

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

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2006
Le 14 novembre 2006

PORTÉE DE L'ANALYSE

Tout au long de ce document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. Cette analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation doit être lue en parallèle avec les états financiers consolidés vérifiés de notre Société pour les exercices terminés les 30 septembre 2006, 2005 et 2004, ainsi qu'avec les notes complémentaires débutant à la page 34. Les conventions comptables de CGI sont conformes aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, prescrits par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »), qui diffèrent à certains égards des PCGR des États-Unis. À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

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* de 1933 et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act* de 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 technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change; ainsi que les hypothèses et autres risques énoncés dans les documents suivants : analyse par la direction incluse dans le rapport annuel de CGI et dans le formulaire 40-F déposé auprès de U.S. *Securities and Exchange Commission* (disponible sur EDGAR à www.sec.gov); notice annuelle déposée auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (disponible sur SEDAR à 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 et l'information prospective. 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 cette 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

CGI présente ses résultats financiers selon les PCGR. Toutefois, dans la présente analyse, nous utilisons des mesures financières qui ne sont pas définies par les PCGR, soit :

1. le bénéfice avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques, intérêts sur la dette à long terme, autres revenus – nets, gain sur la vente et bénéfice tiré d'un placement dans une société satellite, gain sur la vente d'actifs, impôts sur les bénéfices et bénéfice net (ou perte nette) provenant des activités abandonnées (« BAIL ajusté »);
2. le bénéfice net tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques.

La direction de CGI utilise le BAIL ajusté pour évaluer le rendement de notre exploitation car cet indicateur nous renseigne sur l'efficacité de nos activités, du point de vue de l'exploitation. On trouvera à la page 12 un rapprochement de cet élément avec sa mesure la plus proche selon les PCGR.

La direction utilise le bénéfice net tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques pour mesurer le rendement de notre exploitation en excluant l'effet des activités de réorganisation. On trouvera à la page 13 un rapprochement de cet élément avec sa mesure la plus proche selon les PCGR.

Ces mesures étant des indicateurs supplémentaires du rendement de la Société, la direction estime qu'elles fournissent une information utile aux investisseurs sur sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Elles procurent également aux investisseurs des indicateurs de rendement qui leur permettent de comparer les résultats des périodes sans tenir compte des éléments exclus. 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 remplaçant pas les renseignements financiers préparés selon les PCGR.

PROFIL DE L'ENTREPRISE

CGI, dont le siège social est situé à Montréal au Canada, mise sur un modèle éminemment souple et efficient de prestation des services pour fournir à des clients du monde entier un éventail complet de services en technologies de l'information (« TI ») et en gestion des processus d'affaires (« GPA »). Le modèle de prestation des services de la Société lui permet de dispenser ses services 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 de pointe qui nous aident à tisser des liens durables avec nos clients. Nous subdivisons généralement 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 meilleures technologies de l'information 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 exemplaires afin de rehausser l'efficacité des entreprises clientes. En plus d'intégrer les activités des clients à notre réseau technologique, nous pouvons embaucher les informaticiens et les autres professionnels spécialisés qui étaient jusque-là à leur emploi, permettant ainsi aux entreprises clientes de se concentrer 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 des technologies (informatique d'entreprise et d'utilisateurs, services réseau); le traitement de transactions et la gestion de processus d'affaires pour des institutions financières et d'autres services tels que la gestion des services de paie et la gestion des documents pour des clients de secteurs variés. Les contrats d'impartition, dont le terme est généralement de cinq à dix ans, sont habituellement renouvelables.

Nous subdivisons nos activités en deux secteurs d'affaires (outre notre unité des services corporatifs) : les services en TI et les services en gestion des processus d'affaires. Les paragraphes qui suivent présentent les principales activités de ces deux secteurs.

- Le secteur des services en TI propose à des clients d'Amérique du Nord, d'Europe et d'Asie-Pacifique un éventail complet de services, y compris l'intégration de systèmes, les services-conseils et les services d'impartition. Nos professionnels et nos centres d'excellence situés en Amérique du Nord, en Europe et en Inde fournissent également

des services en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires à nos clients du monde entier dans le cadre de notre modèle de prestation des services à l'intérieur du pays, sur le continent et outre-mer.

- Le secteur des services en gestion des processus d'affaires gère des processus d'affaires pour le secteur des services financiers et fournit d'autres services tels que des services en gestion de la paie et des documents.

CONTEXTE CONCURRENTIEL

Fournissant à ses clients des services complets en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires, CGI exerce ses activités à l'échelle mondiale dans un secteur concurrentiel en évolution constante. Par conséquent, elle fait face à une concurrence internationale regroupant un éventail diversifié d'entreprises – des sociétés spécialisées servant un créneau sectoriel particulier et d'autres firmes internationales qui offrent une partie ou la totalité des services que CGI fournit, principalement aux États-Unis, en Europe et en Inde. En raison de la croissance rapide dont elle a bénéficié au cours des dernières années, à la suite notamment de l'acquisition et de l'intégration d'American Management Systems (« AMS »), réalisées avec succès, CGI est désormais invitée à participer à des ententes plus importantes et plus complexes que par le passé.

CGI combine une structure d'entreprise décentralisée, axée sur les marchés métropolitains, et un modèle mondial de prestation des services, afin d'offrir des services en TI et en gestion des processus d'affaires qui s'adaptent aux besoins des clients tout en demeurant fort avantageux sur le plan des coûts. Dans le cadre de son modèle de prestation des services, CGI peut effectuer le travail chez le client ou à partir d'un de ses centres d'excellence situés en Amérique du Nord, en Europe et en Inde. CGI possède également des solutions d'affaires de pointe qui l'aident à entretenir des liens durables avec ses clients. Toutes ses activités sont exécutées conformément aux mêmes assises de gestion, ce qui en assure l'homogénéité.

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 de réaliser les mandats, ses antécédents, sa connaissance du secteur économique servi, ses investissements dans des solutions d'affaires, sa présence locale, son infrastructure mondiale de prestation des services et la solidité de ses liens avec ses clients. Nous estimons que notre feuille de route se compare avantageusement à celle de nos concurrents à l'égard de ces critères. Notre proposition à valeur distinctive inclut notre éventail complet de services en TI et en gestion des processus d'affaires, notre connaissance approfondie de cinq secteurs économiques et les solutions exclusives que nous leur offrons, notre modèle mondial de prestation des services, qui comprend la plus importante infrastructure 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 les marchés métropolitains. Grâce à la masse critique que nous avons acquise dans nos trois marchés principaux, le Canada, les États-Unis et l'Europe, nous sommes bien positionnés pour remporter des contrats de grande envergure.

Nous mettons l'accent sur les activités à forte valeur ajoutée d'intégration de systèmes, de services-conseils et de services d'impartition, qui exigent une connaissance approfondie des secteurs économiques servis. Nous offrons des prix concurrentiels, notamment grâce à notre modèle mondial de prestation des services qui permet de combiner les services dispensés à l'intérieur du pays, sur le continent et outre-mer de manière à répondre aux besoins stratégiques et financiers des clients.

VISION, MISSION ET STRATÉGIE

La vision de CGI est d'être un leader de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires, qui contribue à la croissance et au succès de ses clients.

Notre mission est d'aider nos clients en leur fournissant des services professionnels de la plus grande qualité, compétence et objectivité, afin de rencontrer pleinement leurs objectifs en informatique, en processus d'affaires et en gestion. Dans tout ce que nous faisons, nous misons sur le partenariat, l'intrapreneurship, l'esprit d'équipe et l'intégrité, contribuant ainsi à développer une entreprise de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires.

CGI contribue à la consolidation du domaine des TI en déployant une stratégie de croissance en quatre volets qui table parallèlement sur la croissance interne et sur les acquisitions. Le premier volet de cette stratégie, axé sur la croissance interne, comprend les contrats d'impartition et les contrats d'intégration de systèmes et de services-conseils remportés par nos unités régionales, y compris les renouvellements et les élargissements. Nous agrandissons notre réservoir de ventes potentielles en soumettant un nombre croissant de propositions à des sociétés dans toutes les régions du monde où nous sommes présents.

Le deuxième volet de notre stratégie de croissance consiste à remporter d'importants contrats d'impartition. Ces contrats peuvent combiner des services dispensés localement, sur le continent et outre-mer, afin de tirer parti de notre éventail complet de services et de notre infrastructure mondiale de prestation des services. Grâce à la croissance rapide dont la Société a bénéficié au cours des dernières années, nous possédons la masse critique nécessaire pour solliciter et obtenir des contrats complexes, de grande envergure, en Amérique du Nord et en Europe.

Le troisième volet de notre stratégie de croissance met l'accent sur l'acquisition d'entreprises de plus petite taille ou spécialisées. En ce qui a trait aux entreprises servant des créneaux précis, nous identifions nos cibles d'acquisition au moyen de notre programme de quadrillage stratégique, en vertu duquel nous recherchons systématiquement les entreprises aptes à augmenter notre connaissance des secteurs économiques que nous servons ou à enrichir nos offres de service. Présentement, nous nous concentrons sur les acquisitions liées à nos secteurs cibles et à nos marchés métropolitains, de même que sur les acquisitions qui renforceraient nos capacités en gestion des processus d'affaires.

Le quatrième volet de notre stratégie de croissance vise l'acquisition de grandes entreprises qui accroîtront notre présence géographique

ainsi que notre masse critique et, ce faisant, nous rendront plus aptes à remporter de grands contrats d'impartition. La stratégie de croissance rigoureuse de CGI se fonde sur l'appréciation de l'avoir des actionnaires et sur l'augmentation du bénéfice. En ce moment, nous mettons l'accent sur les États-Unis et l'Europe de l'Ouest.

ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS DE L'EXERCICE 2006

Depuis la fin de l'exercice 2005, CGI a investi 926,1 millions \$ pour racheter ses propres actions et signé de nouveaux contrats, des élargissements et des renouvellements de contrats d'une valeur totale de 4,0 milliards \$. De tailles et de durées variées, les nouvelles ententes conclues ont touché l'ensemble des secteurs économiques que nous ciblons; la plus importante d'entre elles a une valeur de 1,1 milliard \$ sur dix ans. L'exercice 2006 a donc apporté sa part de réussites à notre entreprise. Néanmoins, deux défis importants ont marqué toutes les facettes de nos activités. Tout d'abord, la baisse imprévue des produits et du volume de travail provenant de notre principal client, BCE Inc. (« BCE »), a eu une incidence de 114,7 millions \$ sur nos produits pendant l'exercice 2006. Deuxièmement, la vigueur accrue du dollar canadien a occasionné un écart négatif de 106,4 millions \$ par rapport aux produits réalisés pendant l'exercice 2005. Bien que ces deux facteurs combinés aient diminué le chiffre d'affaires de 221,1 millions \$ par rapport à l'exercice antérieur, nous avons réussi à préserver notre rentabilité en accélérant la mise en œuvre de notre modèle mondial de prestation des services, en réduisant nos coûts et en renforçant notre productivité, conformément au programme annoncé au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2006. Le déploiement de ce programme sera achevé à la fin du premier trimestre de l'exercice 2007 et la Société prévoit qu'il lui procurera dès lors des économies annuelles récurrentes d'environ 90 millions \$.

REMANIEMENT DES RESPONSABILITÉS DE LA HAUTE DIRECTION

En janvier 2006, M. Serge Godin, qui était jusque-là président du conseil et chef de la direction, est devenu président exécutif du conseil de CGI, et le conseil d'administration a nommé M. Michael E. Roach président et chef de la direction de CGI, relevant du président exécutif du conseil. M. Roach occupait antérieurement le poste de président et chef de l'exploitation.

En juillet 2006, M. André Imbeau, qui était vice-président exécutif et chef de la direction financière, a été nommé vice-président exécutif du conseil d'administration et secrétaire de CGI. M. Imbeau travaille maintenant en étroite collaboration avec M. Godin afin de mener à bien des projets stratégiques visant la création de valeur, y compris des transactions importantes, des activités de financement et la gestion des relations avec des clients majeurs. Au même moment, M. David Anderson, jusque-là vice-président principal et contrôleur corporatif de CGI, a été nommé vice-président exécutif et chef de la direction financière de l'entreprise. À ce titre, il fait partie du comité exécutif de CGI, où siègent également MM. Serge Godin, André Imbeau et Michael E. Roach.

NOUVEAUX CONTRATS, ÉLARGISSEMENTS ET RENOUVELLEMENTS DE CONTRATS

Au cours de l'exercice 2006, CGI a annoncé la signature de nouveaux contrats, d'élargissements et de renouvellements d'une valeur totale de 4,0 milliards \$. En voici un échantillon.

- Le 26 octobre 2005 : signature d'un contrat de deux ans d'une valeur de 20 millions \$ avec le ministère du Revenu du Québec. Ce contrat vise l'adaptation et l'intégration de systèmes informatiques et de comptabilité ayant trait à la taxe sur les produits et services (TVQ) du Québec.
- Le 27 octobre 2005 : signature d'un renouvellement de contrat d'une durée de quatre ans et d'une valeur de 60 millions \$ avec le ministère de la Santé et du Bien-être de l'Alberta. Ce contrat a pour effet de prolonger une entente qui avait été annoncée le 11 janvier 2001, tout en élargissant sa portée.
- Le 22 novembre 2005 : signature d'un contrat de services en gestion des processus d'affaires qui pourra avoir une durée de cinq ans, évalué à 44 millions \$US, avec la Housing Trust Fund Corporation de New York, une division de Housing and Community Renewal, pour le United States Department of Housing and Urban Development (HUD). CGI est le plus important fournisseur de services de gestion des processus liés au HUD aux États-Unis.
- Le 30 décembre 2005 : annonce que le Commonwealth de la Virginie a sélectionné CGI à titre de partenaire du secteur privé d'un vaste projet visant à transformer le programme d'affaires et des technologies de l'information de l'État. D'une valeur initiale estimée pouvant atteindre 300 millions \$US, le contrat de sept ans est assorti de deux options de renouvellement de trois ans chacune.
- Le 5 janvier 2006 : signature d'un contrat d'impartition des processus d'affaires de plusieurs années avec Medco Health Solutions, Inc. Dans le cadre de ce contrat d'une valeur de 30 à 40 millions \$US, CGI se chargera du traitement des paiements, des rapprochements et des formulaires d'adhésion.
- Le 12 janvier 2006 : annonce que BCE et CGI ont confirmé la prolongation de leur entente d'impartition jusqu'en juin 2016. Augmentant le carnet de commandes de CGI de 1,1 milliard \$, cette prolongation fournit une source importante de revenus récurrents à la Société.
- Le 31 janvier 2006 : conclusion d'une entente de sept ans, d'une valeur de 90 millions \$, avec la Royal & Sun Alliance du Canada. CGI fournira à cet assureur des services de gestion de l'infrastructure comprenant le système central et l'équipement intermédiaire, l'entreposage et la récupération des données.
- Le 1^{er} février 2006 : signature d'une entente d'impartition d'une valeur de plusieurs millions de dollars sur six ans avec OneBeacon Insurance Group de Boston. CGI fournira à OneBeacon des services de gestion des processus d'affaires englobant l'administration des polices et la solution logicielle frontale CollaborativeEdge, dont les courtiers d'assurance des particuliers du Massachusetts se servent pour rationaliser leurs activités de saisie des données.
- Le 5 avril 2006 : signature, avec des gouvernements locaux de première importance, de contrats d'une valeur totale de 100 millions \$

sur sept ans visant l'acquisition de la solution de gestion intégrée AMS Advantage^{MD}. La ville de New York s'est engagée à déployer la plus récente version d'AMS Advantage, qui servira d'assise à ses systèmes intégrés de gestion financière et de contrôle budgétaire. Le comté de Wake, en Caroline du Nord, a également choisi la solution de gestion intégrée AMS Advantage pour soutenir ses systèmes de gestion des ressources humaines, des finances et des budgets.

- Le 6 avril 2006 : signature, avec le Cirque du Soleil, d'un contrat d'impartition des TI d'une valeur de 130 millions \$ sur dix ans. CGI assurera l'exploitation et le soutien de l'évolution de l'infrastructure et des applications dont le Cirque du Soleil se sert à l'échelle internationale.
- Le 11 avril 2006 : signature d'un contrat de sept ans d'une valeur de 45 à 75 millions \$ US en vertu duquel CGI fournira des services de gestion des contrats et de comptabilité à Universal Insurance of North America.
- Le 24 avril 2006 : signature d'un contrat d'une valeur de 50 millions \$ prolongeant de deux ans l'entente de CGI avec la Caisse de dépôt et placement du Québec. Les services compris dans cette entente incluent la gestion de l'infrastructure, les services de production, le centre d'appel « guichet unique », le soutien bureautique, l'entretien d'un grand nombre d'applications d'affaires ainsi que le développement et l'intégration de solutions.
- Le 7 juin 2006 : signature d'un contrat d'une durée de deux ans et demi et d'une valeur de 10 millions \$ US avec la ville et le comté de Honolulu. CGI intégrera sa solution Web AMS Advantage, afin de centraliser et soutenir les processus et systèmes essentiels de gestion des finances et des ressources humaines du client tels que le grand livre, les comptes créditeurs, les achats, les immobilisations, la paie et des services connexes.
- Le 28 septembre 2006 : signature de trois contrats dans l'ouest du Canada, pour une valeur totale de plus de 20 millions \$, y compris un contrat de trois ans, assorti d'une option de deux renouvellements de deux ans chacun, avec la Ville de Calgary, un contrat de cinq ans visant la prestation de services de gestion d'applications et de serveurs avec le Ministère de la Santé de la Colombie-Britannique, et un contrat de quatre ans visant la prestation de services liés à un environnement de veille économique avec le ministère de la Santé et du Bien-être de l'Alberta.

ACQUISITIONS

Le 1^{er} mars 2006, nous avons conclu l'acquisition de Pangaea Systems Inc. (« Pangaea »), en contrepartie d'un montant global de 4,6 millions \$. Pangaea était une société privée de l'Ouest canadien qui servait principalement des clients du secteur public ainsi que des entreprises des secteurs des services publics et des services financiers.

Le 1^{er} juin 2006, CGI a acquis Plaut Consulting SAS (« Plaut »), une société de conseil en management et en technologie regroupant environ 120 professionnels, en contrepartie d'un montant global de 17,7 millions \$. Cette société établie à Paris était surtout reconnue pour sa maîtrise du déploiement des solutions SAP pour des clients européens.

CESSION

Le 31 décembre 2005, nous avons complété la transaction annoncée le 26 octobre 2005 avec Everlink Payment Services Inc. (« Everlink »), en vertu de laquelle la Société a cédé ses actifs de commutation électronique pour un montant de 27,6 millions \$. À la suite de cette transaction, un gain avant impôts de 10,5 millions \$ a été constaté pour l'exercice 2006.

