l'exercice précédent. L'incidence favorable de la variation des taux de change s'est chiffrée à 183,5 millions \$. En devises constantes, les produits se sont accrus de 91,8 millions \$, ou 8,5 %, comparativement à l'exercice antérieur. L'offre en matière de valeurs de notre gamme de solutions continue de plaire aux clients de tous les secteurs cibles, et plus particulièrement à ceux des secteurs des services financiers et des gouvernements et services de santé. Comme pour notre secteur d'exploitation Canada, nous avons observé un comportement prudent de la part de certains clients américains, ceux-ci ayant reporté le lancement de nouveaux projets ou révisé leurs priorités en matière de dépenses en TI discrétionnaires. Les baisses attribuables à ces clients ont été entièrement compensées par la croissance découlant des contrats existants avec des administrations publiques et des nouveaux contrats avec des clients du secteur des services financiers et du secteur des gouvernements et services de santé, dont certains sont décrits aux pages 11 et 12.

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2008, les produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis avaient progressé de 7,3 % ou 80,9 millions \$ en devises constantes par rapport à la période correspondante de 2007. La variation des taux de change a eu une incidence défavorable de 109,9 millions \$, ou 9,9 %, qui a conduit à un recul global de 2,6 % pour ce secteur. Comme nous l'avons mentionné, nous avons affiché une croissance en devises constantes dont le secteur des gouvernements et services de santé a été le principal moteur.

#### EUROPE

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, notre secteur d'exploitation Europe a constaté des produits de 283,7 millions \$, demeurés essentiellement stables par rapport à l'exercice précédent. En devises constantes, les produits ont enregistré une hausse de 1,3 million \$, ou 0,4 %, en glissement annuel. À l'échelle mondiale, les conséquences de la crise économique ont poussé nos clients européens à réagir comme nos clients d'Amérique du Nord; les achats de produits discrétionnaires ont été reportés, les clients préférant investir dans des initiatives visant à stimuler les bénéfices et les flux de trésorerie à court terme. La croissance en devises constantes a émané en premier lieu de certains clients dans le secteur cible des services financiers; elle a été contrebalancée en grande partie par le ralentissement, à la demande des clients, de certains contrats en Australie, principalement dans les secteurs cibles des gouvernements et services de santé, ainsi que des télécommunications et services publics.

Pour l'exercice 2008, les produits de notre secteur d'exploitation Europe s'étaient chiffrés à 283,8 millions \$, en hausse de 16,6 millions \$, ou 6,2 %, par rapport à 2007. En devises constantes, les produits de ce secteur ont crû de 19,9 millions \$, ou 7,4 %, la variation des taux de change ayant eu une incidence défavorable de 3,3 millions \$ ou 1,2 %. La croissance nette résulte surtout de la hausse des travaux d'intégration de systèmes et de services-conseils effectués pour nos clients du secteur des télécommunications de l'Europe centrale. En 2008, nous avons aussi bénéficié de produits supplémentaires associés à un nouveau contrat d'impartition dans le secteur cible des services financiers.

## CHARGES D'EXPLOITATION

Pour les exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	2009	% des produits	2008	% des produits	2007	% des produits
Coûts des services et frais de vente et d'administration	3 170 406	82,9 %	3 110 760	83,9 %	3 050 782	84,0 %
(Gain) perte de change	(1 747)	0,0 %	1 445	0,0 %	3 457	0,1 %
Amortissement						
Immobilisations	61 412	1,6 %	43 455	1,2 %	32 396	0,9 %
Coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition	22 377	0,6 %	17 925	0,5 %	18 944	0,5 %
Autres actifs incorporels	100 829	2,6 %	101 792	2,7 %	121 881	3,4 %
Perte de valeur liée aux autres actifs incorporels	11 143	0,3 %	–	0,0 %	–	0,0 %
Amortissement total	195 761	5,1 %	163 172	4,4 %	173 221	4,8 %

**Coûts des services et frais de vente et d'administration**

En 2009, nous avons géré de manière proactive notre structure de coûts pour nous adapter aux conditions économiques qui avaient cours. Les coûts des services et frais de vente et d'administration ont représenté 82,9 % des produits de l'exercice 2009, en baisse par rapport à 83,9 % en 2008. Ce repli s'explique principalement par les améliorations de la marge brute découlant d'initiatives de restructuration et d'augmentation du rendement mises en œuvre actuellement et par le passé. Les coûts des services et frais de vente et d'administration, en pourcentage des produits, se sont quant à eux accrus légèrement de 0,3 %. Au cours de l'exercice, nous avons engagé des coûts d'environ 44,9 millions \$ liés principalement aux indemnités de départ versées dans le cadre du réaménagement de nos effectifs, ainsi que pour nous départir d'actifs fonciers excédentaires. Cette mesure proactive nous aidera à maintenir nos marges en fonction des produits attendus. Les coûts de nos services sont établis principalement en fonction des charges liées à nos ressources humaines, lesquels varient en raison du versement de primes d'intéressement et d'ajustements de la rémunération au cours de la période. En glissement annuel, la fluctuation des taux de change a fait monter les coûts de nos services et nos frais de vente et d'administration de 169,4 millions \$. Cette hausse a été contrebalancée par l'incidence favorable de 189,3 millions \$ de la variation des taux de change décrite dans la rubrique sur les produits. Nous demeurons à l'affût des possibilités de hausser nos marges d'exploitation et d'optimiser notre structure de coûts.

Pour l'exercice 2008, les coûts des services et frais de vente et d'administration avaient représenté 83,9 % des produits, contre 84,0 % en 2007. Notre marge bénéficiaire brute de même que nos ratios des frais de vente et des frais d'administration sont demeurés relativement stables d'un exercice à l'autre. Durant l'exercice 2008, les retombées positives de 103,3 millions \$ de la variation des taux de change sur nos coûts des services et frais de vente et d'administration ont annulé en grande partie la diminution des produits attribuable au même facteur, décrite dans la section précédente.

**(Gain) perte de change**

Ce poste comprend l'effet réalisé et non réalisé de la variation des taux de change sur notre bénéfice. La Société, en plus de sa couverture naturelle, a mis en œuvre une stratégie visant à gérer son exposition, dans la mesure du possible, aux fluctuations des taux de change au moyen de l'utilisation efficace d'instruments financiers. Plus de renseignements sur notre stratégie de couverture sont fournis dans la section sur les instruments financiers.

**Amortissement**

Par rapport à l'exercice 2008, la hausse de l'amortissement des immobilisations pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009 est surtout liée aux équipements informatiques acquis au cours de la dernière année afin de soutenir nos clients et d'améliorer l'infrastructure de nos centres de traitement des données. En outre, nous avons déménagé certains de nos bureaux, ce qui nous a permis de conclure des contrats de location plus avantageux que ceux de l'an dernier. L'amortissement lié aux améliorations locatives a augmenté en raison des investissements dans de nouveaux ajouts et de l'amortissement accéléré comptabilisé au titre de la superficie excédentaire.

La hausse de l'amortissement des immobilisations entre 2007 et 2008 découle aussi d'achats de matériel informatique pour les raisons susmentionnées. En outre, certains types d'équipements que nous finançons auparavant au moyen de contrats de location-exploitation ont été achetés, contribuant ainsi à l'accroissement de la charge d'amortissement.

L'amortissement des coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition a lui aussi augmenté en 2009 par rapport à 2008. La hausse est essentiellement attribuable aux nouveaux contrats signés en 2009 ou vers la fin de 2008, l'amortissement lié à ces contrats ayant été nul ou très faible à l'exercice précédent. L'amortissement des coûts de transition a diminué en 2008 par rapport à 2007 en raison principalement de l'amortissement accéléré comptabilisé au deuxième trimestre de l'exercice 2007 dans le contexte de la réorganisation d'un client; l'effet de ce facteur a toutefois été amoindri par l'amortissement sur une année complète des activités de transition associées à l'intégration de nouveaux clients ainsi qu'à la mise en place de nouveaux contrats démarrés en 2007.

L'amortissement constaté au titre des autres actifs incorporels pour l'exercice 2009 est comparable à celui de 2008, ce qui rend compte du processus d'amortissement normal des logiciels internes, des solutions d'affaires et des relations clients. La diminution de l'amortissement constaté

au titre des autres actifs incorporels en 2008 comparativement à 2007 est attribuable à l'amortissement comptabilisé durant l'exercice 2007 en lien avec une solution d'affaires destinée à nos clients du secteur pétrolier et gazier de l'Ouest canadien, au fait que certains droits d'utilisation de logiciels et autres actifs incorporels, par exemple des marques de commerce et des relations avec des clients, ont été entièrement amortis, ainsi qu'à la prolongation de la vie utile d'une solution d'affaires destinée au secteur du courtage.

Au dernier trimestre de l'exercice 2009, la Société a comptabilisé une perte de valeur de 11,1 millions \$ qui n'a pas eu d'incidence sur nos flux de trésorerie d'exploitation. Cette charge se rattache principalement à des améliorations apportées à certaines solutions d'affaires financières dans nos bureaux américains dont il a été établi qu'elles ne procureraient aucun avantage futur vu la conjoncture instable. Aucune charge de dépréciation n'a été constatée pour les exercices 2008 et 2007.

Pour les exercices 2009 et 2008, la variation des taux de change a eu une incidence défavorable de 7,5 millions \$ et de 5,7 millions \$, respectivement, sur l'amortissement total.

## BAII AJUSTÉ SELON LES SECTEURS D'EXPLOITATION

Pour les exercices terminés les 30 septembre  
(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)

	2009	2008	2007	Variation 2009/2008	Variation 2008/2007
Canada	320 702	332 827	322 698	-3,6 %	3,1 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	14,7 %	14,3 %	14,3 %		
États-Unis	171 965	129 401	123 512	32,9 %	4,8 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	12,6 %	11,9 %	11,1 %		
Europe	18 639	24 692	23 152	-24,5 %	6,7 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	6,6 %	8,7 %	8,7 %		
Siège social	(50 565)	(56 434)	(62 877)	-10,4 %	-10,2 %
En pourcentage des produits	-1,3 %	-1,5 %	-1,7 %		
BAII ajusté	460 741	430 486	406 485	7,0 %	5,9 %
Marge du BAII ajusté	12,0 %	11,6 %	11,2 %		

### CANADA

Pour l'exercice 2009, le BAII ajusté s'est établi à 320,7 millions \$, soit un recul de 12,1 millions \$, ou 3,6 %, par rapport à l'exercice 2008. Le BAII ajusté a ainsi représenté 14,7 % des produits émanant de ce secteur d'exploitation, contre 14,3 % un an plus tôt. Cette baisse par rapport à l'exercice précédent résulte en majeure partie de la décision prise par certains clients de reporter ou d'échelonner davantage la réalisation de certains projets et du délai qui existe entre la signature d'un nouveau contrat d'impartition et le moment où ce dernier devient une source effective de revenus. Le report de la mise en œuvre de nouveaux projets par nos clients a non seulement entraîné une diminution des produits, mais a aussi entraîné la constatation de charges de main-d'œuvre qui n'ont pu être recouvrées puisque certains employés étaient sans affectation. Au cours de l'exercice, nous avons engagé des coûts d'environ 35,0 millions \$ au titre d'indemnités de départ et de la cession d'actifs fonciers excédentaires afin d'harmoniser notre structure de coûts avec nos produits prévus. Nous avons aussi continué d'investir dans des initiatives d'automatisation et autres afin de réduire nos coûts unitaires, particulièrement dans nos centres de traitement des données et dans nos centres d'excellence.

Si le fait de délaissier nos centres de prestation de services locaux pour certains clients en faveur de nos activités mondiales outre-mer moins coûteuses a fait baisser nos produits, cela a eu une incidence positive sur la marge du BAII du secteur d'exploitation exprimée en pourcentage. Cette augmentation de la marge en pourcentage peut aussi être attribuée aux avantages des initiatives de restructuration et d'autres programmes d'investissement mentionnés précédemment qui ont été mis en œuvre dans les dernières années et qui, en définitive, ont fait croître notre marge brute en pourcentage. De plus, nous avons pris des mesures à l'égard de contrats particuliers qui ne respectaient pas nos cibles de rentabilité.

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2008, le BAII ajusté de notre secteur d'exploitation Canada s'était établi à 332,8 millions \$, soit une hausse de 10,1 millions \$, ou 3,1 %, par rapport à l'exercice précédent. Il a représenté 14,3 % des produits attribuables à ce secteur, proportion inchangée par rapport à l'exercice 2007. À l'exclusion des indemnités de départ relativement élevées comptabilisées au dernier trimestre de 2008, la marge du BAII ajusté du secteur canadien se serait quelque peu améliorée par rapport à 2007.

### ÉTATS-UNIS

Le BAII ajusté de notre secteur d'exploitation États-Unis s'est établi à 172,0 millions \$ pour l'exercice 2009, en hausse de 42,6 millions \$, ou 32,9 %, par rapport à l'exercice 2008. L'augmentation mesurée en dollars résulte surtout de la croissance attribuable à nos solutions d'affaires, principalement dans les secteurs cibles des gouvernements et services de santé et des services financiers. De plus, nos taux d'utilisation accrus nous ont permis d'améliorer nos marges. En pourcentage des produits, notre marge est passée de 11,9 % à 12,6 % étant donné que nous continuons de tirer parti des initiatives d'amélioration de la productivité et de la rentabilité et de notre modèle mondial de prestation de services tout en minimisant les heures non facturables. En devises constantes, le BAII ajusté a progressé de 24,9 millions \$, ou 19,2 %.

En hausse de 5,9 millions \$, ou 4,8 %, par rapport à l'exercice 2007, le BAII ajusté de notre secteur d'exploitation États-Unis avait atteint 129,4 millions \$ pour l'exercice 2008. Le BAII ajusté a ainsi représenté 11,9 % des produits émanant de ce secteur, une avance par rapport à 11,1 %

un an plus tôt. Cette hausse résulte principalement de la marge bénéficiaire plus élevée des nouveaux produits touchés au cours de l'exercice, déjà mentionnée, partiellement compensée par les dates auxquelles des contrats particuliers ont été démarrés et achevés dans les secteurs cibles des services financiers, des gouvernements et services de santé, et, dans une moindre mesure, l'effet défavorable des variations des taux de change.

## EUROPE

Le BAI ajusté de notre secteur d'exploitation Europe s'est chiffré à 18,6 millions \$ pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, en baisse de 6,1 millions \$, ou 24,5 %, par rapport à l'exercice 2008. En pourcentage des produits, notre marge s'est rétrécie, passant de 8,7 % à 6,6 %. Le repli de la marge du secteur d'exploitation Europe s'explique principalement par le ralentissement de certains contrats en Australie, à la demande des clients, et par le comportement de certains clients du secteur des télécommunications, ainsi que par l'incidence des frais de réorganisation d'environ 2,3 millions \$ engagés au quatrième trimestre pour assurer la gestion proactive de notre structure de coûts dans le contexte économique difficile.

Ayant progressé de 1,5 million \$, ou 6,7 %, par rapport à l'exercice 2007, le BAI ajusté de notre secteur d'exploitation Europe s'était chiffré à 24,7 millions \$ pour l'exercice 2008. En pourcentage des produits, la marge du BAI ajusté est demeurée inchangée à 8,7 %. Cette hausse résulte principalement de la marge bénéficiaire plus élevée des nouveaux contrats, décrite dans la section portant sur les produits.

## Siège social

Pour l'exercice 2009, les dépenses du siège social ont représenté 1,3 % des produits, en baisse de 1,5 % par rapport à l'exercice 2008. L'effet des gains et pertes de change réalisés et non réalisés est inclus dans les dépenses du siège social, mais cet effet a été négligeable pour les exercices 2009 et 2008.

Au cours des trois derniers exercices, la proportion des dépenses du siège social en pourcentage des produits, compte non tenu des variations des taux de change, s'est améliorée de manière constante, passant de 1,6 % en 2007 à 1,5 % en 2008 et à 1,4 % à la fin de l'exercice 2009. Cette diminution résulte essentiellement des efforts déployés pour gérer de manière proactive les dépenses du siège social afin d'assurer leur concordance avec les produits.

Conformément à notre modèle d'entreprise décentralisé, fortement axé sur la responsabilisation, nous continuons à évaluer les services offerts par le siège social et, s'il y a lieu, nous procéderons à leur rationalisation ainsi qu'à leur intégration à nos secteurs d'exploitation.

## BÉNÉFICE TIRÉ DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES ET PARTICIPATION SANS CONTRÔLE

Le tableau ci-dessous fournit, pour les périodes indiquées, un rapprochement entre notre BAI ajusté et le bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices et participation sans contrôle, qui est présenté conformément aux PCGR du Canada.

Pour les exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	2009	% des produits	2008	% des produits	2007	% des produits
BAI ajusté	460 741	12,0 %	430 486	11,6 %	406 485	11,2 %
Frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	–	0,0 %	–	0,0 %	23 010	0,6 %
Intérêts sur la dette à long terme	18 960	0,5 %	27 284	0,7 %	41 818	1,2 %
Revenu d'intérêts	(2 908)	–0,1 %	(5 570)	–0,2 %	(9 451)	–0,3 %
Autres charges	3 569	0,1 %	3 341	0,1 %	398	0,0 %
Gain à la vente d'actifs	–	0,0 %	–	0,0 %	(700)	0,0 %
Bénéfice tiré des activités poursuivies, avant impôts sur les bénéfices et participation sans contrôle	441 120	11,5 %	405 431	10,9 %	351 410	9,7 %

## Frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2007, nous avons achevé le déploiement de notre programme de renforcement de la situation concurrentielle et atteint les objectifs visés par ce programme. Une provision avant impôts totale de 90,3 millions \$ a été comptabilisée en marge de ce programme, dont une tranche de 67,3 millions \$ à l'exercice 2006 et une tranche de 23,0 millions \$ à l'exercice 2007. Le lecteur trouvera des précisions sur notre programme de renforcement de la situation concurrentielle à la note 16 afférente à nos états financiers consolidés.

## Intérêts sur la dette à long terme

La diminution des intérêts débiteurs de l'exercice 2009 par rapport à l'exercice 2007 résulte essentiellement de l'effet combiné sur nos facilités de crédit de la variation favorable des taux d'intérêt et des remboursements effectués au cours des trois derniers exercices.

## Revenu d'intérêts

Le revenu d'intérêts comprend les intérêts et les autres revenus de placement touchés sur les soldes de trésorerie au cours de l'exercice, déduction faite des intérêts débiteurs. La variation par rapport à 2008 est attribuable aux taux d'intérêt moins élevés, aux dividendes et aux intérêts moindres reçus des gouvernements.

### Autres charges

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, les autres charges comprennent l'augmentation d'environ 2,1 millions \$ de la juste valeur de certains placements liés à un régime de rémunération différée que nous gérons à titre de fiduciaire pour certains de nos employés américains. La moins-value liée au régime de rémunération différée a été annulée entièrement par une baisse correspondante des coûts de rémunération inclus dans les coûts des services et frais de vente et d'administration et n'a, par conséquent, aucun effet sur notre bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices et participation sans contrôle. Cette variation favorable a été neutralisée par les intérêts débiteurs associés au règlement des crédits d'impôt de l'exercice précédent.

### Impôts sur les bénéfices

En hausse de 18,9 millions \$ par rapport aux impôts sur les bénéfices de 106,3 millions \$ comptabilisés pour l'exercice 2008, les impôts sur les bénéfices ont totalisé 125,2 millions \$ pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009. Notre taux d'imposition effectif a aussi augmenté, passant de 26,2 % à 28,4 %. À l'exercice 2009, la Société a réglé des passifs d'impôts de 15,9 millions \$ liés à des exercices antérieurs en faveur de CGI. À l'exercice 2008, des circonstances semblables avaient conduit au renversement d'impôts sur les bénéfices de 20,3 millions \$ et à la constatation d'un montant de 6,3 millions \$ découlant de la réévaluation de nos passifs et actifs d'impôts futurs à la suite des nouveaux taux d'imposition adoptés au Canada. Exclusion faite de ces facteurs, le taux d'imposition effectif se serait établi à 32,0 % pour 2009 et à 32,8 % pour 2008.

Les impôts sur les bénéfices de 106,3 millions \$ comptabilisés en 2008 représentent une diminution de 9,3 millions \$ par rapport aux impôts sur les bénéfices de 115,6 millions \$ comptabilisés en 2007. Notre taux d'imposition effectif s'est établi à 26,2 % en 2008 grâce aux règlements fiscaux favorables expliqués précédemment. Compte non tenu de cette incidence favorable, notre taux d'imposition aurait été de 32,8 % en 2008, ce qui est comparable au taux de 32,9 % enregistré en 2007.

Pour les périodes futures, nous nous attendons toujours à un taux d'imposition de 31 % à 33 %, compte non tenu de tout règlement d'importance.

### Participation sans contrôle

La participation sans contrôle inscrite dans notre état des résultats représente la participation dans Conseillers en informatique d'affaires (« CIA ») détenue par des actionnaires minoritaires, laquelle s'établit à 34,2 % contre 35,3 % pour les exercices 2008 et 2007.

### BÉNÉFICE NET

Le tableau ci-dessous présente les renseignements sous-jacents au calcul du résultat par action.

Pour les exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	2009	2008	2007	Variation 2009/2008	Variation 2008/2007
Bénéfice tiré des activités poursuivies	315 158	298 266	235 551	5,7 %	26,6 %
Marge	8,2 %	8,0 %	6,5 %		
Bénéfice (perte) tiré(e) des activités abandonnées, déduction faite des impôts sur les bénéfices	1 308	(5 134)	1 743	-125,5 %	-394,5 %
Bénéfice net	316 466	293 132	237 294	8,0 %	23,5 %
Marge	8,3 %	7,9 %	6,5 %		
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation (de base)	306 853 077	317 604 899	329 016 756	-3,4 %	-3,5 %
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation (dilué)	310 345 241	322 804 287	333 876 564	-3,9 %	-3,3 %
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	1,03	0,94	0,71	9,6 %	32,4 %
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	1,02	0,92	0,70	10,9 %	31,4 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	1,03	0,92	0,72	12,0 %	27,8 %
Bénéfice dilué par action (en dollars)	1,02	0,90	0,71	13,3 %	26,8 %

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, le bénéfice tiré des activités poursuivies a progressé de 16,9 millions \$, ou 5,7 %, par rapport à un an plus tôt en raison surtout de la rentabilité accrue du secteur d'exploitation États-Unis, de même que de la baisse des dépenses du siège social et des intérêts débiteurs décrite précédemment. Cet accroissement a été neutralisé en grande partie par le recul du BAIL ajusté des secteurs d'exploitation Canada et Europe, ainsi que par la diminution des avantages fiscaux par rapport à 2008. Sans les avantages fiscaux décrits à la section précédente, notre marge aurait été de 7,8 % et de 7,3 % pour les exercices 2009 et 2008, respectivement.

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2008, la hausse de 62,7 millions \$, ou 26,6 %, du bénéfice tiré des activités poursuivies est surtout attribuable à l'amélioration marquée de la rentabilité de l'exploitation, à l'incidence cumulative favorable des ajustements fiscaux totalisant 26,6 millions \$ pour l'exercice 2008, à la baisse des intérêts débiteurs et aux avantages tirés de notre programme de renforcement de la situation concurrentielle, déjà achevé, qui avait occasionné des charges nettes de 14,7 millions \$ au premier trimestre de l'exercice 2007.

La perte tirée des activités abandonnées découle surtout de la vente des actifs nets de l'unité de gestion des services de réclamations et de gestion du risque en 2008.



Le nombre moyen pondéré de base et dilué d'actions de CGI en circulation au cours de l'exercice 2009 a diminué par rapport aux deux exercices précédents en raison du rachat d'actions sur le marché libre dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités. L'émission d'actions subalternes classe A, dans le contexte de la levée d'options sur actions, a légèrement atténué l'effet de ces rachats.

## Liquidités

CGI finance sa croissance en combinant ses flux de trésorerie d'exploitation, l'utilisation de ses facilités de crédit, l'émission de la dette à long terme et l'émission d'actions. L'un de nos principaux objectifs financiers est de maintenir un niveau optimal de liquidités en gérant efficacement nos actifs, nos passifs et nos flux de trésorerie.

Au 30 septembre 2009, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 343,4 millions \$, comparativement à 50,1 millions \$ à la même date un an plus tôt. Le tableau qui suit présente les points saillants des flux de trésorerie pour les exercices terminés les 30 septembre 2009, 2008 et 2007.

Pour les exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars)	2009	2008	2007	Variation 2009/2008	Variation 2008/2007
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	630 244	355 670	544 115	274 574	(188 445)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies	(128 010)	(93 579)	(153 838)	(34 431)	60 259
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement poursuivies	(197 802)	(300 166)	(416 793)	102 364	116 627
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie des activités poursuivies	(11 300)	398	(3 962)	(11 698)	4 360
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie des activités poursuivies	293 132	(37 677)	(30 478)	330 809	(7 199)

### FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'EXPLOITATION POURSUIVIES

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 630,2 millions \$, ou 16,5 % des produits pour l'exercice 2009, alors qu'ils s'établissaient à 355,7 millions \$, ou 9,6 % des produits, un an plus tôt. Cette augmentation de 274,6 millions \$ par rapport à 2008 découle principalement de la variation nette de certains éléments du fonds de roulement, laquelle est surtout attribuable à l'amélioration du recouvrement des créances et au calendrier de perception des paiements anticipés, comme l'illustre la diminution de 11 jours du délai moyen de recouvrement des créances. La hausse découle aussi, dans une moindre mesure, de la rentabilité accrue.

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 355,7 millions \$, ou 9,6 % des produits pour l'exercice 2008 alors qu'ils s'établissaient à 544,1 millions \$, ou 15,0 % des produits, un an plus tôt. Ce recul est dû aux facteurs suivants : 1) les rentrées de fonds avaient été anormalement élevées au premier trimestre de l'exercice 2007, incluant un montant de 51,1 millions \$ qui aurait d'ordinaire été comptabilisé à l'exercice 2006, la fin de l'exercice ayant eu lieu durant une fin de semaine ; 2) un paiement final, au premier trimestre de 2008, d'impôts de 37,6 millions \$ associé à l'exercice 2007 ; 3) une hausse de 37,6 millions \$ en glissement annuel des acomptes d'impôts à payer durant l'exercice 2008, calculés en fonction du rendement réalisé un an plus tôt, alors que les acomptes exigibles durant l'exercice 2007 se fondaient sur les bénéfices moindres de l'exercice 2006 ; 4) la hausse de huit jours du délai moyen de recouvrement des créances, correspondant à environ 80,0 millions \$, en raison des dates de facturation de nos clients à la suite du franchissement de jalons importants, ainsi qu'aux dates auxquelles de grands clients de nos services d'impartition ont effectué des paiements anticipés.

### FLUX DE TRÉSORERIE AFFECTÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT POURSUIVIES

Les investissements réalisés pendant l'exercice se rattachaient surtout à l'agrandissement de nos centres d'excellence au Canada, aux États-Unis et en Inde et visaient la mise en œuvre des deux premiers piliers de notre stratégie de croissance. Un montant total de 128,0 millions \$ a été investi pendant l'exercice écoulé, soit 34,4 millions \$ de plus que les investissements de 93,6 millions \$ effectués en 2008. Cette hausse s'explique par le produit moins élevé tiré de la vente d'actifs et d'entreprises. En effet, la cession de notre unité canadienne de gestion des services de réclamations et de gestion du risque a généré un produit net de 29,2 millions \$ à l'exercice 2008, tandis que la vente d'actifs liés à des activités abandonnées a procuré un produit net de 5,0 millions \$ à la Société à l'exercice 2009.