PROGRAMME DE RENFORCEMENT DE LA SITUATION CONCURRENTIELLE

Comme nous l'avons annoncé le 29 mars 2006, la Société a adopté des mesures visant à alléger sa structure globale de coûts et à accélérer le développement de son modèle mondial de prestation des services. Ces mesures visaient à réagir au fait que les produits provenant de BCE ont été inférieurs aux prévisions. En vertu de ce programme, CGI a aboli environ 1 000 postes au cours de l'exercice 2006, surtout dans ses bureaux de Montréal et de Toronto; la moitié des postes supprimés étaient associés à BCE. Les autres réductions d'effectif sont liées à diverses mesures complémentaires d'allègement de la structure de coûts, y compris une rationalisation des services corporatifs.

Par ailleurs, la Société a accéléré la mise en place de son modèle mondial de prestation des services et créé ainsi de nouveaux postes dans son réseau de centres d'excellence situés dans les provinces de l'Atlantique, dans le sud-ouest de la Virginie et en Inde, ce qui compensera partiellement les pertes d'emploi. Cet exercice a permis à l'entreprise de réduire encore davantage ses frais généraux et d'augmenter le taux d'utilisation de son effectif.

Une provision avant impôts de 67,3 millions \$ a été comptabilisée au cours de l'exercice 2006, dont une tranche de 51,5 millions \$ liée aux indemnités de départ et une tranche de 15,8 millions \$ attribuable au regroupement et à la fermeture de bureaux. Le solde de la provision, qui représente un montant estimé de 22,7 millions \$, sera comptabilisé d'ici la fin de l'année civile 2006. La Société prévoit toujours récupérer la provision totale en un an.

RACHAT D'ACTIONS DE BCE ET PROGRAMME GÉNÉRAL DE RACHAT D'ACTIONS

Le 16 décembre 2005, la Société a conclu avec BCE une entente visant l'achat de 100 millions d'actions subalternes classe A de CGI alors détenues par BCE, au prix de 8,59 \$ par action, afin de les annuler. La transaction a été finalisée le 12 janvier 2006 et CGI a annulé les actions rachetées. Le prix d'achat était égal au cours moyen pondéré en fonction du volume des actions subalternes classe A de CGI pour les 20 jours d'activité précédant le 16 décembre 2005 à la Bourse de Toronto. CGI a financé le prix d'acquisition de 859,2 millions \$ et les coûts connexes de 6,8 millions \$ en combinant les espèces dont elle disposait et l'utilisation de ses facilités de crédit. Dans la foulée de cette transaction, dans le cadre d'une entente conclue avec un consortium bancaire, les facilités bancaires de CGI ont été portées à 1,0 milliard \$, soit une hausse de 200,0 millions \$ par rapport aux facilités antérieures.

À la suite du rachat de 100 millions d'actions, la convention d'actionnaires avec BCE a été dissoute et BCE a renoncé à sa représentation au conseil d'administration de CGI. Au 30 septembre 2006, le groupe BCE possédait environ 2 % des actions subalternes classe A et classe B de CGI, alors qu'il détenait 30 % du capital-actions à la fin de l'exercice 2005.

De plus, le 31 janvier 2006, le conseil d'administration de la Société a approuvé le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de CGI (« offre publique de rachat ») et le rachat, au cours de l'année suivante, de jusqu'à 10 % des actions subalternes classe A de CGI détenues par le public. 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 CGI d'acheter jusqu'à 29 288 443 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 3 février 2006 et doit se terminer au plus tard le 2 février 2007, ou plus tôt si la Société complète le rachat ou décide de mettre fin à l'offre publique de rachat avant son échéance. Au cours de l'exercice 2006, en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, la Société a racheté 8 374 400 actions subalternes classe A en contrepartie d'un montant de 59 631 507 \$, soit un prix moyen plus commissions de 7,12 \$. Les actions subalternes classe A rachetées comprenaient 905 100 actions rachetées à la fin de l'exercice à des fins d'annulation, qui ont toutes été annulées le 5 octobre 2006.

BON DE SOUSCRIPTION

Le 22 mars 2006, La Fédération des caisses Desjardins du Québec (« Desjardins ») a exercé un bon de souscription de 4 millions d'actions subalternes classe A comportant droit de vote de CGI au prix de 6,55 \$ l'action. CGI avait émis ce bon de souscription dans le contexte d'une entente d'impartition de 10 ans signée avec Desjardins en 2001. La valeur comptable de ces actions subalternes classe A comprend un montant de 14,3 millions \$ qui était auparavant comptabilisé sous la rubrique « Bons de souscription ».

Le 6 avril 2006, BCE a exercé ses bons de souscription pour 3 021 096 actions subalternes classe A comportant droit de vote et 110 140 actions de classe B de CGI au prix de 6,55 \$ l'action. BCE avait reçu ses bons de souscription en vertu des droits de préemption accordés selon la convention des actionnaires de CGI qui a pris fin le 12 janvier 2006. Le 28 avril 2006, les détenteurs d'actions classe B de CGI ont exercé leurs bons de souscription de 435 991 actions classe B au prix de 6,55 \$ l'action. Ces bons de souscription sont reliés aux bons de souscription que Desjardins a exercés au cours de l'exercice 2006.

Le 13 juin 2006, des bons de souscription détenus par une partie, donnant droit à 1 118 210 actions d'une valeur comptable totale de 5 384 000 \$ sont arrivés à échéance. Au 30 septembre 2006, la Société n'avait aucun bon de souscription en suspens.

APERÇU DE L'EXERCICE

POINTS SAILLANTS DES RÉSULTATS FINANCIERS DE L'EXERCICE

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	VARIATION				
	2006	2005	2004	2006/2005	2005/2004
Carnet de commandes ⁽¹⁾ <i>(en millions de dollars)</i>	12 722	12 863	12 965	-1,1 %	-0,8 %
Nouveaux contrats signés <i>(en millions de dollars)</i>	3 997	3 573	3 041	11,9 %	17,5 %
Produits					
Produits <i>(en milliers de dollars)</i>	3 477 623	3 685 986	3 150 070	-5,7 %	17,0 %
Croissance des produits par rapport au même trimestre de l'exercice antérieur, avant effet des variations des taux de change	-2,8 %	20,5 %	23,7 %		
Rentabilité					
Marge du BAII ⁽²⁾ ajusté	8,9 %	9,4 %	9,8 %		
Marge bénéficiaire nette avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	5,5 %	5,9 %	6,2 %		
Marge bénéficiaire nette	4,2 %	5,9 %	6,2 %		
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies <i>(en dollars)</i>	0,40	0,50	0,44	(0,10)	0,06
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques <i>(en dollars)</i>	0,53	0,50	0,44	0,03	0,06
Bilan <i>(en milliers de dollars)</i>					
Actifs totaux	3 692 032	3 986 659	4 316 515	-7,4 %	-7,6 %
Passifs à long terme totaux	1 276 462	784 297	1 078 604	62,8 %	-27,3 %
Flux de trésorerie dégagés et structure financière					
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies <i>(en milliers de dollars)</i>	309 561	480 709	230 197	-35,6 %	108,8 %
Délai moyen de recouvrement des créances ⁽³⁾	52	48	54	4	(6)
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme ⁽⁴⁾	27,2 %	0,3 %	9,8 %		

(1) Le carnet de commandes tient compte des nouveaux contrats, des élargissements et des renouvellements signés au cours de l'exercice considéré, ainsi que des variations de volumes, annulations et fluctuations des taux de change ayant eu pour effet de modifier pendant le trimestre les contrats en vigueur au début du trimestre; il exclut les travaux qui figuraient sur le carnet de commandes au début de l'exercice mais avaient été exécutés à la fin de l'exercice. Le carnet de commandes se fonde pour une part sur des estimations de la direction qui peuvent être modifiées de temps à autre.

(2) Le BAII ajusté n'est pas une mesure définie par les PCGR. Vous trouverez à la page 12 un rapprochement de cet élément avec sa mesure la plus proche selon les PCGR.

(3) On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés et les crédits d'impôt à recevoir de la somme des débiteurs et des travaux en cours, puis en divisant le résultat de cette opération par les produits comptabilisés au quatrième trimestre, divisés par 90 jours.

(4) Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme représente l'importance relative de la dette à long terme, déduction faite des espèces et quasi-espèces, par rapport à la somme des capitaux propres et de la dette à long terme.

RÉSULTATS FINANCIERS DES EXERCICES 2006, 2005 ET 2004

PRODUITS

Variation des produits

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2006	2005	2004
Produits <i>(en milliers de dollars)</i>	3 477 623	3 685 986	3 150 070
Variation avant effet des variations des taux de change	-2,8 %	20,5 %	23,7 %
Effet des variations des taux de change	-2,9 %	-3,5 %	-2,1 %
Variation par rapport à l'exercice antérieur	-5,7 %	17,0 %	21,6 %

Pour l'exercice 2006, les produits de CGI ont totalisé 3 477,6 millions \$. En devises constantes, les produits ont accusé un recul de 2,8 % (102,0 millions \$) par rapport à l'exercice 2005. Attribuable surtout à la baisse des produits émanant de BCE et à notre retrait graduel ou total de certains contrats qui ne respectaient pas nos cibles de rentabilité, ce

fléchissement a été atténué par les nouveaux mandats que des clients nouveaux ou établis nous ont confiés ainsi que par les deux acquisitions réalisées au cours de l'exercice 2006. La variation des taux de change a eu une incidence défavorable de 2,9 % et la diminution nette des produits a par conséquent été de 5,7 %.