Les flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations se sont chiffrés à 69,2 millions \$ pour 2009, en hausse de 8,2 millions \$ par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation découle surtout de nos investissements continus dans les ordinateurs et le matériel destinés à soutenir notre croissance et la mise à niveau de l'infrastructure de nos centres de traitement des données.

Les investissements dans les actifs incorporels se sont chiffrés à 62,4 millions \$, soit 1,5 million \$ de plus que pour l'exercice 2008, au cours duquel 60,9 millions \$ avaient été investis dans les actifs incorporels. Cette hausse est principalement attribuable aux nouveaux coûts de transition capitalisés relativement aux contrats signés avec des nouveaux clients et des clients existants, et elle a été partiellement contrebalancée par le recul des investissements dans nos solutions d'affaires et dans les licences d'utilisation de logiciels étant donné que nous cherchons à réduire nos coûts en faisant davantage appel à nos ressources outre-mer.



Les investissements réalisés en 2008 avaient été inférieurs de 60,3 millions \$ aux investissements de 153,8 millions \$ effectués en 2007. Ce recul est essentiellement attribuable : 1) au produit de 29,2 millions \$ reçu relativement à une cession, comme il est indiqué au paragraphe précédent, alors qu'aucune opération similaire n'avait eu lieu en 2007 ; 2) au montant de 17,3 millions \$ affecté à des acquisitions, alors qu'un investissement de 3,9 millions \$ avait eu lieu en 2008 ; 3) aux investissements dans les actifs incorporels qui ont été beaucoup moins élevés en 2008 en raison du calendrier des coûts de transition et de la réduction des dépenses affectées aux solutions d'affaires découlant de notre utilisation accrue des ressources moins coûteuses de nos centres d'excellence en Inde.

## FLUX DE TRÉSORERIE AFFECTÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT POURSUIVIES

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, les activités de financement poursuivies ont nécessité 197,8 millions \$, soit une baisse de 102,4 millions \$ comparativement à 2008. Nous avons remboursé un montant net de 130,6 millions \$ sur notre dette à long terme et nos facilités de crédit au cours de l'exercice. En outre, un montant de 101,7 millions \$ a été affecté au rachat d'actions de CGI aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, montant qui a été contrebalancé par le produit tiré de la levée d'options sur actions de 16,1 millions \$. Le règlement de nos couvertures de flux de trésorerie associées au remboursement, au deuxième trimestre de 2009, de la première tranche de nos billets de premier rang non garantis en devise américaine a aussi eu une incidence favorable de 18,3 millions \$ sur les flux de trésorerie.

Les activités de financement poursuivies avaient nécessité 300,2 millions \$ en 2008, soit 116,6 millions \$ de moins qu'en 2007. Un montant net de 116,4 millions \$ avait été affecté au remboursement de nos facilités de crédit et de notre dette à long terme. Nous avons aussi consacré 216,2 millions \$ au rachat d'actions de CGI, en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, et tiré 32,4 millions \$ des actions émises dans le cadre de la levée d'options sur actions.

Durant l'exercice 2007, 416,8 millions \$ avaient été consacrés aux activités de financement poursuivies. Cette somme tient compte d'un remboursement de 353,6 millions \$ sur nos facilités de crédit et d'un montant de 128,5 millions \$ affecté au rachat d'actions de CGI en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités. L'émission d'actions faisant suite à la levée d'options sur actions a dégagé un produit de 42,7 millions \$.

## INCIDENCE DE LA VARIATION DES TAUX DE CHANGE SUR LA TRÉSORERIE ET LES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE DES ACTIVITÉS POURSUIVIES

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, nous avons enregistré une réduction de 11,3 millions \$ de la trésorerie attribuable à l'incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie. Cette diminution a été plus qu'annulée par le gain non réalisé de 18,6 millions \$ sur la conversion de notre dette à long terme désignée comme une couverture d'un investissement net dans des établissements étrangers autonomes. Ni la réduction de 11,3 millions \$ ni le gain non réalisé de 18,6 millions \$ n'ont eu d'incidence sur le bénéfice net, ces deux montants ayant été inscrits dans le résultat étendu.

## Obligations contractuelles

Nous assumons des obligations contractuelles totalisant 1 293,0 millions \$, assorties de dates d'échéance variées. Ces obligations sont principalement liées à la location de bureaux, au matériel informatique utilisé pour exécuter les contrats d'impartition et aux ententes de service à long terme. Durant l'exercice 2009, les obligations contractuelles ont globalement diminué de 195,4 millions \$ en raison surtout du remboursement d'une portion de la dette à long terme et des loyers payés dans le cours normal de nos activités.

Type d'engagement (en milliers de dollars)	Total	Paiements exigibles par période				
		Moins d'un an	Années 2 et 3	Années 4 et 5	Années 6 à 10	Après 10 ans
Dette à long terme	245 983	4 642	220 131	21 210	—	—
Obligations au titre de contrats de location-acquisition	37 147	13 060	19 652	4 435	—	—
Contrats de location-exploitation						
Location d'espaces de bureaux <sup>1</sup>	800 695	123 061	182 859	132 809	254 177	107 789
Matériel informatique	20 528	13 587	6 689	252	—	—
Automobiles	10 890	4 107	5 303	1 480	—	—
Obligation d'achat des actions de CIA	10 832	10 832	—	—	—	—
Ententes de service à long terme	166 969	89 754	59 287	15 775	2 153	—
<b>Total des obligations contractuelles</b>	<b>1 293 044</b>	<b>259 043</b>	<b>493 921</b>	<b>175 961</b>	<b>256 330</b>	<b>107 789</b>

<sup>1</sup> Ces engagements tiennent compte de baux visant la location d'espaces de bureaux d'une valeur de 13,2 millions \$ provenant de sociétés acquises antérieurement.

En outre, à la suite de la modification de l'entente avec les actionnaires de CIA effectuée au troisième trimestre de l'exercice 2007, CGI s'est engagée à acheter les actions restantes de CIA, soit 39,3 % des actions, avant le 1<sup>er</sup> octobre 2011. Au 30 septembre 2009, 34,2 % des actions de CIA n'avaient pas été achetées.

## Ressources en capital

	Engagement total	Montants disponibles au 30 septembre 2009	Montants prélevés au 30 septembre 2009
(en milliers de dollars)	\$	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	–	343 427	–
Facilités de crédit renouvelables non garanties <sup>1</sup>	1 500 000	1 359 279	140 721 <sup>2</sup>
Marges de crédit et autres facilités <sup>1</sup>	25 000	25 000	–
Total	1 525 000	1 727 706	140 721 <sup>2</sup>

1 À l'exclusion de toute facilité de crédit qui pourrait être détenue par des entités dont CGI n'est pas l'actionnaire majoritaire.

2 Se compose de la tranche utilisée des facilités de crédit (126,0 millions \$) et de lettres de crédit (14,7 millions \$).

Notre situation de trésorerie et nos marges de crédit bancaires suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 30 septembre 2009, la trésorerie et les équivalents de trésorerie se chiffraient à 343,4 millions \$, nos facilités de crédit disponibles totalisaient 1 359,3 millions \$, et la Société avait accès à un montant supplémentaire de 25,0 millions \$ en vertu d'une autre marge de crédit remboursable à vue. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives nous obligeant à maintenir certains ratios financiers. Au 30 septembre 2009, CGI respectait les ratios financiers prescrits en vertu de ses ententes de crédit à long terme.

Les équivalents de trésorerie comprennent généralement des effets de commerce, des billets, des fonds du marché monétaire et des dépôts à terme, ainsi que des acceptations bancaires et des billets de dépôt au porteur émis par des grandes banques, lesquels ont tous une échéance initiale de moins de trois mois.

La Société détient également une quote-part d'une facilité de crédit renouvelable remboursable à vue d'un montant de 5,0 millions \$ liée à sa coentreprise Innovaposte, laquelle porte intérêt au taux préférentiel canadien. Au 30 septembre 2009, aucun montant n'avait été retiré de cette facilité.

La dette à long terme totale a diminué de 108,0 millions \$ pour s'établir à 283,1 millions \$ au 30 septembre 2009, comparativement à 391,1 millions \$ au 30 septembre 2008. Cette variation s'explique essentiellement par le remboursement de la première tranche de 103,6 millions \$ de nos billets de premier rang non garantis en devise américaine.

## Instruments financiers

La Société a recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des taux de change. La Société ne détient ni n'émet d'instruments dérivés aux fins de spéculation.

### COUVERTURES DE FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX BILLETS DE PREMIER RANG NON GARANTIS EN DEVISE AMÉRICAINE

Le 21 décembre 2007, la Société est devenue partie à des contrats à terme visant à couvrir les remboursements contractuels du capital des billets de premier rang non garantis en devise américaine. L'objectif des opérations de couverture est de couvrir le risque lié à la variabilité de l'équivalent en monnaie fonctionnelle des flux de trésorerie rattachés aux remboursements du capital de la dette en devise.

Les couvertures ont été documentées en tant que couvertures de flux de trésorerie et aucun élément de la juste valeur des instruments dérivés n'est exclu de l'appréciation ou de l'évaluation de l'efficacité des couvertures. La couverture est considérée comme étant hautement efficace car les conditions des contrats à terme correspondent aux conditions des remboursements des deux dernières tranches de la dette.

Les contrats à terme sont des instruments dérivés; par conséquent, ils sont comptabilisés à leur juste valeur dans le bilan à titre d'autres actifs à long terme, et la partie efficace de la variation de la juste valeur des instruments dérivés est constatée sous le résultat étendu. Pour chaque période, un montant annulant le gain ou la perte de conversion faisant suite à la réévaluation de la partie de la dette qui est désignée doit être reclassé du résultat étendu aux résultats. Les primes et escomptes sur les contrats à terme utilisés pour couvrir des dettes à long terme en devises sont amortis à titre d'ajustement des intérêts débiteurs sur la durée des contrats à terme. Pour déterminer la juste valeur des contrats à terme, des modèles d'évaluation tels que l'analyse des flux de trésorerie actualisés employant des données observables sur le marché sont utilisés. Au 30 septembre 2009, les gains et les pertes de change réalisés et non réalisés liés à des contrats à terme n'étaient pas importants. Les flux de trésorerie liés à l'opération de couverture sont classés de la même manière que les flux de trésorerie liés à la position couverte. La juste valeur des contrats à terme portant sur les remboursements de capital des billets de premier rang non garantis en devise américaine s'élève à 5,7 millions \$, et leur taux de change moyen pondéré est de 1,0182 \$ CA pour 1 \$ US.

### COUVERTURE D'INVESTISSEMENTS NETS DANS DES FILIALES ÉTRANGÈRES AUTONOMES

Le 1<sup>er</sup> décembre 2008, la Société a désigné une dette de 100,0 millions \$ US à titre d'instrument de couverture d'une partie de l'investissement net de la Société dans des filiales autonomes aux États-Unis. De plus, le 17 décembre 2008, la Société a désigné une dette de 12 millions € en tant qu'instrument de couverture d'une partie de l'investissement net dans des filiales autonomes en Europe.

Les gains ou les pertes de change sur l'investissement net sont comptabilisés dans le résultat étendu. La partie efficace des gains ou des pertes sur les instruments de couverture de l'investissement net est également comptabilisée dans le résultat étendu. Le gain non réalisé de 18,6 millions \$ sur la conversion de notre dette à long terme de 100,0 millions \$ US et du montant de 12 millions € a contribué à la réduction de la dette nette enregistrée en 2009.

## COUVERTURES DE FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX PRODUITS FUTURS

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2009, la Société a conclu plusieurs contrats de change à terme pour couvrir la variabilité du taux de change entre le dollar américain et la roupie indienne relativement aux produits futurs provenant des États-Unis et pour couvrir la variabilité du taux de change entre le dollar canadien et la roupie indienne relativement aux produits futurs provenant du Canada. De plus, la Société a conclu des swaps de devises fixe-variable pour couvrir la variabilité du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien relativement aux produits futurs provenant des États-Unis. Les dates d'échéance des couvertures de flux de trésorerie s'échelonnent jusqu'en 2014.

Ces couvertures ont été documentées en tant que couvertures de flux de trésorerie, et aucun élément de la juste valeur des instruments dérivés n'est exclu de l'appréciation ou de l'évaluation de l'efficacité des couvertures. Les contrats à terme sont des instruments dérivés; par conséquent, ils sont comptabilisés à leur juste valeur dans le bilan à titre d'autres actifs à court terme, d'autres actifs à long terme, d'autres passifs à court terme ou d'autres passifs à long terme (veuillez vous reporter à la note 27 afférente à nos états financiers consolidés pour de plus amples informations). Pour déterminer la juste valeur des contrats à terme, des modèles d'évaluation tels que l'analyse des flux de trésorerie actualisés employant des données observables sur le marché sont utilisés.

Les couvertures de flux de trésorerie sur nos produits ont absorbé pratiquement toute la volatilité de la marge bénéficiaire nette découlant des fluctuations des taux de change. L'éventuelle augmentation ou diminution du bénéfice net par suite de variations des taux de change se rapporte essentiellement à l'incidence de la conversion des états financiers de nos filiales étrangères. Veuillez vous reporter à la note 27 afférente à nos états financiers consolidés pour obtenir plus de renseignements sur l'incidence des variations des taux de change sur nos résultats financiers.

## Indicateurs de la situation de trésorerie et des ressources en capital

Aux 30 septembre	2009	2008	2007
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme	<b>s.o.</b>	14,0 %	16,8 %
Rendement des capitaux propres <sup>1</sup>	<b>14,2 %</b>	15,6 %	12,9 %
Rendement du capital investi <sup>2</sup>	<b>14,0 %</b>	14,0 %	11,6 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	<b>39</b>	50	42

1 Le taux de rendement des capitaux propres correspond au bénéfice tiré des activités poursuivies pour les douze derniers mois divisé par les capitaux propres moyens des quatre trimestres les plus récents.

2 Le taux de rendement du capital investi représente le BAII ajusté après impôts, déduction faite des frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques, divisé par la moyenne du capital investi (soit la somme des capitaux propres et de la dette moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie, déduction faite de la juste valeur des contrats à terme) au cours des quatre trimestres les plus récents.

La Société n'avait pas de dette nette au 30 septembre 2009, tandis qu'elle affichait un ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme de 14,0 % en 2008 et de 16,8 % en 2007. La Société utilise ce ratio comme indicateur de son levier financier dans le but de remporter des contrats d'impartition de grande envergure, d'augmenter le nombre de centres mondiaux de prestation de services ou de réaliser des acquisitions. Notre capacité à générer des rentrées de fonds nous a permis de rembourser une tranche importante de notre dette et d'afficher une situation de trésorerie nette.

Le rendement des capitaux propres est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. À la fin de l'exercice 2009, il s'établissait à 14,2 % contre 15,6 % un an plus tôt. Le repli de 1,4 % s'explique surtout par l'incidence des variations des taux de change ainsi que par un recours moindre au levier financier.

Comme nous avons continué de rembourser notre dette et augmenté notre solde de trésorerie, le rendement du capital investi aurait dû augmenter de 0,7 % par rapport à 2008. Or, cette hausse ayant été annulée par l'écart de change non réalisé inscrit dans le résultat étendu, le rendement du capital investi pour 2009 est demeuré inchangé par rapport à 2008, à 14,0 %.

Les liquidités sont essentielles à la croissance, et c'est pourquoi CGI doit s'assurer que le passage de la prestation de services à la facturation puis au recouvrement se fait rapidement. En raison de la conjoncture, il est encore plus important en ce moment d'avoir des liquidités suffisantes. Notre délai moyen de recouvrement des créances a diminué de 11 jours par rapport à l'exercice précédent pour s'établir à 39 jours. Cette amélioration résulte des initiatives mises en œuvre au cours de l'exercice pour mieux définir les jalons du cycle de facturation, ainsi que de notre capacité à surveiller les comptes en souffrance de manière plus diligente.

## Instruments de financement hors bilan et garanties

Nous n'utilisons pas d'instruments de financement hors bilan sauf dans le cas des contrats de location-exploitation visant les bureaux, le matériel informatique et les véhicules. Conformément aux PCGR, ni les passifs liés à ces contrats ni les actifs sous-jacents ne sont constatés au bilan car les modalités des baux ne correspondent pas aux critères qui justifieraient leur capitalisation. De temps à autre, nous concluons des ententes en

vertu desquelles nous fournissons à des tiers des engagements liés à notre performance opérationnelle ou financière dans le cadre de la vente d'actifs, de garanties accordées lors de cessions d'entreprises et de contrats conclus avec le gouvernement américain.

Dans le cadre de la vente d'actifs et de la cession d'entreprises, la Société peut être obligée de verser des paiements à des contreparties par suite de violations de déclarations ou de garanties, d'atteinte à la propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des contreparties. Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale d'environ 41,9 millions \$, d'autres ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il est impossible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces montants dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent pas être déterminées à ce moment-ci. Aucun passif n'a été comptabilisé dans les bilans consolidés pour ces engagements d'indemnisation au 30 septembre 2009. La Société estime que l'obligation totale qui pourrait être engagée en relation avec ces garanties, le cas échéant, n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés.

La Société s'est engagée à fournir des services dans le cadre de contrats avec le gouvernement des États-Unis. Ces contrats sont soumis à des exigences légales et réglementaires étendues et, de temps à autre, des agences du gouvernement américain enquêtent afin de s'assurer que la Société gère ses activités conformément à ces exigences. Généralement, le gouvernement peut modifier la portée de ces contrats ou y mettre fin à sa convenance. L'annulation ou la réduction de la portée d'un grand projet avec le gouvernement pourrait avoir des répercussions négatives importantes sur les résultats d'exploitation et sur la situation financière de la Société.

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumissions et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des cautionnements de soumissions que si nous refusons d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission attribuée. Nous serions également responsables pour des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de ces engagements. Au 30 septembre 2009, nous avons engagé un montant total de 124,0 millions \$ dans ce type de cautionnements. À notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties et cautionnements, et ce, pour tous les contrats de services pour lesquels il existe de telles garanties et cautionnements, et que l'obligation totale qui pourrait être assumée en relation avec ces garanties et cautionnements, le cas échéant, n'aurait pas un effet important sur nos résultats d'exploitation consolidés ni sur notre situation financière.

De plus, nous fournissons une garantie de 5,9 millions \$ sur la valeur résiduelle d'équipement loué, comptabilisé en tant que contrat de location-exploitation, à l'échéance du contrat de location.

---

## Capacité de livrer les résultats

Des ressources en capital et des liquidités suffisantes sont nécessaires pour appuyer les activités continues visant l'exécution de notre stratégie de croissance équilibrée. La Société dispose de ressources en capital adéquates grâce à ses flux de trésorerie d'exploitation, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires. Ces fonds ont été principalement affectés à des acquisitions génératrices de valeur, donnant lieu à la signature de nouveaux contrats importants d'impartition et de services délégués à long terme, ainsi qu'à des investissements dans nos solutions d'affaires. Les fonds ont également servi à élargir notre réseau mondial de prestation de services, un nombre croissant de nos clients exigeant des solutions de rechange moins coûteuses. Sur le plan du financement, nous sommes bien placés pour poursuivre l'exécution de notre stratégie de croissance qui s'appuie sur quatre piliers au cours de l'exercice 2010.

La participation de leaders forts et expérimentés est essentielle pour mener à bien notre stratégie. CGI est dotée d'une équipe de direction solide, formée de membres très compétents qui ont acquis une vaste expérience dans le secteur des TI grâce à des cheminements de carrière et à des rôles de leadership variés. CGI favorise le développement du leadership pour s'assurer que l'ensemble de l'organisation bénéficie d'un apport continu de savoir et de force. Dans le cadre de la planification de la relève aux postes clés, nous avons créé l'Institut de leadership, notre propre université corporative, afin de développer le leadership, les compétences techniques et les aptitudes de gestion, inspiré par les origines et les traditions de CGI.

Comme les ressources humaines sont le pilier de notre entreprise, nos employés et leur savoir sont essentiels pour offrir un service de qualité à nos clients. Pour nos effectifs de 26 000 membres, notre programme de ressources humaines offre une rémunération et des avantages sociaux concurrentiels, un environnement de travail favorable, des programmes de formation et de perfectionnement professionnel, afin d'attirer et de retenir les personnes les plus talentueuses. CGI s'informe régulièrement de la satisfaction des employés par l'intermédiaire d'un sondage à l'échelle de la Société, et des mesures sont prises pour remédier aux problèmes immédiatement. Quelque 85 % de nos employés, que nous appelons aussi des membres, sont également propriétaires de CGI par le truchement de notre régime d'achat d'actions qui harmonise les objectifs des membres avec les buts stratégiques de CGI. De plus, tous les membres prennent part au succès de la Société par l'entremise du régime de participation aux profits.

Outre nos ressources en capital et le talent de nos ressources humaines, CGI a établi des assises de gestion qui comprennent la régie d'entreprise, des cadres de gestion perfectionnés et un modèle organisationnel pour ses processus d'unité d'affaires et ses processus corporatifs. Ces assises, de même que les systèmes internes appropriés, contribuent à nous permettre de fournir un service de grande qualité en tout temps à nos clients. Les bureaux de CGI maintiennent des certifications appropriées au regard des normes de service telles que l'ISO et le Capability Maturity Model Integration.

## Opérations entre apparentés

Dans le cours normal de ses activités, CGI est partie à des contrats conclus avec Innovaposte, une coentreprise, en vertu desquels la Société en est le fournisseur privilégié pour ses besoins en TI. La Société exerce un contrôle conjoint sur les activités d'exploitation, de financement et d'investissement d'Innovaposte en raison de sa participation de 49 %. Le tableau qui suit présente la valeur des opérations entre la Société et Innovaposte et les soldes qui en découlent, constatés aux prix du marché.

Aux 30 septembre et pour les exercices terminés à ces dates (en milliers de dollars)	2009	2008	2007
Produits	108 139	124 461	120 010
Débiteurs	10 542	12 050	9 310
Travaux en cours	5 937	5 939	3 648
Coûts liés à des contrats	8 706	11 206	13 746
Produits reportés	3 351	2 715	1 868

## Renseignements additionnels sur la coentreprise

La quote-part revenant à la Société des activités de sa participation en coentreprise, dont les résultats figurent dans les états financiers consolidés, se présente comme suit :

Aux 30 septembre et pour les exercices terminés à ces dates (en milliers de dollars)	2009	2008	2007
Produits	101 964	87 887	94 111
Bénéfice net	13 412	10 506	14 464
Actif à court terme	37 608	36 543	40 303
Actif à long terme	2 998	1 333	4 429
Passif à court terme	14 721	15 040	16 879
Passif à long terme	445	518	366

## Résultats du quatrième trimestre

Au quatrième trimestre de l'exercice 2009, nous avons poursuivi nos activités de développement des affaires afin de rehausser encore plus la qualité des propositions à l'étude. En parallèle, à l'instar des périodes précédentes, nous avons continué la rationalisation proactive de notre structure de coûts en examinant l'utilisation des ressources et les initiatives de productivité dans le but d'améliorer nos marges à titre prospectif.

### VARIATION DES PRODUITS ET PRODUITS SELON LES SECTEURS D'EXPLOITATION

Le tableau qui suit présente la croissance totale de nos produits et la croissance de nos produits selon les secteurs d'exploitation, entre l'exercice 2009 et l'exercice 2008, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les produits par secteur d'exploitation pour l'exercice 2008 correspondent aux taux de change réels de cette période.

Pour les périodes de trois mois terminées les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	2009	2008	Variation
Produits	926 051	929 198	-0,3 %
Croissance en devises constantes	-1,4 %	2,6 %	
Effet des variations des taux de change	1,1 %	0,2 %	
Variation par rapport à la période précédente	-0,3 %	2,8 %	
Produits attribuables au secteur d'exploitation Canada avant effet des variations des taux de change	529 158	559 845	-5,5 %
Effet des variations des taux de change	(1 795)	-	
Produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	527 363	559 845	-5,8 %
Produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis avant effet des variations des taux de change	320 387	296 798	7,9 %
Effet des variations des taux de change	14 481	-	
Produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	334 868	296 798	12,8 %
Produits attribuables au secteur d'exploitation Europe avant effet des variations des taux de change	65 992	72 555	-9,0 %
Effet des variations des taux de change	(2 172)	-	
Produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	63 820	72 555	-12,0 %
Produits	926 051	929 198	-0,3 %

Les produits du quatrième trimestre de 2009 se sont chiffrés à 926,1 millions \$, en baisse de 1,4 % en devises constantes. Les variations des taux de change ont eu une incidence de 1,1 % en raison surtout des variations favorables du dollar américain. En devises constantes, les secteurs cibles où nous avons enregistré la plus forte croissance sont le secteur des services financiers (16 %) et le secteur des gouvernements et services de santé (3 %).

#### CANADA

Au quatrième trimestre de l'exercice 2009, le secteur d'exploitation Canada a enregistré des produits de 527,4 millions \$ représentant, en devises constantes, un recul de 5,8 %, ou 32,5 millions \$, par rapport à la période correspondante de l'exercice 2008. Une tranche d'environ 27,0 millions \$ de ce repli est imputable au non-renouvellement d'un contrat peu rentable, alors que le solde est attribuable aux clients qui reportent le lancement de nouveaux projets ou qui choisissent d'obtenir leurs services auprès de nos centres d'excellence outre-mer.

#### ÉTATS-UNIS

Pour la période de trois mois terminée le 30 septembre 2009, le secteur d'exploitation États-Unis a enregistré des produits de 334,9 millions \$, contre 296,8 millions \$ à la même période il y a un an. En devises constantes, cette progression représente une croissance de 7,9 % ou 23,6 millions \$ qui est essentiellement attribuable au secteur cible des services financiers et qui a été atténuée par le ralentissement de l'activité dans le secteur des télécommunications et le secteur manufacturier.

#### EUROPE

Les produits réalisés par le secteur d'exploitation Europe ont totalisé 63,8 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2009, comparativement à 72,6 millions \$ à la période correspondante de l'exercice 2008, soit une réduction en devises constantes de 9,0 %. Ce repli s'explique principalement par la baisse des produits associés à certains clients en Europe centrale et en Australie, ces clients ayant réagi à la conjoncture en reportant de nouveaux projets ou en suspendant des projets en cours. En glissement annuel, l'incidence négative des variations des taux de change, soit 2,2 millions \$, découle surtout de l'affaiblissement de la livre sterling par rapport au dollar canadien.

### BAIL AJUSTÉ SELON LES SECTEURS D'EXPLOITATION

Pour les périodes de trois mois terminées les 30 septembre  
(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)

	2009	2008	Variation
Canada	98 729	69 343	42,4 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	18,7 %	12,4 %	
États-Unis	36 825	41 168	-10,5 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	11,0 %	13,9 %	
Europe	2 267	6 911	-67,2 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	3,6 %	9,5 %	
Siège social	(11 693)	(12 167)	-3,9 %
En pourcentage des produits	-1,3 %	-1,3 %	
BAIL ajusté	126 128	105 255	19,8 %
Marge du BAIL ajusté	13,6 %	11,3 %	

#### CANADA

Pour la période de trois mois terminée le 30 septembre 2009, le BAIL ajusté du secteur d'exploitation Canada s'est établi à 98,7 millions \$, soit une hausse de 29,4 millions \$ comparativement au quatrième trimestre de 2008. La marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 12,4 % à 18,7 %. L'augmentation de la marge s'explique par les avantages des initiatives de réorganisation et d'autres programmes d'investissement effectués au cours des périodes antérieures. Ces initiatives nous ont permis d'accroître la productivité de nos ressources en harmonisant mieux nos activités avec le contexte économique actuel. En outre, certains de ces investissements antérieurs nous ont permis d'améliorer l'utilisation des actifs dans nos centres de traitement des données. L'amélioration de notre marge traduit également le non-renouvellement d'un contrat peu rentable.