Les produits de CGI se sont élevés à 3 686,0 millions \$ pendant l'exercice 2005. En devises constantes, les produits ont augmenté de 20,5 % (645,1 millions \$) par rapport à l'exercice 2004, surtout en

raison du fait qu'AMS, acquise en mai 2004, a contribué aux produits de CGI pendant les 12 mois de l'exercice 2005. La variation des taux de change a eu un impact négatif de 3,5 % et la croissance nette des produits a ainsi atteint 17,0 % (535,9 millions \$).

Produits selon les secteurs d'affaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2006	2005	2004	VARIATION 2006/2005	VARIATION 2005/2004
<i>(en milliers de dollars sauf les pourcentages)</i>					
Services en TI avant effet des variations des taux de change	3 156 994	3 336 398	2 721 306		
Effet des variations des taux de change	(95 481)	(96 742)	–		
Services en TI	3 061 513	3 239 656	2 721 306	–5,5 %	19,0 %
Services en gestion des processus d'affaires avant effet des variations des taux de change	427 032	458 793	428 764		
Effet des variations des taux de change	(10 922)	(12 463)	–		
Services en gestion des processus d'affaires	416 110	446 330	428 764	–6,8 %	4,1 %
Produits	3 477 623	3 685 986	3 150 070	–5,7 %	17,0 %

Pour l'exercice 2006, en devises constantes, la variation des produits attribuables au secteur des services en TI résulte surtout de la diminution du volume de travail émanant de BCE et de notre retrait graduel ou total de certains contrats qui ne respectaient pas nos cibles de rentabilité. Cet écart a été réduit grâce aux nouveaux mandats que des clients nouveaux ou établis nous ont confiés et à l'acquisition de deux sociétés spécialisées au cours de l'exercice 2006.

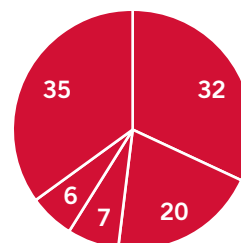
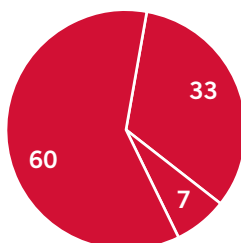
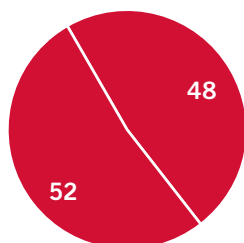
En ce qui concerne l'exercice 2005, la hausse des produits attribuables au secteur des services en TI, en devises constantes, découle de l'acquisition d'AMS et d'AGTI Services Conseils Inc. (« AGTI »), ainsi que de la signature de nouveaux contrats.

Pour l'exercice 2006, en devises constantes, la variation des produits attribuables au secteur des services en gestion des processus d'affaires s'explique principalement par la vente de nos actifs de commutation électronique en décembre 2005 et par l'annulation d'un contrat qui ne respectait pas nos cibles de rentabilité. L'intensification de nos activités dans les secteurs américains de l'assurance, des gouvernements et des services de santé a amoindri l'effet de ces facteurs.

Au cours de l'exercice 2005, les produits émanant des services en gestion des processus d'affaires ont augmenté, en devises constantes, grâce à l'acquisition d'AMS et aux nouveaux contrats remportés dans les secteurs des gouvernements, des services de santé et des services financiers.

Répartition des produits

Les graphiques qui suivent fournissent des renseignements additionnels sur la répartition de nos produits.



TYPES DE CONTRATS

52 % Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition)
1. Services en TI 41 %
2. Gestion des processus d'affaires 11 %
48 % Intégration de systèmes et services-conseils

ORIGINE GÉOGRAPHIQUE DES CLIENTS

60 % Canada
33 % États-Unis
7 % Europe et Asie-Pacifique

SECTEURS CIBLÉS

35 % Services financiers
32 % Gouvernements et services de santé
20 % Télécommunications et services publics
7 % Secteur manufacturier
6 % Distribution et détail

Produits émanant de BCE

Notre principal client, BCE, a fourni 11,9 % de nos produits pendant l'exercice 2006, comparativement à 14,3 % pendant l'exercice 2005 et 16,4 % pendant l'exercice 2004.

CHARGES D'EXPLOITATION

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2006	2005	2004	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX
(en milliers de dollars sauf les pourcentages)						
Coûts des services et frais de vente et d'administration	2 996 521	3 151 558	2 677 396	86,2 %	85,5 %	85,0 %
Vente de droits	–	(11 000)	–	0,0 %	–0,3 %	0,0 %
Charges d'amortissement						
Immobilisations	35 138	41 420	46 804	1,0 %	1,1 %	1,5 %
Coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition	14 914	14 502	9 633	0,4 %	0,4 %	0,3 %
Actifs incorporels à durée de vie limitée	119 717	125 095	102 120	3,4 %	3,4 %	3,2 %
Dépréciation des coûts liés à des contrats et des actifs incorporels à durée de vie limitée	997	18 266	4 034	0,0 %	0,5 %	0,1 %
Charges d'amortissement totales	170 766	199 283	162 591	4,9 %	5,4 %	5,2 %

Pendant l'exercice 2006, la brusque diminution du volume de travail provenant de BCE a eu une incidence défavorable sur notre structure de coûts. Comme nous l'avons déjà mentionné, nous avons réagi à cette situation en déployant un programme visant à augmenter le taux d'utilisation de notre effectif et à réduire nos frais généraux. Cependant, ce programme n'ayant pas pleinement produit ses effets au cours de l'exercice, le ratio des coûts des services et frais de vente et d'administration sur les produits a tout de même atteint 86,2 %. Au quatrième trimestre, ce ratio s'est situé à 84,4 % sur la base des résultats annualisés, soit un taux légèrement inférieur aux moyennes historiques.

La baisse des charges d'amortissement observée, relativement à l'exercice précédent, résulte surtout de deux éléments comptabilisés pendant l'exercice 2005 : une charge de dépréciation de 9,6 millions \$ constatée en regard des coûts liés à des contrats et des solutions d'affaires associés aux coopératives de crédit canadiennes, et une charge de dépréciation de 8,7 millions \$ constatée en regard des coûts liés à des contrats et des actifs incorporels à durée de vie limitée. La diminution de l'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée découle principalement du fait que certains logiciels ont été entièrement amortis et de l'incidence favorable de l'écart de conversion, l'effet de ces facteurs ayant toutefois été atténué par une charge d'amortissement de 6,5 millions \$ liée à

notre nouvelle solution d'affaires destinée au secteur du courtage. De plus, les charges d'amortissement des immobilisations ont fléchi en raison de l'achèvement de l'amortissement de certains équipements informatiques et des coûts non récurrents de certains éléments d'actifs cédés pendant l'exercice 2005. L'impact de ces éléments a toutefois été amoindri par les charges d'amortissement supplémentaires des coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition de nouveaux clients et des contrats qui ont pris effet pendant l'exercice 2006.

Pour l'exercice 2005, l'écart observé au poste des coûts des services et frais de vente et d'administration, par rapport à l'exercice 2004, résulte principalement de l'intégration des activités d'AMS et du démarrage de nouveaux contrats d'impartition.

La hausse des charges d'amortissement constatées pendant l'exercice 2005, comparativement à l'exercice antérieur, s'explique surtout par l'ajout d'actifs incorporels provenant de sociétés acquises, par les charges de dépréciation associées à des coûts liés à des contrats et à des actifs incorporels à durée de vie limitée, évoquées plus haut, et par les coûts de transition relatifs aux nouveaux contrats d'impartition. La baisse des charges d'amortissement liées à certains équipements informatiques et la cession de certains éléments d'actifs ont tempéré l'effet de ces facteurs.

BAIL AJUSTÉ SELON LES SECTEURS D'AFFAIRES

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2006	2005	2004
(en milliers de dollars sauf les pourcentages)			
Services en TI	334 044	360 379	326 043
En pourcentage des produits attribuables aux services en TI	10,9 %	11,1 %	12,0 %
Gestion des processus d'affaires	55 207	70 401	72 394
En pourcentage des produits attribuables aux services en gestion des processus d'affaires	13,3 %	15,8 %	16,9 %
Siège social	(78 915)	(84 635)	(88 354)
En pourcentage des produits totaux	–2,3 %	–2,3 %	–2,8 %
BAIL ajusté	310 336	346 145	310 083
Marge du BAIL ajusté	8,9 %	9,4 %	9,8 %

Pour l'exercice 2006, la variation du BAIL ajusté des services en TI, comparativement à l'exercice précédent, est surtout la conséquence de la diminution imprévue du volume de travail émanant de BCE. Trois facteurs se sont conjugués pour amoindrir l'impact de cette diminution : les travaux additionnels que des clients établis ou nouveaux nous ont confiés, les économies réalisées grâce au programme de renforcement de la situation concurrentielle mis en place en mars 2006, et la rentabilité accrue de nos activités aux États-Unis.

Pour l'exercice 2005, les nouveaux contrats et les acquisitions ont été les moteurs de la croissance du BAIL ajusté des services en TI. La variation de la marge du BAIL ajusté traduit surtout les effets de la vente non récurrente d'une licence d'utilisation réalisée pendant l'exercice 2004, d'une charge de dépréciation liée à un contrat non rentable et de la hausse de la structure de coûts qui a fait suite à l'acquisition d'AMS.