#### ÉTATS-UNIS

Pour la période de trois mois terminée le 30 septembre 2009, le BAIL ajusté du secteur d'exploitation États-Unis a atteint 36,8 millions \$, soit un recul de 10,5 % par rapport à la même période un an plus tôt. En pourcentage des produits, la rentabilité de ce secteur a été de 11,0 % alors qu'elle s'établissait à 13,9 % un an plus tôt. Au cours de la période, une perte de valeur de 10,3 millions \$ a été enregistrée, essentiellement au titre d'améliorations en cours de développement pour certaines solutions d'affaires financières étant donné que les flux de trésorerie futurs prévus ne couvrent plus la valeur comptable de l'investissement, les clients ayant décidé de reporter ou d'annuler leurs projets en raison de la conjoncture instable. Compte non tenu de cette incidence, le BAIL ajusté du secteur d'exploitation États-Unis aurait été de 14,1 %, une légère amélioration par rapport à la période correspondante de l'exercice 2008.

## EUROPE

Le BAII ajusté du secteur Europe s'est élevé à 2,3 millions \$ pour la période de trois mois terminée le 30 septembre 2009, soit une baisse de 4,6 millions \$ comparativement au quatrième trimestre de 2008. La marge du BAII ajusté a quant à elle glissé de 9,5 % à 3,6 %. Le fléchissement est attribuable à certains clients en Europe centrale et en Australie qui ont renoncé à leurs investissements dans des projets de TI. Le recul a été amplifié par des coûts de restructuration d'environ 2,3 millions \$ liés à nos efforts visant à réaménager notre structure organisationnelle de manière à améliorer l'utilisation des ressources en Europe.

## SIÈGE SOCIAL

Pour la période de trois mois terminée le 30 septembre 2009, les dépenses du siège social ont enregistré une légère baisse de 0,5 million \$ pour s'établir à 11,7 millions \$, soit 1,3 % des produits, ce qui est semblable à l'exercice précédent. Exclusion faite de l'incidence des taux de change, les dépenses du siège social ont représenté 1,5 % et 1,3 % des produits du dernier trimestre des exercices 2009 et 2008, respectivement. Nous continuons de mettre en œuvre des initiatives visant à renforcer la situation concurrentielle de la Société en maîtrisant les coûts et en investissant dans l'amélioration de nos outils et processus afin d'accroître notre efficacité.

## BÉNÉFICE NET

Pour les périodes de trois mois terminées les 30 septembre  
(en milliers de dollars, sauf indication contraire)

	2009	2008	Variation
BAII ajusté	126 128	105 255	19,8 %
Marge	13,6 %	11,3 %	
Intérêts sur la dette à long terme	3 497	6 372	-45,1 %
Revenu d'intérêts	(1 125)	(997)	12,8 %
Autres charges	1 397	1 682	-16,9 %
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices et participation sans contrôle	122 359	98 198	24,6 %
Impôts sur les bénéfices	39 719	22 706	74,9 %
Taux d'imposition	32,5 %	23,1 %	
Participation sans contrôle, déduction faite des impôts sur les bénéfices	90	229	-60,7 %
Perte tirée des activités abandonnées, déduction faite des impôts sur les bénéfices	-	(1 677)	-100,0 %
Bénéfice net	82 550	73 586	12,2 %
Marge	8,9 %	7,9 %	
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B (de base)	302 739 070	309 295 434	-2,1 %
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B (dilué)	307 221 737	313 749 478	-2,1 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	0,27	0,24	12,5 %
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,27	0,23	17,4 %

Le bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices et participation sans contrôle a augmenté de 24,2 millions \$, ou 24,6 %, au quatrième trimestre de 2009. Cette hausse découle essentiellement de l'amélioration de la productivité dans notre secteur d'exploitation Canada et de la diminution des intérêts débiteurs sur notre dette à long terme.

Il n'y a eu aucun ajustement des impôts sur les bénéfices pour le trimestre écoulé tandis qu'au quatrième trimestre de 2008, la Société avait bénéficié d'une économie d'impôts de 9,5 millions \$ liée essentiellement à la détermination des passifs d'impôts d'exercices antérieurs faisant suite à la conclusion d'ententes finales avec les autorités fiscales. Exclusion faite de cette économie au quatrième trimestre de 2008, les impôts se seraient chiffrés à 32,2 millions \$, ce qui correspond à un taux de 32,8 % contre 32,5 % au quatrième trimestre de 2009.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2009, en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, la Société a racheté 6 109 448 actions subalternes classe A à un prix moyen, incluant la commission, de 10,70 \$, pour un montant total de 65,4 millions \$.



## POINTS SAILLANTS DES RÉSULTATS FINANCIERS TRIMESTRIELS

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois terminées les	30 sept. 2009	30 juin 2009	31 mars 2009	31 déc. 2008	30 sept. 2008	30 juin 2008	31 mars 2008	31 déc. 2007
Carnet de commandes (en millions de dollars)	10 893	11 772	12 019	11 400	11 645	11 638	11 672	11 690
Nouveaux contrats (en millions de dollars)	549	1 059	1 676	775	982	986	1 043	1 134
Produits								
Produits (en milliers de dollars)	926 051	950 419	948 319	1 000 372	929 198	950 468	930 770	895 427
Variation par rapport à l'exercice antérieur	-0,3 %	0,0 %	1,9 %	11,7 %	2,8 %	4,0 %	-0,2 %	1,3 %
Croissance en devises constantes	-1,4 %	-4,5 %	-5,6 %	4,3 %	2,6 %	6,5 %	5,4 %	6,3 %
Coûts des services et frais de vente et d'administration (en milliers de dollars)	745 553	791 890	795 886	837 077	781 729	797 837	780 539	750 655
% des produits	80,5 %	83,3 %	83,9 %	83,7 %	84,1 %	83,9 %	83,9 %	83,8 %
Rentabilité								
Marge du BAII ajusté	13,6 %	11,9 %	11,3 %	11,4 %	11,3 %	11,7 %	11,7 %	11,8 %
Bénéfice tiré des activités poursuivies (en milliers de dollars)	82 550	76 530	76 444	79 634	75 263	81 766	69 201	72 036
Marge du bénéfice tiré des activités poursuivies	8,9	8,1	8,1	8,0	8,1	8,6	7,4	8,0
Bénéfice net (en milliers de dollars)	82 550	76 530	77 667	79 719	73 586	77 989	68 877	72 680
Marge bénéficiaire nette	8,9 %	8,1 %	8,2 %	8,0 %	7,9 %	8,2 %	7,4 %	8,1 %
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	0,27	0,25	0,25	0,26	0,24	0,26	0,22	0,22
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	0,27	0,25	0,25	0,26	0,24	0,25	0,21	0,22
Bénéfice de base par action (en dollars)	0,27	0,25	0,25	0,26	0,24	0,25	0,21	0,22
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,27	0,25	0,25	0,26	0,23	0,24	0,21	0,22
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B — de base (en milliers)	302 739	307 647	308 500	308 274	309 295	315 385	321 835	323 927
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B — dilué (en milliers)	307 222	311 500	311 412	310 655	313 749	320 745	326 942	329 785
Bilan (en milliers de dollars)								
Total de l'actif	3 899 910	3 988 216	3 938 735	3 985 914	3 680 558	3 655 789	3 556 946	3 634 931
Passifs financiers à long terme	302 741	324 892	345 904	436 860	326 916	378 920	391 076	475 637
Dette nette	(66 034)	15 895	105 417	259 450	332 199	368 747	361 947	330 999
Total du passif à long terme avant obligations liées aux fonds des clients	527 401	557 235	582 004	675 900	545 967	589 198	605 108	684 077
Flux de trésorerie et structure financière								
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies (en milliers de dollars)	192 450	170 894	187 299	79 601	82 942	105 882	45 869	120 977
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme	s.o.	0,6 %	4,0 %	9,6 %	14,0 %	15,6 %	15,2 %	14,3 %
Délai moyen de recouvrement des créances	39	41	42	52	50	48	44	39

En réponse au contexte économique difficile, nos clients ont réévalué le calendrier de leurs stratégies d'investissement et restructuré leurs dépenses de manière à faire face à leurs problèmes sur le plan des liquidités et de la marge. Ces mesures de prudence ont mené à la réduction ou au report des dépenses en TI, ce qui s'est par ricochet répercuté sur nos produits. Nous avons réagi en rationalisant nos coûts et en cherchant continuellement à décrocher de nouveaux contrats et à obtenir des élargissements et des renouvellements ainsi que des contrats d'impartition de grande envergure, comme en témoigne l'amélioration graduelle de la croissance en devises constantes depuis le deuxième trimestre de 2009. En outre, notre prestation de services continue de se faire en respectant l'échéancier et le budget de nos clients.

Également dans le but de demeurer concurrentiels, nous nous sommes concentrés sur des éléments fondamentaux qui ont débouché sur : 1) l'augmentation de la marge du BAII ajusté; 2) l'augmentation de la marge bénéficiaire nette par rapport à 2008; 3) un bénéfice par action relativement supérieur en 2009 par rapport aux périodes correspondantes de 2008; 4) la diminution importante de la dette nette au cours de l'exercice; 5) les rentrées de fonds plus importantes générées par nos activités d'exploitation; 6) les améliorations successives du délai moyen de recouvrement des créances à chaque trimestre de l'exercice 2009.



## VARIATIONS TRIMESTRIELLES

Certains facteurs entraînent des variations trimestrielles qui ne sont pas forcément révélatrices des résultats futurs de la Société. Premièrement, les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils ont un caractère saisonnier et les résultats trimestriels de ces activités se ressentent de certains éléments comme les vacances et le nombre de jours fériés au cours d'un trimestre donné. Les variations saisonnières sont plus légères dans le cas des contrats d'impartition, y compris les contrats de gestion des processus d'affaires. Deuxièmement, le volume de travail émanant de certains clients peut varier d'un trimestre à l'autre en fonction de leur cycle conjoncturel et du caractère saisonnier de leurs propres activités. Troisièmement, les économies que nous réalisons pour un client dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent réduire temporairement nos revenus car ces économies ne sont pas nécessairement compensées sur-le-champ par une augmentation des travaux réalisés pour ce client.

En règle générale, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation sont susceptibles de fluctuer considérablement d'un trimestre à l'autre en fonction du moment où d'importants clients effectuent leurs paiements mensuels, des besoins de liquidités associés aux grandes acquisitions et aux contrats d'impartition majeurs, ainsi que des dates de réception des divers crédits d'impôt, de versement des primes d'intéressement attribuées aux membres et de paiement des frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques.

Les mouvements des taux de change occasionnent également des écarts trimestriels qui sont susceptibles d'augmenter proportionnellement à la contribution des produits en devises aux produits de la Société. Cependant, les marges de CGI sont automatiquement protégées contre le risque de change, surtout à cause des charges en dollars US — liées par exemple à l'achat de droits d'utilisation, à l'entretien, aux assurances et aux intérêts — qui sont comptabilisées au Canada.

---

## Sommaire des principales conventions comptables

Les états financiers consolidés vérifiés pour les exercices terminés les 30 septembre 2009, 2008 et 2007 comprennent tous les ajustements que la direction de CGI juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière de la Société, des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie.

Certains chiffres correspondants des périodes précédentes ont été reclassés afin que leur présentation soit conforme à celle adoptée en 2009, y compris l'incidence de l'adoption du chapitre 3064, *Écarts d'acquisition et actifs incorporels*, au cours de l'exercice 2009 et des activités abandonnées au cours de l'exercice 2008.

---

## Modifications de conventions comptables

La Société a adopté les nouveaux chapitres suivants du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés* (« ICCA »), qui s'appliquent aux états financiers des périodes intermédiaires débutant le 1<sup>er</sup> octobre 2008 ou après cette date :

- a) Le chapitre 3064, *Écarts d'acquisition et actifs incorporels*, remplace le chapitre 3062, *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*, et le chapitre 3450, *Frais de recherche et de développement*. Il établit des normes pour la constatation, l'évaluation et la présentation de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels. Les critères de détermination et de constatation initiale des actifs incorporels, y compris les actifs incorporels développés à l'interne, qui y sont stipulés sont conformes aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») correspondantes. Le chapitre 1000, *Fondements conceptuels des états financiers*, a aussi été modifié afin d'être uniforme avec le nouveau chapitre. Les dispositions du chapitre 3064 ont été adoptées rétrospectivement, avec retraitement des états financiers des périodes antérieures. Par conséquent, la Société a comptabilisé certaines dépenses engagées à titre de frais de démarrage et de coûts de main-d'œuvre comme charges plutôt qu'à titre d'actifs incorporels. Par ailleurs, les coûts liés à des contrats sont désormais inclus dans les actifs incorporels. Veuillez vous reporter à la note 2a afférente aux états financiers consolidés pour obtenir de plus amples renseignements sur les ajustements.
- b) Le chapitre 1400, *Normes générales de présentation des états financiers*, établit les conditions pour évaluer et présenter la capacité de la Société d'exercer ses activités selon l'hypothèse de continuité d'exploitation. L'adoption de ce nouveau chapitre n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

En outre, le 20 janvier 2009, l'ICCA a publié l'abrégé des délibérations n° 173 du Comité sur les problèmes nouveaux, *Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers* (« CPN-173 »), qui doit être appliqué rétroactivement sans retraitement des états financiers des périodes antérieures à tous les actifs financiers et les passifs financiers évalués à la juste valeur dans les états financiers consolidés intermédiaires et annuels après le 20 janvier 2009. Le CPN-173 exige que la Société tienne compte de son propre risque de crédit et du risque de crédit de la contrepartie lors de l'évaluation de la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers, y compris les instruments dérivés. La Société a adopté le CPN-173 au cours de l'exercice 2009.

---

## Estimations comptables importantes

La note 2 afférente aux états financiers consolidés vérifiés au 30 septembre 2009 décrit les estimations comptables importantes que la Société utilise. La préparation des états financiers consolidés conformément aux PCGR exige que la direction fasse des estimations et établisse des hypothèses qui ont une incidence sur les montants d'actif et de passif inscrits et sur les renseignements fournis quant aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants inscrits au titre des produits et des charges au cours de la période

considérée. Étant donné que le processus de présentation de l'information financière suppose l'utilisation d'estimations, les résultats réels pourraient différer des résultats présentés.

On considère qu'une estimation comptable est importante si elle repose sur des hypothèses que la direction a dû faire au moyen de renseignements très incertains au moment où l'estimation a été formulée, si plusieurs estimations différentes avaient raisonnablement pu être utilisées pour la période considérée ou encore, si on peut raisonnablement s'attendre à ce que l'estimation comptable subisse des modifications qui auraient une incidence importante sur la présentation de notre situation financière, sur l'évolution de notre situation financière ou sur nos résultats d'exploitation.

Éléments sur lesquels les estimations ont une incidence	États consolidés des résultats				
	Bilans consolidés	Produits	Coûts des services et frais de vente et d'administration	Amortissement/dépréciation	Impôts sur les bénéfices
Écart d'acquisition	■			■	
Impôts sur les bénéfices	■				■
Éventualités et autres passifs	■		■		
Passifs liés aux intégrations	■		■		
Constatation des produits	■ <sup>1</sup>	■			
Rémunérations à base d'actions	■		■		
Crédits d'impôt à l'investissement et programmes gouvernementaux	■		■		
Dépréciation d'actifs à long terme	■			■	

1 Débiteurs, travaux en cours et produits reportés.

## ÉCART D'ACQUISITION

L'écart d'acquisition est soumis à un test de dépréciation, au niveau de l'unité d'exploitation concernée, au moins une fois l'an et en cas d'événements ou de circonstances nouvelles risquant d'empêcher la Société de récupérer sa valeur comptable. Les tests de dépréciation nécessitent une comparaison entre la juste valeur et la valeur comptable de chaque unité d'exploitation. Les unités faisant l'objet d'un test de dépréciation sont nos trois secteurs d'exploitation. L'estimation de la juste valeur d'une unité d'exploitation se fonde sur l'analyse des flux de trésorerie actualisés au moyen d'hypothèses importantes approuvées par la direction telles que les flux de trésorerie futurs, les prévisions relatives à la croissance, les valeurs finales, les taux d'actualisation et les données du secteur. Toute modification des estimations utilisées pourrait avoir une incidence importante sur le calcul de la juste valeur et de la charge de perte de valeur qui en résulte. Des modifications importantes des estimations ou des hypothèses servant aux tests de dépréciation de l'écart d'acquisition n'auraient pas d'incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation de la Société.

## IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

La Société établit les actifs et les passifs d'impôts exigibles et futurs conformément aux législations fiscales en vigueur ou pratiquement en vigueur qui s'appliqueront vraisemblablement au moment où il est prévu que l'actif sera réalisé ou le passif réglé. Les lois et règles fiscales qui s'appliquent sont soumises à l'interprétation de la Société, qui évalue périodiquement la valeur finale de réalisation des impôts futurs résultant d'écarts temporaires entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs ainsi que des pertes fiscales reportées. Pour déterminer s'il est plus probable qu'improbable qu'un actif d'impôts futurs se réalisera, la Société doit estimer ses revenus imposables futurs. Les montants ultimes des impôts futurs et de la charge d'impôts pourraient différer substantiellement des montants portés au bilan car ils dépendent des résultats d'exploitation futurs de la Société ainsi que de ses interprétations des lois fiscales.

## ÉVENTUALITÉS ET AUTRES PASSIFS

La Société comptabilise des charges à payer pour tenir compte des coûts de restructuration et d'intégration des entreprises qu'elle a acquises et d'autres passifs dont l'estimation repose pour une grande part sur le jugement. Quand la Société établit une provision en marge d'une poursuite entamée ou éventuelle, d'obligations liées à une garantie ou d'autres passifs possibles, elle se fonde sur la possibilité d'un gain ou d'une perte dont elle demeurera incertaine jusqu'à ce qu'un ou plusieurs événements se réalisent ou ne se réalisent pas. La résolution de cette incertitude peut confirmer la diminution ou la constatation d'un passif. La Société calcule les charges à payer sur la base des précédents historiques, des tendances courantes et d'autres hypothèses qui lui semblent raisonnables dans les circonstances.

## PASSIFS LIÉS AUX INTÉGRATIONS

Les passifs liés aux intégrations se composent surtout de provisions associées à des baux visant des locaux que des entreprises acquises occupaient et que la Société a l'intention de quitter. La direction de la Société estime les coûts liés à la résiliation des baux à la date de l'acquisition de l'entreprise et rectifie la provision initiale dès qu'elle obtient tous les renseignements pertinents. Les taux d'actualisation et la possibilité de sous-louer les locaux à des tiers font partie des principales hypothèses utilisées pour déterminer cette provision. Pour calculer la valeur actualisée des paiements prévus, la Société a utilisé l'hypothèse que le taux d'actualisation correspondrait au taux d'intérêt applicable à ses billets non garantis. La possibilité de sous-louer les bureaux inoccupés a été évaluée sur la base de l'expérience de la direction de la Société et des connaissances

de ses conseillers relativement aux régions considérées et aux caractéristiques des locaux. De plus, à la date de clôture de chaque période comptable, la Société estime les charges liées aux bureaux fermés dans le contexte de son programme de restructuration.

De plus, diverses réclamations et poursuites ont été entamées contre la Société dans le cours normal de ses activités ou héritées d'entreprises acquises. Certaines de ces procédures pourraient occasionner des coûts importants. La Société détermine s'il est pertinent de comptabiliser une perte ou de faire état de la réclamation ou de la poursuite dans ses états financiers consolidés en tenant compte, entre autres, de la période durant laquelle les événements sous-jacents à la procédure se sont produits, du degré de probabilité d'une issue défavorable et de la possibilité d'estimer la perte avec une justesse raisonnable.

## CONSTATATION DES PRODUITS

Nos produits sont en majeure partie constatés au moyen de critères qui ne nous obligent pas à utiliser des estimations importantes. Néanmoins, CGI fournit certains services assortis de mécanismes particuliers d'établissement des prix, par exemple des ententes structurées selon la méthode du degré d'avancement des travaux et des ententes liant la rémunération aux gains réalisés par le client. La méthode du degré d'avancement des travaux se fonde sur des estimations des coûts et des bénéfices tout au long de l'exécution des ententes, y compris l'estimation des ressources et des coûts nécessaires pour achever les travaux. En outre, s'il est plus probable qu'improbable que les coûts totaux liés à un contrat seront plus élevés que les produits totaux émanant de ce contrat, on comptabilise une provision équivalant à la perte, et ce, dès la période durant laquelle la perte est décelée. Les produits tirés des services d'intégration de systèmes et des services-conseils en vertu d'ententes liant la rémunération aux gains réalisés par le client sont constatés uniquement dans la mesure où il est prévisible, avec un degré raisonnable de certitude, que les bénéfices résultant de ces ententes atteindront la valeur sur laquelle la constatation des produits repose.

Dans le cas de contrats visant la prestation multiple de services, la Société évalue également si la ventilation des produits entre les diverses catégories correspond à la juste valeur relative de chacune des catégories, telle qu'elle est déterminée au moyen d'estimations internes ou de preuves objectives provenant de fournisseurs particuliers. Elle constate ensuite les produits attribuables à chaque catégorie comme s'il s'agissait de plusieurs contrats distincts visant chacun une seule catégorie de services.

La direction passe régulièrement en revue la rentabilité des ententes et les estimations sous-jacentes. En raison de la variation des volumes, des changements technologiques et d'autres facteurs impossibles à prévoir au moment de la conclusion d'un contrat, il peut exister un écart important entre les produits estimés initialement et les produits résultant réellement d'une entente.

## RÉMUNÉRATION À BASE D'ACTIONS

CGI comptabilise son régime de rémunération à base d'actions selon les normes du chapitre 3870 du *Manuel de l'ICCA, Rémunérations et autres paiements à base d'actions*. Conformément aux recommandations de ce chapitre, CGI a décidé d'utiliser le modèle d'évaluation de Black et Scholes pour déterminer la valeur des options accordées dans le cadre de ses paiements à base d'actions. Ce modèle se fonde, entre autres, sur les variables suivantes : la volatilité prévue de l'action durant la période des attributions, le taux de déchéance attendu, la durée de vie prévue des options et le taux d'intérêt sans risque. Compte tenu des diverses hypothèses utilisées et des circonstances nouvelles qui pourraient survenir, les résultats d'exploitation réels pourraient être sensiblement différents des résultats indiqués.

## CRÉDITS D'IMPÔT À L'INVESTISSEMENT ET PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX

La Société considère les crédits d'impôt remboursables sur les salaires ainsi que les crédits d'impôt sur les frais de recherche et de développement qu'elle reçoit comme des crédits d'impôt à l'investissement, car ils respectent les critères d'admissibilité à ces crédits et aux programmes gouvernementaux. La Société est soumise à des vérifications annuelles visant à déterminer si elle exerce des activités admissibles à des crédits d'impôt en vertu de divers programmes gouvernementaux et, le cas échéant, à quels montants elle a droit. La Société évalue périodiquement les charges admissibles aux crédits d'impôt ainsi que la conformité de ses activités avec les critères des programmes gouvernementaux.

## DÉPRÉCIATION D'ACTIFS À LONG TERME

La Société soumet les actifs à long terme, tels que les actifs incorporels et les immobilisations, à un test de recouvrabilité à la fin de chaque exercice dans le cas des solutions d'affaires, ou lorsque des événements ou des changements de situation font en sorte que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Dans le cas des solutions d'affaires, des droits d'utilisation de logiciels et des relations avec les clients, les estimations et hypothèses incluent le calcul de la durée appropriée de la période d'amortissement des coûts capitalisés, sur la base de la vie utile estimative de ces actifs, l'estimation des flux de trésorerie futurs attribuables à ces actifs, ainsi que l'évaluation de ces éléments par rapport aux soldes non amortis. Dans le cas des logiciels internes et des immobilisations, on détermine la durée appropriée de la période d'amortissement en estimant le laps de temps pendant lequel la Société pourra utiliser ces actifs de façon continue. Pour évaluer la possibilité de recouvrer les coûts capitalisés des logiciels, la Société doit estimer les produits futurs, les coûts ainsi que les flux de trésorerie futurs, positifs et négatifs. Pour évaluer les possibilités de recouvrement des coûts liés à des contrats, la Société calcule la valeur non actualisée des flux de trésorerie estimatifs du contrat sur sa durée restante et compare le résultat de cette opération à la valeur comptable du contrat. Si les estimations ou les hypothèses utilisées dans le cadre des tests de dépréciation des actifs à long terme étaient modifiées, cela n'aurait pas d'incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation de la Société.

## Modifications comptables futures

En février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada a confirmé que les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes seront tenues d'adopter les Normes internationales d'information financière (« IFRS ») pour l'établissement des états financiers relatifs aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011. Par conséquent, nous présenterons nos résultats selon les IFRS à compter de la période de trois mois se terminant le 31 décembre 2011.

Afin de se préparer à ce changement, la Société a élaboré un plan de conversion aux IFRS. En plus d'une équipe de travail, nous avons formé un comité directeur sur les IFRS chargé de faire le suivi des progrès et d'approuver les recommandations de l'équipe de travail. L'équipe de travail se réunit aux deux semaines et le comité directeur, une fois par mois. Des mises à jour trimestrielles sont présentées au Comité de vérification et de gestion des risques.

Nous avons terminé l'étape du diagnostic, qui comprenait un examen à haut niveau des différences entre les PCGR du Canada actuels et les IFRS, ainsi qu'une étude des options possibles en matière d'adoption. La deuxième étape du plan, qui est en cours depuis février 2009, nous permettra de déterminer précisément l'incidence des différences entre les PCGR du Canada et les IFRS. Cette étape devrait notamment aboutir à l'établissement de la documentation à l'appui du raisonnement qui sous-tend les choix de conventions comptables, les nouvelles informations à fournir et les textes faisant autorité en la matière. Cette étape nous permettra de déterminer les conséquences du changement. Ceci fait, nous évaluerons les impacts de l'adoption des normes internationales sur les autres volets importants de la conversion, soit les modifications à apporter à nos systèmes informatiques, les exigences en matière de formation, les mécanismes de contrôle interne de l'information financière et les répercussions sur les activités d'affaires de la Société.

À l'heure actuelle, nous prévoyons que les normes portant sur les regroupements d'entreprises et sur la constatation des produits sont celles qui nécessiteront le plus d'efforts dans le cadre du passage aux IFRS.

En janvier 2009, l'ICCA a publié les nouveaux chapitres suivants de son Manuel :

- i) Le chapitre 1582, *Regroupements d'entreprises*, qui remplace le chapitre 1581, *Regroupements d'entreprises*, établit des normes pour la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises et constitue l'équivalent canadien de la norme IFRS 3 (révisée), *Regroupements d'entreprises*. Le chapitre s'applique à titre prospectif aux regroupements d'entreprises pour lesquels la date d'acquisition est le 1<sup>er</sup> octobre 2011 ou après. Une application anticipée est autorisée. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme sur les états financiers consolidés.
- ii) Le chapitre 1601, *États financiers consolidés*, et le chapitre 1602, *Participations sans contrôle*, remplacent le chapitre 1600, *États financiers consolidés*. Le chapitre 1601 définit des normes pour l'établissement d'états financiers consolidés. Le chapitre 1602 définit des normes pour la comptabilisation, dans les états financiers consolidés établis postérieurement à un regroupement d'entreprises, de la participation sans contrôle dans une filiale. Ces normes sont équivalentes aux dispositions correspondantes de la norme IAS 27 (révisée), *États financiers consolidés et individuels*. Les chapitres s'appliquent aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2011. Leur adoption anticipée est toutefois permise à compter du début d'un exercice. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de ces nouveaux chapitres sur les états financiers consolidés.