En ce qui a trait aux services en gestion des processus d'affaires, la variation du BAIL ajusté et de la marge du BAIL ajusté, entre l'exercice 2006 et l'exercice 2005, fait écho à la baisse de 6,1 millions \$ du BAIL

résultant de la vente de nos actifs de commutation électronique en décembre 2005, ainsi que des charges d'amortissement et d'entretien de 11,6 millions \$ liées à une solution destinée au secteur du courtage qui a été mise en marché au début de l'exercice 2006.

Pour l'exercice 2005, la variation du BAIL ajusté et de la marge du BAIL ajusté, comparativement à l'exercice 2004, découle principalement d'une baisse du volume d'opérations traitées pour le secteur de l'assurance et de la charge de dépréciation liée à des contrats et à des solutions d'affaires, dont l'effet a été partiellement annulé par les nouveaux projets entrepris dans les secteurs des gouvernements, des services de santé et des services financiers.

Le programme de renforcement de la situation concurrentielle que la Société continue à mettre en œuvre explique la majeure partie de la diminution des charges du siège social, entre l'exercice 2006 et l'exercice antérieur. Les économies réalisées pendant l'exercice 2005 résultent pour leur part des synergies découlant de l'acquisition d'AMS.

BÉNÉFICE TIRÉ DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

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

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2006	2005	2004	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX
<i>(en milliers de dollars sauf les pourcentages)</i>						
BAIL ajusté	310 336	346 145	310 083	8,9 %	9,4 %	9,8 %
Frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	(67 266)	–	–	–1,9 %	0,0 %	0,0 %
Intérêts débiteurs						
Intérêts sur la dette à long terme	(43 291)	(24 014)	(20 672)	–1,2 %	–0,7 %	–0,7 %
Autres revenus, nets	7 252	7 156	8 728	0,2 %	0,2 %	0,3 %
Gain sur la vente d'un placement dans une société satellite et bénéfice tiré d'un placement dans une société satellite	–	4 537	488	0,0 %	0,1 %	0,0 %
Gain sur la vente d'actifs	10 475	–	–	0,3 %	0,0 %	0,0 %
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices	217 506	333 824	298 627	6,3 %	9,1 %	9,5 %

FRAIS DE RÉORGANISATION LIÉS À DES ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES

Au cours de l'exercice 2006, la Société a comptabilisé des charges de 67,3 millions \$ liées à son programme de renforcement de la situation concurrentielle. Le lecteur trouvera des précisions sur ce programme à la page 8.

Le tableau suivant présente la ventilation des frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques qui ont été comptabilisés dans l'état des résultats pour l'exercice terminé le 30 septembre 2006.

	INDEMNITÉS DE DÉPART	REGROUPEMENT ET FERMETURE DE BUREAUX	TOTAL
<i>(en milliers de dollars)</i>	\$	\$	\$
Services en TI	50 734	12 747	63 481
Services en gestion des processus d'affaires	2 343	315	2 658
Siège social	7 894	2 754	10 648
Contribution de BCE	(9 521)	–	(9 521)
Frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	51 450	15 816	67 266

INTÉRÊTS DÉBITEURS

La hausse des intérêts débiteurs, au cours de l'exercice 2006, résulte de l'augmentation de la dette à long terme. La tranche supplémentaire empruntée a été tirée des facilités de crédit de la Société pour financer le rachat de 100 millions d'actions subalternes classe A comportant droit de vote de CGI alors détenues par BCE, pendant le premier trimestre de l'exercice.

L'écart observé pour l'exercice 2005 est attribuable surtout à la dette additionnelle émise pour financer en partie l'acquisition d'AMS; cette dette additionnelle a été remboursée depuis.

GAIN SUR LA VENTE D'ACTIFS, GAIN SUR LA VENTE D'UN PLACEMENT DANS UNE SOCIÉTÉ SATELLITE ET BÉNÉFICE TIRÉ D'UN PLACEMENT DANS UNE SOCIÉTÉ SATELLITE

Pendant l'exercice 2006, nous avons enregistré un gain de 10,5 millions \$ sur la vente de nos actifs de commutation électronique.

La vente de notre placement dans Nexxlink Technologies Inc. (« Nexxlink ») a dégagé un gain avant impôts de 4,2 millions \$ pendant l'exercice 2005.

IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Les frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques, engagés dans le cadre du programme annoncé au cours du deuxième trimestre, expliquent la majeure partie de la diminution des impôts sur les bénéfices attribuables à l'exercice 2006, comparativement à l'exercice précédent.

Le taux d'imposition s'est établi à 32,6 % pour l'exercice 2006, alors qu'il atteignait 34,2 % un an plus tôt. Cette baisse est due surtout à la nouvelle réglementation fiscale promulguée au Canada récemment, qui diminue les taux d'imposition dès 2008. De plus, la rentabilité de nos activités hors Canada s'est accrue, ce qui nous a permis de récupérer des pertes des années antérieures qui n'avaient pas été constatées. Enfin, les bénéfices attribuables à nos placements dans des filiales ont contribué à l'amélioration du taux d'imposition, par rapport à l'exercice précédent.

En ce qui a trait à l'exercice 2005, la diminution du taux d'imposition, relativement à l'exercice 2004, résulte d'une réduction du taux d'imposition combiné des provinces et du gouvernement fédéral au Canada, ainsi que d'une répartition plus équilibrée de nos bénéfices à l'échelle mondiale.

BÉNÉFICE

Le tableau ci-dessous comprend un rapprochement entre le bénéfice net tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques, d'une part, et le bénéfice net tiré des activités poursuivies présenté conformément aux PCGR au Canada, d'autre part.

				VARIATION	VARIATION
EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2006	2005	2004	2006/2005	2005/2004
<i>(en milliers de dollars à moins d'indication contraire)</i>					
Bénéfice net tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	191 267	219 698	185 386	-12,9 %	18,5 %
Marge bénéficiaire nette tirée des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	5,5 %	6,0 %	5,9 %		
Frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	67 266	–	–		
Incidence fiscale des frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	(22 532)	–	–		
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	146 533	219 698	185 386	-33,3 %	18,5 %
Marge bénéficiaire nette tirée des activités poursuivies	4,2 %	6,0 %	5,9 %		
Bénéfice net (perte nette) tiré(e) des activités abandonnées	–	(3 210)	8 655		
Bénéfice net	146 533	216 488	194 041	-32,3 %	11,6 %
Marge bénéficiaire nette	4,2 %	5,9 %	6,2 %		
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation (de base)	362 783 618	439 349 210	419 510 503	-17,4 %	4,7 %
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques <i>(en dollars)</i>	0,53	0,50	0,44	0,03	0,06
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies <i>(en dollars)</i>	0,40	0,50	0,44	(0,10)	0,06
Bénéfice de base et dilué par action <i>(en dollars)</i>	0,40	0,49	0,46	(0,09)	0,03

La diminution du bénéfice net tiré des activités poursuivies pour l'exercice 2006, comparativement à l'exercice 2005, découle principalement des charges supplémentaires liées au programme de réorganisation, des intérêts associés à la dette à long terme et de la variation du BAII ajusté.

La hausse du bénéfice net tiré des activités poursuivies, entre l'exercice 2005 et l'exercice antérieur, résulte surtout du fait qu'AMS, acquise en mai 2004, a contribué aux résultats pendant la totalité de l'exercice 2005, de la mise en place des nouveaux contrats signés et, dans une moindre mesure, de la réduction de notre taux d'imposition.

En raison du rachat d'actions de BCE et sur le marché libre, dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, le nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base était en baisse de 17,4 % à la fin de l'exercice 2006 comparativement à l'exercice 2005. Le nombre total d'actions en circulation s'élevait à 331 693 044 à la fin de l'exercice 2006, y compris 905 100 actions qui ont été rachetées à la fin du quatrième trimestre mais n'avaient été ni payées ni annulées au 30 septembre 2006.

Aucune activité abandonnée n'a été comptabilisée pour l'exercice 2006. Pendant l'exercice 2005, les activités abandonnées ont dégagé une perte nette de 3,2 millions \$ en raison de la vente de l'unité d'affaires américaine des Services aux coopératives de crédit et de la vente des principaux actifs de Keyfacts. Pour l'exercice 2004, le bénéfice net de 8,7 millions \$ tiré des activités abandonnées était lié à la vente d'actifs à Nexxlink et à la vente de nos services d'information financière Starquote.

LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

CGI finance sa croissance en combinant les flux de trésorerie provenant de nos activités d'exploitation à l'émission de dette, à l'utilisation de nos facilités de crédit ou à l'émission d'actions. L'un de nos principaux objectifs financiers est de maintenir un niveau optimal de liquidités en gérant activement nos actifs, nos passifs et nos flux de trésorerie.

Au 30 septembre 2006, les espèces et quasi-espèces se chiffraient à 115,7 millions \$. Le tableau qui suit présente les points saillants des trois derniers exercices.

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE				ÉCART	ÉCART
	2006	2005	2004	2006/2005	2005/2004
<i>(en milliers de dollars)</i>					
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	309 561	480 709	230 197	(171 148)	250 513
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies	(139 357)	(106 277)	(701 020)	(33 080)	594 743
Flux de trésorerie (affectés aux) provenant des activités de financement poursuivies	(294 080)	(329 188)	583 683	35 108	(912 871)
Effet des variations des taux de change sur les espèces et quasi-espèces liées aux activités poursuivies	(854)	(6 167)	186	5 313	(6 353)
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces liées aux activités poursuivies	(124 730)	39 077	113 046	(163 807)	(73 969)
Montant net des espèces et quasi-espèces provenant des activités abandonnées	—	759	4 068	(759)	(3 309)
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces	(124 730)	39 836	117 114	(164 566)	(77 278)

ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies ont fléchi de 171,1 millions \$ durant l'exercice 2006, par rapport à l'exercice précédent, en raison de la baisse du bénéfice d'exploitation expliquée ci-dessus et des moments auxquels d'importants clients ont fait leurs paiements. La diminution des paiements liés à l'intégration de sociétés acquises a tempéré l'effet de ces facteurs.

ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Au cours de l'exercice 2006, la Société a affecté 139,4 millions \$ à ses activités d'investissement, ce qui représente une hausse de 33,1 millions \$ par rapport à des activités d'investissement de 106,3 millions \$ pour l'exercice 2005. Des événements ponctuels de l'exercice 2005 expliquent la majeure partie de la variation : la vente du placement de CGI dans Nexxlink, le produit de la vente d'un droit d'accès à des clients et le remboursement obtenu à la suite de la résiliation anticipée d'un contrat. Pendant l'exercice 2006, la Société a investi davantage dans l'acquisition d'immobilisations mais le ralentissement des activités d'acquisition d'entreprises a amoindri l'impact de cet élément.

Les montants investis dans les immobilisations comprenaient principalement des améliorations locatives d'une valeur de 20 millions \$, ce qui représente une hausse de 7,5 millions \$ par rapport à l'exercice précédent. Ces améliorations ont été effectuées dans le contexte d'un programme de regroupement et d'optimisation de nos bureaux dans la région de Toronto et à Fairfax. De plus, afin de soutenir la mise en œuvre de nos nouveaux contrats d'impartition, nous avons consacré 14,5 millions \$ et 5,4 millions \$, respectivement, à l'achat de matériel informatique et d'équipements de bureau, soit 7,0 millions \$ de plus que pendant l'exercice 2005.

Au cours de l'exercice 2006, nous avons investi 25,6 millions \$ pour acquérir des entreprises, principalement Plaut et Pangaea. Durant l'exercice 2005, nous avons complété l'acquisition d'AGTI moyennant une contrepartie de 47,2 millions \$. Nous avons aussi acquis MPI Professionals (« MPI ») et Silver Oak Partners Inc. (« Silver Oak ») pour des montants de 13,0 millions \$ et 21,8 millions \$, respectivement. Pendant l'exercice 2004, nous avons acquis une grande entreprise, AMS, en contrepartie d'une somme nette de 584,0 millions \$ en espèces, ainsi que deux sociétés spécialisées.

Nous avons investi 74,6 millions \$ dans les actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme pendant l'exercice 2006, comparativement à 90,7 millions \$ pour l'exercice 2005. La majeure partie de ces investissements visaient des solutions d'affaires (40,1 millions \$) ainsi que des licences d'utilisation et des services d'entretien de logiciels payé d'avance acquis dans le cadre des services d'impartition que nous fournissons à nos clients (14,4 millions \$).

Nous avons aussi engagé des frais de recherche de 27,6 millions \$, incorporés à nos coûts des services et frais de vente et d'administration. Les frais de recherche servent à explorer des possibilités d'application des nouvelles technologies, ou encore à imaginer, sur le plan conceptuel, des prototypes ou des processus novateurs susceptibles de mener à des solutions utiles pour les clients établis ou nouveaux. Les frais de recherche et de développement bruts combinés ont totalisé 68,6 millions \$ pour l'exercice 2006, comparativement à 78,2 millions \$ pour l'exercice précédent.

La somme de 31,4 millions \$ investie dans les coûts liés à des contrats pendant l'exercice 2006 ne dénote aucun changement substantiel par rapport à l'exercice 2005; elle englobe principalement les coûts de transition relatifs aux nouveaux contrats d'impartition.

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

					PAIEMENTS DUS PAR PÉRIODE	
		ANNÉE EN COURS	DEUXIÈME ET TROISIÈME ANNÉES	QUATRIÈME ET CINQUIÈME ANNÉES	SIXIÈME À DIXIÈME ANNÉES	ANNÉES SUBSÉQUENTES
TYPE D'ENGAGEMENTS	TOTAL					
<i>(en milliers de dollars)</i>						
Dette à long terme	812 478	7 626	98 351	684 231	22 270	–
Contrats de location-acquisition	781	616	165	–	–	–
Contrats de location-exploitation						
Location d'espaces de bureaux ⁽¹⁾	1 017 528	130 790	219 356	178 746	284 905	203 731
Matériel informatique et autre	172 305	84 516	77 488	7 996	2 305	–
Automobiles	4 969	2 338	2 402	229	–	–
Ententes de service à long terme ⁽¹⁾	209 652	72 213	81 482	46 511	9 446	–
Obligations contractuelles totales	2 217 713	298 099	479 244	917 713	318 926	203 731

(1) Ces engagements tiennent compte de baux d'une valeur de 60,1 millions \$ provenant d'entreprises acquises antérieurement et visant la location d'espaces de bureaux, ainsi que d'ententes de services à long terme d'une valeur de 6,7 millions \$, qui sont comptabilisés aux postes Créditeurs et charges à payer, Passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme et Dette à long terme.

Nous assumons des obligations contractuelles totalisant 2 217,7 millions \$. Assorties de dates d'échéance variées, ces obligations sont principalement liées à la location de bureaux, à la dette à long terme, au matériel informatique et aux ententes de service à long terme. Pendant

ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Les flux de trésorerie affectés aux activités de financement poursuivies se sont élevés à 294,1 millions \$ au cours de l'exercice 2006, soit une baisse de 35,1 millions \$ comparativement à 329,2 millions \$ pendant l'exercice 2005. La principale transaction financière de l'exercice 2006 a été le rachat de 100 millions d'actions classe A de CGI qui appartenaient jusque-là à BCE, en contrepartie d'un paiement et de coûts connexes totalisant 866,0 millions \$. Financée en partie au moyen d'un emprunt de 738,6 millions \$, cette transaction a occasionné l'utilisation d'espèces nettes totalisant 120,6 millions \$. Les activités de financement ont également inclus l'émission d'actions d'une valeur de 58,0 millions \$, surtout dans le contexte de l'exercice de bons de souscription par Desjardins, BCE et les actionnaires majoritaires, et le remboursement d'une tranche de 172,0 millions \$ de nos facilités de crédit – ce qui représente une baisse de 52,3 millions \$ par rapport à l'exercice 2005. Enfin, le rachat d'actions d'une valeur de 60,1 millions \$ en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités correspond à une diminution de 49,3 millions \$, comparativement à l'exercice 2005.

l'exercice 2006, les obligations contractuelles ont globalement augmenté de 575,1 millions \$, en raison surtout de la hausse de la dette à long terme associée au financement du rachat d'actions de BCE.

LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

	ENGAGEMENT TOTAL	DISPONIBLES AU 30 SEPTEMBRE 2006	PRÉLEVÉES AU 30 SEPTEMBRE 2006
(en milliers de dollars)	\$	\$	\$
Espèces et quasi-espèces	–	115 729	–
Facilités de crédit renouvelables non garanties ⁽¹⁾	1 000 000	382 025	617 975 ⁽²⁾
Marges de crédit et autres facilités ⁽¹⁾	29 175	29 175	–
Total	1 029 175	526 929	617 975 ⁽²⁾

(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 portion utilisée des facilités de crédit (590,0 millions \$) et de lettres de crédit (28,0 millions \$).

Notre situation de trésorerie et nos marges de crédit bancaires suffisent au financement de notre stratégie de développement. Au 30 septembre 2006, les espèces et quasi-espèces se chiffraient à 115,7 millions \$ et les facilités de crédit disponibles totalisaient 411,2 millions \$. Les quasi-espèces comprennent généralement des effets de commerce, des fonds du marché monétaire et des dépôts à terme, ainsi que des acceptations bancaires et des billets de dépôt au porteur émis par les grandes banques canadiennes, tous assortis d'une échéance initiale de moins de trois mois.

La dette à long terme totale a augmenté de 563,6 millions \$ au cours de l'exercice pour s'établir à 813,3 millions \$ au 30 septembre 2006, comparativement à 249,7 millions \$ au 30 septembre 2005. La variation est surtout attribuable à une hausse nette de 587,2 millions \$ de nos facilités de crédit utilisées et à la variation des taux de change des devises étrangères par rapport à la devise canadienne.

Le 12 janvier 2006, la Société a modifié son entente de crédit renouvelable non garantie d'une durée de cinq ans pour la porter à 1,0 milliard \$. Les facilités de crédit de 1,0 milliard \$ dont nous disposons peuvent entre autres servir aux besoins courants de l'exploitation et du fonds de roulement ainsi qu'au financement d'acquisitions et de contrats d'impartition. Elles se composent actuellement d'une

tranche canadienne d'une valeur de 850,0 millions \$ et d'une tranche américaine d'une valeur équivalant à 150,0 millions \$. Au 30 septembre 2006, une somme de 382,0 millions \$ était disponible dans le cadre de cette entente. D'une durée de cinq ans, l'entente de crédit prendra fin en décembre 2009. Nous avons accès, en outre, à une marge de crédit remboursable à vue de 25,0 millions \$, aux fins de gestion de trésorerie, et à d'autres facilités totalisant 4,2 millions \$ pour répondre à d'autres besoins. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de dispositions nous obligeant à maintenir certains ratios financiers. Au cours de l'exercice, nous avons obtenu certaines modifications à la définition et aux méthodes de calcul des ratios tenant compte de l'incidence du programme de renforcement de notre situation concurrentielle et de notre programme de rachats d'actions sur nos facilités de crédit renouvelables non garanties et sur nos billets. Au 30 septembre 2006, CGI respectait les ratios financiers prescrits en vertu de ses ententes de crédit à long terme et conservait sa marge de manœuvre financière.