## Risques et incertitudes

Nous envisageons les perspectives d'avenir à long terme de la Société avec confiance. Néanmoins, il faut tenir compte des risques et incertitudes décrits ci-dessous, qui pourraient avoir une incidence sur notre capacité de réaliser notre vision stratégique et nos objectifs de croissance. Les facteurs suivants devraient être pris en considération lors de l'évaluation du potentiel de la Société à titre de placement.

### RISQUES DE MARCHÉ

**Risque économique** — L'intensité des activités de nos clients, qui est tributaire de la conjoncture économique, a une incidence sur nos résultats d'exploitation. Nous ne pouvons prédire ni les répercussions de la conjoncture économique sur nos revenus futurs ni le moment où une reprise marquée surviendra. Durant les périodes de récession, nos clients et nos clients éventuels peuvent annuler, réduire ou reporter des contrats en cours, ou encore retarder l'octroi de nouveaux mandats. Généralement, les entreprises réduisent aussi l'ampleur des projets informatiques qu'elles entreprennent durant les périodes de difficultés économiques, ce qui se traduit par une réduction du nombre d'implantations technologiques et de l'importance des mandats. En raison du nombre plus restreint de mandats durant un ralentissement, la concurrence s'intensifie ordinairement. Il peut alors arriver que les prix diminuent si certains concurrents, surtout ceux qui disposent de ressources financières importantes, réduisent leurs taux pour maintenir ou accroître leur part du marché. De telles circonstances pourraient déclencher des ajustements de prix visant à respecter les dispositions de nos contrats relatives à l'étalement. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos prix, de nos produits et de notre rentabilité.

### RISQUES LIÉS À NOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ

**Concurrence pour l'obtention des contrats** — CGI évolue dans un marché mondial où la concurrence entre les fournisseurs de services en TI est vive. Certains de nos concurrents ont de plus grandes ressources financières, de meilleures capacités de mise en marché et de vente ou une plus grande portée dans certaines régions, ce qui leur permet de mieux livrer concurrence pour les nouveaux contrats. Dans certains marchés spécialisés, régionaux ou métropolitains, nos concurrents sont des petites entreprises qui possèdent des capacités spécialisées et qui peuvent

fournir des services plus efficacement sur le plan économique. Certains de nos concurrents ont une plus grande présence que nous dans des pays où les coûts sont moins élevés, ce qui peut leur permettre d'offrir des services dans le monde entier à des conditions plus favorables. L'intensification de la concurrence parmi les entreprises de services en TI se traduit souvent par une pression sur les prix. Rien ne garantit que nous réussirons à fournir suffisamment de services de qualité à prix concurrentiel pour nous permettre de maintenir ou d'accroître notre part de marché.

**Durée du cycle de vente des grands contrats d'impartition** — Les contrats d'impartition devenant de plus en plus considérables et complexes, la Société constate un allongement des cycles de vente qui durent de 12 à 24 mois. L'allongement du cycle de vente pourrait nous empêcher d'atteindre nos cibles de croissance.

**Disponibilité et conservation des professionnels qualifiés** — Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. Par conséquent, nous devons continuer à attirer et à retenir un personnel hautement compétent. Si nos programmes complets visant le recrutement et la conservation de professionnels qualifiés et dévoués ne nous permettent pas d'avoir un nombre suffisant d'employés bien formés et qualifiés pour servir les besoins de nos clients, nous pourrions devoir nous tourner vers la sous-traitance ou les mutations pour combler l'écart. Ces mesures pourraient entraîner une hausse des coûts, ce qui exercerait une pression sur notre marge.

**Capacité de l'entreprise de développer et d'élargir sa gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques** — En raison de l'évolution rapide du secteur des technologies de l'information et de la baisse constante des coûts d'acquisition et de maintien d'une infrastructure de TI, nous devons anticiper la transformation des besoins de nos clients. Pour ce faire, nous devons adapter nos services et nos solutions de manière à conserver et à améliorer notre avantage concurrentiel et à préserver notre capacité à fournir des services efficaces sur le plan des coûts. La concurrence est féroce sur le marché des services et des solutions que nous offrons, et rien ne garantit que nous réussirons à croître et à adapter nos activités en temps opportun. Si nous tirons de l'arrière, notre capacité à garder nos clients et à en attirer de nouveaux pourrait en souffrir, ce qui pourrait exercer des pressions sur nos revenus, notre marge bénéficiaire et les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation connexes.

**Risque d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui** — Malgré nos efforts, les mesures que nous mettons en place pour nous assurer que nos services et nos offres ne portent pas atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui pourraient ne pas être efficaces et, par conséquent, il peut arriver que des poursuites alléguant une violation de ces droits soient intentées contre nous ou nos clients. Nous établissons des contrats de licence visant le droit d'utiliser la propriété intellectuelle et pouvons autrement offrir des indemnisations contre la responsabilité et les dommages résultant des réclamations de tiers touchant des manquements à l'égard des brevets, des droits d'auteur, des marques de commerce ou des secrets commerciaux à l'égard de notre propriété intellectuelle, de nos logiciels ou d'autres solutions mises au point pour nos clients. Dans certaines circonstances, le montant de ces réclamations pourrait être plus élevé que les revenus provenant du client. Les réclamations et les poursuites visant la propriété intellectuelle pourraient entraîner des coûts élevés et des pertes de temps importantes, ternir notre réputation, nous obliger à conclure des ententes supplémentaires en matière de redevances et de licence, ou nous empêcher d'offrir certaines solutions et certains services. Si nous étions empêchés de vendre ou d'utiliser des solutions ou des services incorporant un logiciel ou une technologie faisant l'objet d'un litige, cela pourrait nous faire perdre des revenus ou nous obliger à assumer des charges supplémentaires afin de modifier ces produits et services avant de les intégrer à de nouveaux projets.

**Clauses d'étalonnage dans certains contrats** — Les contrats de certains clients de nos services d'impartition permettent aux clients d'utiliser, pour certains services précisés dans le contrat, des mécanismes d'établissement des prix fondés sur l'étalonnage des prix exigés, pour des services similaires, par d'autres fournisseurs formant un groupe de comparaison valable. Ces mécanismes tiennent compte des caractéristiques uniques de l'environnement de chaque client et si les résultats indiquent la présence d'un écart supérieur au seuil de tolérance convenu, nous pouvons être tenus de travailler avec le client afin d'établir une nouvelle grille de prix pour les services.

**Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle** — Notre réussite est tributaire, entre autres, de notre capacité de protéger nos méthodologies, processus, savoir-faire, outils et techniques exclusifs, ainsi que d'autres biens intellectuels dont nous nous servons pour fournir nos services. En règle générale, les solutions d'affaires de CGI sont protégées par le droit d'auteur, et elles sont brevetées dans certains cas. Bien que CGI prenne des mesures raisonnables pour protéger et faire valoir ses droits sur ses biens intellectuels, rien ne garantit que ces mesures seront adéquates ou qu'il sera possible de les faire respecter. Le coût lié au respect de nos droits peut être considérable et peut ne pas s'avérer viable sur le plan économique. En outre, il peut arriver que les lois de certains pays où nous exerçons nos activités ne protègent pas entièrement nos droits de propriété intellectuelle. Malgré nos efforts, les mesures que nous prenons pour protéger nos droits de propriété intellectuelle peuvent s'avérer insuffisantes pour prévenir ou décourager les atteintes à ces droits ou empêcher l'appropriation illicite de nos biens intellectuels. Il peut aussi arriver que nous ne détectons pas l'utilisation non autorisée de nos biens intellectuels ou que nous ne prenons pas les mesures convenables pour assurer le respect de nos droits de propriété intellectuelle.

## RISQUES LIÉS À NOTRE ENTREPRISE

**Fluctuations liées aux secteurs d'activité** — Les acquisitions et d'autres transactions peuvent faire fluctuer la composition de nos produits, en ce qui a trait à l'apport relatif des projets de plus courte durée (les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils) et à celui des contrats de plus longue durée (les mandats d'impartition). Si le poids relatif des projets d'intégration de systèmes et de services-conseils augmentait, il pourrait en résulter une variation plus prononcée des produits d'une période à l'autre.

**Risque financier et risque d'exploitation associés aux marchés internationaux** — Nous gérons des activités dans de nombreux pays dans le monde. L'envergure de nos activités internationales nous rend tributaires de plusieurs facteurs qui pourraient intervenir : les fluctuations des taux de change ; le fardeau résultant de l'obligation d'observer un vaste éventail de lois nationales et locales différentes ; les incertitudes liées à la

diversité des cultures et des pratiques commerciales dans les différentes régions du monde ; la multiplicité et le caractère parfois contradictoire des lois et des règlements, notamment en matière de fiscalité ; la modification des lois en matière de fiscalité, y compris la disponibilité des crédits d'impôt et d'autres incitatifs qui peuvent nuire au coût des services que nous offrons ; les pertes d'exploitation que la Société pourrait subir dans certains pays dans le cadre du développement de son infrastructure mondiale de prestation de services et le fait que ces pertes ne seraient pas nécessairement déductibles des revenus aux fins de l'impôt ; l'absence, sur certains territoires, de lois efficaces pour protéger nos droits de propriété intellectuelle ; les restrictions sur la circulation de trésorerie ou d'autres actifs ; les restrictions touchant l'importation ou l'exportation de certaines technologies ; les restrictions visant le rapatriement des bénéfices ; l'instabilité politique, sociale et économique, y compris les menaces liées au terrorisme et aux pandémies. Nous avons mis en place une stratégie d'opérations de couverture visant à atténuer le risque de change. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie d'opérations de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés. N'importe lequel des risques auxquels nos activités internationales nous exposent ou l'ensemble de ces risques pourraient se réaliser et provoquer une baisse de notre rentabilité.

**Risque de crédit associé aux débiteurs** — Le recouvrement des montants qui nous sont dus d'une manière efficace et en temps opportun nous permet de maintenir nos flux de trésorerie et notre bénéfice net liés aux activités d'exploitation. Les provisions que nous constituons à l'égard du manque à gagner prévu sont fondées sur des estimations faites par la direction et sur notre évaluation de la solvabilité de nos clients, facteurs qui pourraient s'avérer inadéquats à la lumière des résultats réels. Si nous ne fournissons pas nos services conformément aux modalités de nos contrats et selon les attentes raisonnables des clients, et si nous ne facturons pas nos services correctement et en temps opportun, nos recouvrements peuvent en souffrir, ce qui peut nuire directement à nos revenus, à notre bénéfice net et à nos flux de trésorerie. En outre, un ralentissement économique prolongé peut pousser bon nombre de nos clients à suspendre ou à repousser leurs projets, freiner leur capacité à payer pour les services déjà rendus et, éventuellement, entraîner un manquement à leurs obligations en vertu des contrats existants, chacune de ces éventualités pouvant donner lieu à une baisse des revenus et nuire à nos perspectives.

**Changements importants touchant les principales entreprises clientes, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, de fusions ou d'acquisitions d'entreprises** — La consolidation de nos clients en raison de fusions et d'acquisitions peut entraîner une perte ou une baisse de nos activités si la société issue du regroupement confie ses besoins en technologies de l'information à un autre fournisseur de services ou décide d'internaliser ces fonctions. Si les besoins en technologies de l'information d'un client s'accroissent en raison d'acquisitions ou d'opérations, nous pourrions ne plus avoir la portée géographique ou la masse critique pour servir le client efficacement, ce qui se traduirait par la perte du client et nuirait à nos perspectives. Rien ne garantit que nous serons en mesure d'atteindre nos objectifs de croissance visant à maintenir et à accroître notre portée géographique et notre masse critique dans les marchés que nous ciblons.

**Risque de résiliation anticipée des contrats** — Si nous n'exécutons pas nos mandats conformément aux ententes contractuelles conclues avec nos clients, certains clients pourraient décider de résilier leurs contrats avant la date d'échéance prévue, ce qui aurait pour effet de réduire notre bénéfice ainsi que nos flux de trésorerie et pourrait avoir une incidence sur la valeur de notre carnet de commandes. En outre, certains de nos contrats d'impartition comportent des dispositions permettant aux clients de les résilier pour des raisons de commodité, en cas de changement d'intention de leur part ou en cas de changement de contrôle de CGI. La résiliation anticipée de contrats peut également découler de l'exercice d'un droit légal ou de circonstance qui échappent à notre volonté ou à celle de nos clients et qui empêchent la poursuite du contrat. En cas de résiliation anticipée, nous pourrions ne pas être en mesure de recouvrer les coûts capitalisés liés au contrat ni d'éliminer les coûts récurrents engagés dans le cadre du contrat.

**Risques liés à l'estimation des coûts** — Pour que nous puissions dégager des marges acceptables, il faut que nous sachions établir les prix de nos services en nous fondant sur une estimation exacte des coûts et des heures de travail nécessaires pour réaliser les projets ou exécuter les contrats d'impartition à long terme. De plus, une portion substantielle de nos contrats visant la réalisation de projets est réalisée en contrepartie de prix fixes. Dans ces cas, la facturation des travaux s'effectue selon les modalités du contrat signé avec le client et les revenus sont constatés en fonction du pourcentage de l'effort engagé par rapport aux coûts totaux estimés pour la durée du contrat. Nos estimations se fondent sur notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous pourrions déployer nos méthodologies et nos professionnels pour réaliser le contrat considéré, conformément à notre Cadre de gestion du partenariat client, un ensemble structuré de processus qui aide les équipes à appliquer des normes homogènes d'excellence à tous les contrats. Si nous n'appliquons pas le Cadre adéquatement, si nous ne réussissons pas à estimer correctement le temps ou les ressources nécessaires pour remplir nos obligations au titre d'un contrat, ou si des facteurs imprévus surviennent, y compris certains facteurs indépendants de notre volonté, il peut y avoir des répercussions sur les coûts ou les calendriers de réalisation et nous empêcher ainsi d'atteindre les marges bénéficiaires prévues.

**Capacité de nos partenaires de respecter leurs engagements** — En raison de l'envergure et de la complexité croissantes des contrats, il se peut que nous devions nous appuyer sur des sous-traitants externes, y compris des fournisseurs de logiciels et de matériel, pour respecter nos engagements. Le cas échéant, notre réussite dépend de la capacité de ces tiers à remplir leurs obligations conformément aux budgets et aux calendriers convenus. Si nos partenaires ne s'acquittent pas de leurs obligations, notre aptitude à exécuter un contrat peut être compromise, ce qui peut avoir une incidence défavorable sur notre rentabilité.

**Risque associé aux garanties** — Dans le cours normal de nos activités, nous concluons des ententes qui peuvent comporter des engagements d'indemnisation ou des garanties lors de transactions telles que la prestation de services-conseils ou de services d'impartition, la cessation d'activités commerciales, les contrats de location ou la constitution d'engagements financiers. Ces engagements d'indemnisation ou garanties peuvent nous obliger à dédommager nos cocontractants des coûts ou des pertes résultant de diverses circonstances telles que le défaut de respecter les engagements ou la violation d'une garantie, l'atteinte aux droits de propriété intellectuelle, les réclamations qui peuvent surgir dans le cadre de la prestation de services ou des poursuites qui pourraient être entamées contre les cocontractants.

**Risque associé aux taux d'utilisation des ressources humaines** — Si nous voulons maintenir notre marge bénéficiaire, nous devons gérer la charge de travail de nos professionnels, qui doivent avoir un taux d'utilisation élevé tout en étant assez disponibles pour nous permettre d'affecter des employés additionnels aux nouveaux contrats. Pour maintenir un taux d'utilisation efficace, nous devons prévoir la charge de travail de nos professionnels tout en gérant adéquatement les programmes de formation et les taux de départs. Si nous échouons à cette tâche, nos taux d'utilisation peuvent diminuer, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre rentabilité. Inversement, un manque de ressources entraverait notre capacité d'accroître nos revenus.

**Risque associé aux affaires émanant des administrations publiques** — Les réorientations des politiques de dépenses publiques ou des priorités budgétaires des gouvernements fédéraux, provinciaux ou d'États pourraient avoir une incidence directe sur nos résultats financiers. Plusieurs facteurs sont susceptibles de réduire l'ampleur de nos activités auprès des administrations publiques, notamment : la réduction des contrats accordés par les gouvernements à des firmes de services-conseils et de services en TI; une diminution substantielle des dépenses touchant l'ensemble des gouvernements ou certains ministères ou organismes en particulier; l'adoption de nouvelles lois visant les sociétés qui fournissent des services aux gouvernements; les délais d'acquiescement de nos factures par les bureaux de paiement gouvernementaux; la conjoncture économique et politique en général. Ces facteurs et d'autres pourraient avoir pour effet de diminuer nos revenus futurs en incitant les ministères et organismes gouvernementaux à diminuer leurs contrats d'achat, à exercer leur droit de mettre fin à des contrats, à émettre des ordres de suspension temporaire des travaux ou à s'abstenir d'exercer leur droit de renouveler des contrats. Notre clientèle du secteur gouvernemental est très diversifiée puisque nous avons des contrats en vigueur avec plusieurs ministères et organismes gouvernementaux différents, aux États-Unis et au Canada. Néanmoins, en cas de réduction des dépenses des gouvernements ou de compressions budgétaires au sein de ces ministères et organismes, il pourrait arriver que la rentabilité continue de ces contrats ou la possibilité d'obtenir des contrats supplémentaires des mêmes sources soient compromises.

**Poursuites liées à nos travaux** — Nous créons, déployons et entretenons des solutions en TI qui sont souvent essentielles aux activités commerciales de nos clients. Il peut arriver que des retards, des renégociations, de nouvelles exigences des clients ou des délais nous empêchent de réaliser de grands projets de la manière prévue. En outre, les solutions que nous créons peuvent comporter des défauts qui nuisent à leur performance, ne pas répondre aux besoins de nos clients ou ne pas offrir un service acceptable. De tels problèmes pourraient donner lieu à des poursuites qui auraient une incidence défavorable sur nos activités commerciales, sur nos résultats d'exploitation, sur notre situation financière et sur notre réputation professionnelle. Nos contrats contiennent ordinairement des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux applications que nous réalisons. Il se pourrait que ces dispositions ne nous protègent pas adéquatement ou ne soient pas applicables dans certaines circonstances ou en vertu des lois en vigueur à certains endroits.

**Risques associés à l'information et à l'infrastructure** — Dans le cadre de nos activités, les applications et les renseignements de nos clients, y compris leurs renseignements exclusifs, doivent souvent être traités et enregistrés sur nos réseaux et nos systèmes, ainsi que dans des centres de données que nous gérons. La perte, le vol ou la destruction des renseignements numériques et de matériel connexe, de même que la défaillance du matériel ou des systèmes, peuvent entraîner l'interruption temporaire de nos services. Les défaillances peuvent découler de l'erreur humaine dans un cadre de fonctionnement normal, d'entretien ou de mise à niveau, d'actes de piratage, de vandalisme (y compris les attaques par déni de service et les virus), de vol ou d'accès non autorisé par des tiers, ainsi que de pannes de courant et sautes de puissance, inondations, incendies, catastrophes naturelles ou autres. Les mesures que nous prenons pour protéger les renseignements et les logiciels, y compris les contrôles physiques et logiques d'accès aux locaux et aux renseignements ainsi que les systèmes d'appoint, peuvent ne pas prévenir la perte, le vol ou la destruction des renseignements de nos clients ni les interruptions de service. Ces événements peuvent entraîner une perte financière ou des dommages.

**Risque d'atteinte à notre réputation** — Notre capacité à livrer concurrence efficacement dans le marché des services en TI dépend de notre réputation à titre de fournisseur de services et de partenaire à long terme compétent et digne de confiance. La nature de nos activités nous expose au potentiel de perte et de destruction des renseignements de nos clients, d'accès non autorisé à ceux-ci ou d'interruptions temporaires de service. Selon la nature des renseignements ou des services en question, ces événements peuvent nuire à la perception de la Société sur le marché. Le cas échéant, notre capacité à attirer de nouveaux clients et à conserver les clients existants pourrait s'en ressentir, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre bénéfice.

**Risques associés aux acquisitions** — Le succès de notre stratégie de croissance est lié pour une bonne part à notre capacité d'acquérir de grandes entreprises qui augmentent notre masse critique dans certaines régions ciblées ainsi que de plus petites entreprises servant des segments particuliers, afin d'approfondir nos compétences et d'élargir nos offres de service. Dans le cadre de notre stratégie, nous devons trouver des cibles d'acquisition et en évaluer le potentiel à la lumière de nos objectifs financiers et d'exploitation. Nous ne pouvons pas garantir que nous continuerons à trouver des cibles d'acquisition appropriées, que nous réaliserons de nouvelles acquisitions qui satisfont à nos critères économiques ni que les sociétés que nous acquerrons s'intégreront harmonieusement à CGI et augmenteront tangiblement la valeur de l'entreprise conformément aux attentes. En l'absence d'acquisitions supplémentaires, il est peu probable que notre croissance future corresponde à notre croissance passée ou aux prévisions.

**Risques associés à l'intégration de nouvelles activités** — La direction doit consacrer beaucoup de temps et d'attention à l'intégration des nouvelles activités découlant de notre stratégie d'acquisition ou d'importants contrats d'impartition. Le temps que consacrent les membres de la direction aux activités d'intégration peut nuire à leurs tâches habituelles, ce qui pourrait exercer une pression sur les revenus et le bénéfice de nos activités existantes. De plus, la tâche que la direction est appelée à accomplir afin d'instaurer des normes, des mécanismes de contrôle, des procédures et des politiques uniformes dans toutes les nouvelles activités afin de les harmoniser avec nos unités d'affaires existantes est fort



complexe et potentiellement accaparante. Les activités d'intégration peuvent occasionner des difficultés d'exploitation inattendues, des dépenses non planifiées et des problèmes de responsabilité. Si nous ne réussissons pas à exécuter notre stratégie d'intégration en temps opportun et de manière efficace sur le plan des coûts, nous aurons de la difficulté à atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité.

**Risques de liquidité et de financement** — La croissance de la Société dépend du succès de sa stratégie d'entreprise, laquelle dépend quant à elle de la conclusion d'importants contrats d'impartition et acquisitions d'entreprises. De par sa nature, notre stratégie de croissance exige que nous financions les investissements nécessaires au moyen de la trésorerie provenant de nos activités existantes, de montants empruntés en vertu de nos conventions de crédit existantes et éventuelles, ainsi que de l'émission d'actions à même notre capital-actions en faveur des contreparties aux opérations ou du grand public. L'obtention du financement nécessaire dépend de la capacité des marchés des capitaux à satisfaire nos besoins en temps opportun, en fonction de taux d'intérêt et de cours raisonnables qui s'inscrivent dans le cadre d'objectifs rentables. La hausse des taux d'intérêt, la volatilité du cours de nos actions et la capacité de nos prêteurs actuels à satisfaire nos besoins en liquidités sont autant de facteurs qui peuvent restreindre notre accès au financement dont nous avons besoin. Si nous ne sommes pas en mesure d'obtenir le financement nécessaire, nous pourrions ne pas atteindre nos objectifs de croissance.

---

## Intégrité de la présentation des résultats

Notre direction assume la responsabilité de maintenir des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés, garantissant que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables. Les devoirs du conseil d'administration englobent l'évaluation de l'intégrité des systèmes internes de contrôle et d'information de la Société.

La Politique d'entreprise de CGI en matière de communication de l'information, un document que la Société a officiellement entériné et qui fait partie de ses Textes fondamentaux, vise à sensibiliser le conseil d'administration, la haute direction et les employés à l'égard de l'approche de CGI en matière de divulgation. Le conseil d'administration a créé le Comité de supervision de la politique de communication de l'information qui veille à satisfaire aux exigences en matière de divulgation des organismes de réglementation et supervise les pratiques de divulgation de la Société.

Le Comité de vérification et de gestion des risques de CGI se compose entièrement d'administrateurs indépendants respectant les exigences de la Bourse de New York et des lois canadiennes sur les valeurs mobilières en matière d'indépendance et d'expérience. Le Comité de vérification et de gestion des risques assume notamment les responsabilités suivantes : a) revoir tous nos documents publics présentant des résultats financiers vérifiés et non vérifiés ; b) répertorier et examiner les risques financiers et les risques d'exploitation auxquels nous sommes exposés et revoir les diverses politiques et pratiques ayant pour but de gérer ces risques ; c) examiner et évaluer l'efficacité de nos principes et pratiques comptables en ce qui a trait à la présentation des résultats financiers ; d) examiner et surveiller nos procédures, programmes et politiques de contrôle interne, et évaluer leur pertinence ainsi que leur efficacité ; e) vérifier la suffisance de nos ressources de vérification interne, y compris le mandat et les objectifs du vérificateur interne ; f) soumettre au conseil d'administration de CGI des recommandations relatives à la nomination des vérificateurs externes, attester leur indépendance, réviser les modalités de leur mission et discuter régulièrement avec eux ; g) examiner les procédures de vérification ; h) examiner les opérations entre apparentés ; i) assumer toute autre responsabilité généralement attribuée aux comités de vérification et de gestion des risques ou confiée au Comité par notre conseil d'administration.

La Société a évalué au 30 septembre 2009 l'efficacité des procédés qu'elle utilise pour communiquer l'information et des mécanismes internes dont elle se sert pour contrôler la communication de l'information financière, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière. Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que ces procédés et mécanismes sont appropriés et efficaces, et qu'ils procurent un degré raisonnable d'assurance que les renseignements importants sur la Société et ses filiales consolidées leur seraient communiqués par d'autres personnes au sein de ces entités.

Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont restreint la portée de la conception des contrôles et des procédures de communication de l'information financière ainsi que des mécanismes internes dont se sert la Société pour contrôler la communication de l'information financière par la direction afin d'en exclure les contrôles, les politiques et les procédures d'Innovaposte Inc., une coentreprise dans laquelle nous détenons une participation de 49 %. La conception est exclue de notre évaluation, car la direction n'est en mesure ni de dicter ni de modifier ni, en pratique, d'évaluer les mécanismes de contrôle interne de cette entité à l'égard de l'information financière. Notre évaluation se limite aux mécanismes de contrôle interne liés à l'inclusion de notre quote-part de la coentreprise et de ses résultats dans nos états financiers consolidés. La participation de CGI dans la coentreprise représente 1,0 % de l'actif total consolidé et 2,7 % des produits consolidés au 30 septembre 2009 et pour l'exercice terminé à cette date. Veuillez vous reporter à la page 24 de la présente analyse pour obtenir de plus amples renseignements à propos d'Innovaposte Inc.

---

## Poursuites judiciaires

De temps à autre, la Société fait l'objet d'un certain nombre de poursuites, de vérifications, de réclamations et de litiges dans le cours normal de ses activités. Certaines de ces procédures pourraient entraîner des coûts importants. Même si le dénouement de ces procédures ne peut être prévu avec certitude, la Société n'a aucune raison de croire que le règlement d'un de ces litiges pourrait avoir une incidence importante sur la situation financière de la Société, sur les résultats de son exploitation ou sur son aptitude à poursuivre l'une ou l'autre de ses activités commerciales. Au 30 septembre 2009, la Société fait l'objet de réclamations d'environ 80,0 millions \$ et de demandes reconventionnelles de quelque 10,0 millions \$.