En raison des besoins de réinvestissement dans notre exploitation et de l'envergure de nos projets d'investissement, nous n'avons pas versé de dividendes. Notre conseil d'administration réévalue chaque année la pertinence de verser des dividendes et de poursuivre notre programme de rachat d'actions.

INDICATEURS DE LA SITUATION DE TRÉSORERIE ET DES RESSOURCES EN CAPITAL

	AU 30 SEPTEMBRE 2006	AU 30 SEPTEMBRE 2005	AU 30 SEPTEMBRE 2004
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme	27,2 %	0,3 %	9,8 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	52	48	54
Rendement du capital investi ⁽¹⁾	8,5 %	8,7 %	7,8 %

(1) Le taux de rendement du capital investi représente le BAII ajusté après impôts et frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques des quatre derniers trimestres divisé par la moyenne du capital investi (la somme de l'avoir des actionnaires et de la dette moins les espèces et quasi-espèces) au cours des quatre derniers trimestres.

Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme a augmenté de 26,9 %, comparativement à l'exercice 2005, en raison surtout de la dette supplémentaire contractée pendant l'exercice 2006 pour racheter les 100 millions d'actions de CGI détenues jusque-là par BCE.

Le délai moyen de recouvrement des créances s'est situé à 52 jours au 30 septembre 2006, soit 4 jours de plus qu'au 30 septembre 2005, en conséquence surtout des moments auxquels de grands clients ont effectué leurs paiements. Pour l'exercice 2005, le délai moyen

de recouvrement des créances s'est situé à 48 jours, soit 6 jours de moins que pendant l'exercice précédent. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés et les crédits d'impôt à recevoir de la somme des débiteurs et des travaux en cours. Les paiements reçus à l'avance en contrepartie de travaux exécutés ultérieurement peuvent fluctuer d'un exercice à l'autre en fonction des moments auxquels nos clients effectuent les paiements liés à nos services d'impartition.

Le taux de rendement du capital investi s'est établi à 8,5 % pour l'exercice 2006, soit une baisse de 0,2 % par rapport à l'exercice 2005. Ce fléchissement est surtout dû aux frais de réorganisation et à la baisse du volume de travail émanant de BCE.

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. Nous concluons des ententes en vertu desquelles nous fournissons à des tierces parties 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 ventes d'actifs et de cessions d'entreprises, la Société peut être obligée de verser des remboursements ou des indemnités 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 plusieurs des ententes précisent une limite de responsabilité, totalisant globalement environ 108,5 millions \$, plusieurs ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il est impossible d'estimer raisonnablement les montants maximaux qu'il pourrait être nécessaire de verser en vertu de telles garanties. Ces montants dépendent de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent pas être déterminées à ce moment-ci. Au 30 septembre 2006, aucun montant n'a été porté aux bilans consolidés relativement à ce type d'indemnité. 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 résultats 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, il peut arriver que nous fournissions à certains clients, principalement des entités gouvernementales, des cautionnements de soumissions et d'exécution. En règle générale, nous ne serions responsables du montant des cautionnements de

soumissions que si nous refusions de réaliser les projets après que nos soumissions aient été acceptées. Nous serions également responsables du montant des cautionnements d'exécution en cas de défaut dans l'exécution de nos engagements. Au 30 septembre 2006, nous avons émis des cautionnements totalisant 72,9 millions \$. Nous croyons que nous nous conformons aux obligations d'exécution qui nous incombent en vertu de tous les contrats de services assortis de cautionnements de soumissions et d'exécution auxquels nous sommes parties; nous estimons également que les charges totales que nous serions susceptibles d'assumer en raison de ces cautionnements, le cas échéant, n'auraient pas d'incidence importante sur nos résultats d'exploitation consolidés ni sur notre situation financière.

Par ailleurs, nous avons fourni une garantie de 5,9 millions \$ sur la valeur résiduelle d'équipements loués, comptabilisés en tant que contrat de location-exploitation, à l'échéance du contrat.

CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS

Nous estimons que nous possédons les ressources en capital et les liquidités nécessaires pour tenir nos engagements et respecter nos obligations présentes tout en soutenant notre exploitation et en finançant nos stratégies de croissance. Nous croyons également que nous disposons des ressources non financières nécessaires pour atteindre nos objectifs de croissance continue. Ces ressources comprennent une équipe de direction solide dont le taux de roulement historique est très faible, des cadres évolués de gestion assurant l'observation continue de normes élevées de service à la clientèle et la formation continue des gestionnaires, ainsi que des processus de qualité qui nous aident à intégrer et à conserver les nouveaux membres que nous accueillons à la suite de l'obtention de grands contrats d'impartition ou d'acquisitions.

OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

En conséquence du rachat des actions de CGI qui appartenaient à BCE au cours de l'exercice 2006, le groupe BCE a cessé d'exercer une influence notable sur les activités d'exploitation, de financement et d'investissement de CGI. Le lecteur trouvera dans la note 22 accompagnant les états financiers consolidés l'historique détaillé des transactions qui ont eu lieu pendant les exercices 2005 et 2004 entre CGI et BCE.

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 une influence notable 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 part revenant à CGI des activités d'Innovaposte et des soldes qui en découlent, constatés aux prix du marché.

INNOVAPOSTE

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE

	2006	2005	2004
(en milliers de dollars)	\$	\$	\$
Produits	100 994	102 699	94 607
Débiteurs	9 490	4 112	3 622
Travaux en cours	1 528	1 290	1 988
Charges payées d'avance	–	2 019	1 815
Coûts liés à des contrats	16 239	17 301	19 696
Créditeurs et charges à payer	147	1 254	1 113
Produits reportés	509	–	946

RÉSULTATS DU QUATRIÈME TRIMESTRE

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2006, CGI a mis l'accent sur l'amélioration de la rentabilité, conformément au plan d'action annoncé le 29 mars 2006. Dans ce contexte, des charges avant impôts de 20,9 millions \$ liées aux indemnités de départ et aux mesures connexes ainsi qu'au regroupement et à la fermeture de bureaux ont

été comptabilisées au quatrième trimestre, portant à 67,3 millions \$ les charges attribuables au programme jusqu'ici. La Société prévoit comptabiliser le solde des charges associées à ce programme, soit environ 22,7 millions \$, d'ici la fin de l'année civile 2006, et s'attend toujours à récupérer entièrement, au cours de l'année 2007, les montants totaux investis dans les mesures de réorganisation.

PRODUITS SELON LES SECTEURS D'AFFAIRES

TROIS MOIS TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE

	2006	2005	VARIATION
(en milliers de dollars sauf les pourcentages)	\$	\$	%
Services en TI avant effet des variations des taux de change	766 839	792 149	–3,2 %
Effet des variations des taux de change	(20 134)	–	–2,5 %
Services en TI	746 705	792 149	–5,7 %
Services en gestion des processus d'affaires avant effet des variations des taux de change	101 835	112 691	–9,6 %
Effet des variations des taux de change	(2 720)	–	–2,4 %
Services en gestion des processus d'affaires	99 115	112 691	–12,0 %
Produits	845 820	904 840	–6,5 %

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2006, en devises constantes, la diminution des produits attribuables au segment des services en TI, par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2005, résulte surtout du fait que les produits émanant de BCE ont diminué de 40,9 millions \$ et de notre retrait de certains contrats qui ne respectaient pas nos cibles de rentabilité. Les nouveaux mandats que des clients nouveaux ou établis nous ont confiés ainsi que l'acquisition de sociétés spécialisées, au cours de l'exercice 2006, ont réduit l'écart d'un montant net de 7,7 millions \$.

Les produits attribuables aux services en gestion des processus d'affaires ont fléchi pendant le trimestre à cause de la vente de nos actifs de commutation électronique en décembre 2005, qui a occasionné un écart de 6,1 millions \$, et du ralentissement des activités d'indemnisation et d'inspection de nos clients dans le secteur de l'assurance.

BAIL AJUSTÉ SELON LES SECTEURS D'AFFAIRES

TROIS MOIS TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2006	2005	VARIATION
<i>(en milliers de dollars sauf les pourcentages)</i>	\$	\$	%
Services en TI	93 004	93 789	-0,8 %
En pourcentage des produits attribuables aux services en TI	12,5 %	11,8 %	
Services en gestion des processus d'affaires	16 609	16 249	2,2 %
En pourcentage des produits attribuables aux services en gestion des processus d'affaires	16,8 %	14,4 %	
Siège social	(18 492)	(20 611)	10,3 %
En pourcentage des produits totaux	-2,2 %	-2,3 %	
BAIL ajusté	91 121	89 427	1,9 %
Marge du BAIL ajusté	10,8 %	9,9 %	

La variation du BAIL ajusté des services en TI, comparativement au quatrième trimestre de l'exercice précédent, est surtout la conséquence de la diminution imprévue du volume de travail émanant de BCE. Trois facteurs se sont conjugués pour tempérer l'impact de cette baisse : le gain sur la vente d'une licence d'utilisation dans le secteur des services financiers, la charge de dépréciation liée à un contrat qui ne respectait pas les normes de rentabilité de la Société, comptabilisée pendant l'exercice 2005, et les économies attribuables au programme entrepris en mars 2006.

En ce qui a trait aux services en gestion des processus d'affaires, l'amélioration du BAIL ajusté, entre le quatrième trimestre de l'exercice 2006

et le même trimestre un an plus tôt, résulte de l'abandon d'un contrat non rentable et des nouveaux mandats que nos clients nouveaux et établis nous ont confiés aux États-Unis. La vente de nos actifs de commutation électronique et le ralentissement des activités d'indemnisation provenant de nos clients du secteur de l'assurance ont diminué l'impact des facteurs précédents.

Le programme de renforcement de la situation concurrentielle que la Société continue à mettre en œuvre est le principal facteur expliquant que les charges du siège social ont été moins élevées pendant le trimestre terminé le 30 septembre 2006 que pendant le trimestre terminé à la même date un an plus tôt.

BÉNÉFICE NET TIRÉ DES ACTIVITÉS POURSUIVIES

TROIS MOIS TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2006	2005	VARIATION
<i>(en milliers de dollars sauf les pourcentages)</i>	\$	\$	%
BAIL ajusté	91 121	89 427	1,9 %
Marge du BAIL ajusté	10,8 %	9,9 %	
Frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	20 931	—	
Intérêts sur la dette à long terme	13 439	4 807	179,6 %
Autres revenus, nets	(1 448)	(1 510)	-4,1 %
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices	58 199	86 130	-32,4 %
Impôts sur les bénéfices	18 667	29 715	-37,2 %
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	39 532	56 415	-29,9 %
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies <i>(en dollars)</i>	0,12	0,13	-9,7 %
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation	336 941 173	433 788 490	-22,3 %

Le recul du bénéfice net tiré des activités poursuivies découle surtout des coûts de réorganisation associés à notre programme de renforcement de la situation concurrentielle (indemnités de départ et rationalisation des bureaux), dont l'impact a été atténué par l'amélioration du BAIL ajusté attribuable aux économies résultant de ce programme. De surcroît, les

intérêts débiteurs ont augmenté en conséquence de la dette à long terme supplémentaire qui a été contractée afin de financer le rachat d'actions pendant l'exercice. Le fléchissement est beaucoup plus faible en ce qui a trait au bénéfice par action, ce qui confirme le bien-fondé du programme de rachat d'actions entrepris par la Société.

POINTS SAILLANTS DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS

RÉSULTATS TRIMESTRIELS	2006				2005			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
Carnet de commandes <i>(en millions de dollars)</i>	12 722	13 303	13 686	12 901	12 863	12 934	12 929	13 071
Nouveaux contrats signés <i>(en millions de dollars)</i>	462	787	1 746	1 002	666	1 025	844	1 038
Produits								
Produits <i>(en milliers de dollars)</i>	845 820	866 504	866 836	898 463	904 840	936 394	915 662	929 090
Croissance des produits par rapport au même trimestre de l'exercice antérieur, avant effet des variations des taux de change	-4,0 %	-3,4 %	-2,4 %	-1,3 %	0,0 %	14,8 %	33,9 %	42,3 %
Coûts des services et frais de vente et d'administration	713 573	746 395	759 706	776 847	761 919	802 312	789 330	797 997
Marge	84,4 %	86,1 %	87,6 %	86,5 %	84,2 %	85,7 %	86,2 %	85,9 %
Rentabilité								
Bénéfice net tiré des activités poursuivies <i>(en milliers de dollars)</i>	39 532	35 944	14 149	56 908	56 415	56 621	53 591	53 072
Marge	4,7 %	4,1 %	1,6 %	6,3 %	6,2 %	6,0 %	5,9 %	5,7 %
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies <i>(en dollars)</i>	0,12	0,11	0,04	0,13	0,13	0,13	0,12	0,12
Bénéfice net tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques <i>(en milliers de dollars)</i>	53 145	46 392	34 822	56 908	56 415	56 621	53 591	53 072
Marge	6,3 %	5,4 %	4,0 %	6,3 %	6,2 %	6,0 %	5,9 %	5,7 %
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques <i>(en dollars)</i>	0,16	0,14	0,10	0,13	0,13	0,13	0,12	0,12
Bénéfice net	39 532	35 944	14 149	56 908	55 792	57 759	49 594	53 343
Marge bénéficiaire nette	4,7 %	4,1 %	1,6 %	6,3 %	6,2 %	6,2 %	5,4 %	5,7 %
Bénéfice de base et dilué par action <i>(en dollars)</i>	0,12	0,11	0,04	0,13	0,13	0,13	0,11	0,12
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation de base <i>(en milliers)</i>	336 941	338 714	344 825	430 487	433 788	436 592	442 493	444 562

Au cours des deux exercices considérés, les produits ont atteint leur sommet au troisième trimestre de l'exercice 2005 (s'établissant alors à 936,4 millions \$) avant de reculer de 31,6 millions \$ au trimestre suivant, surtout à cause des facteurs saisonniers et de l'incidence défavorable de la variation des taux de change des devises étrangères par rapport au dollar canadien. Au quatrième trimestre de l'exercice 2006, les produits ont totalisé 845,8 millions \$, soit un nouveau recul par rapport au même trimestre un an plus tôt, en raison de la baisse

du volume de travail provenant de BCE et de l'impact de la variation des taux de change, qui est demeuré négatif.

La diminution de la charge de travail émanant de BCE a amené la Société à entreprendre un programme de renforcement de la situation concurrentielle, annoncé pendant le deuxième trimestre de l'exercice 2006, afin d'alléger sa structure de coûts et de rehausser graduellement ses marges bénéficiaires.

Les économies attribuables au programme sont le principal facteur expliquant la baisse de la marge des coûts des services et frais de vente et d'administration pendant la deuxième moitié de l'exercice 2006. Ce ratio, qui atteignait un sommet de 87,6 % lors du lancement du programme au deuxième trimestre, n'était plus que de 84,4 % au quatrième trimestre.

Grâce aux gains d'efficacité qui ont résulté du programme, la marge bénéficiaire nette tirée des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques a progressé de 4,0 % au deuxième trimestre à 5,4 % au troisième trimestre et à 6,3 % au quatrième trimestre. Pendant l'exercice 2005, les activités abandonnées ont dégagé une perte nette de 3,2 millions \$ en raison de la vente de l'unité d'affaires américaine des Services aux coopératives de crédit et de la vente des principaux actifs de Keyfacts.

Les rachats d'actions effectués en janvier 2006 ont été financés au moyen de nos facilités de crédit, entraînant une hausse du ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme au deuxième trimestre de l'exercice 2006.

VARIATIONS TRIMESTRIELLES

Certains facteurs entraînent des variations trimestrielles qui ne sont pas forcément révélatrices de nos résultats futurs. 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.

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies sont susceptibles de fluctuer considérablement d'un trimestre à l'autre en fonction des moments auxquels 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.

Les mouvements des taux de change occasionnent également des écarts trimestriels qui sont susceptibles d'augmenter proportionnellement à la contribution des produits en devises étrangères au chiffre d'affaires total de la Société. Cependant, les marges de CGI sont automatiquement protégées, dans une certaine mesure, contre le risque de change à cause des charges en dollars US – liées par exemple à l'achat de licences, à l'entretien, aux assurances et aux intérêts – qui sont comptabilisées au Canada.

En 2006, la Société a racheté 100 millions d'actions subalternes classe A de CGI qui étaient détenues par BCE, ainsi que 8 374 400 actions sur le marché libre. Par conséquent, le nombre d'actions en circulation de CGI a diminué depuis le deuxième trimestre de l'exercice 2006, et nous avons augmenté notre dette afin de financer une partie des rachats, ce qui a provoqué une hausse de notre ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme.

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies sont demeurés robustes pendant la période. Les principales fluctuations, à cet égard, ont été liées à notre rentabilité, aux moments auxquels d'importants clients ont effectué leurs paiements ainsi qu'aux moments auxquels nous avons acquitté les factures de fournisseurs avec qui nous avons conclu des ententes pluriannuelles visant des licences d'utilisation ou l'entretien. Les moments auxquels les clients ont versé leurs paiements expliquent aussi la variation du délai moyen de recouvrement des créances pendant la période.

SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les états financiers vérifiés de la Société pour les exercices terminés les 30 septembre 2006, 2005 et 2004 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 comparatifs ont été reclassés afin que leur présentation soit conforme à celle adoptée au cours de la période actuelle.

ESTIMATIONS COMPTABLES IMPORTANTES

La note 2 accompagnant les états financiers consolidés vérifiés au 30 septembre 2006 décrit les estimations comptables importantes que la Société utilise. La préparation des états financiers consolidés conformément aux PCGR du Canada exige que la direction fasse des estimations et établisse des hypothèses qui ont une incidence sur les montants d'actif et de passif inscrits, 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 la production de l'information financière nécessite l'utilisation d'estimations, les résultats réels pourraient différer des résultats présentés.

ÉLÉMENTS SUR LESQUELS LES ESTIMATIONS ONT UNE INCIDENCE	BILANS CONSOLIDÉS	ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS			
		PRODUITS	COÛTS DES SERVICES ET FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION	AMORTISSEMENT/RADIATION	FRAIS DE RÉORGANISATION LIÉS À DES ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES
Provision pour créances douteuses	■		■		
Écart d'acquisition	■			■	
Impôts sur les bénéfices	■				■
Créditeurs et charges à payer	■		■		
Constatation des produits	■ ⁽¹⁾	■			
Coûts liés à des contrats	■	■		■	
Crédits d'impôt à l'investissement	■		■		
Dépréciation d'actifs à long terme	■			■	
Frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	■				■

(1) Débiteurs et travaux en cours

PROVISION POUR CRÉANCES DOUTEUSES

La Société établit une provision pour créances douteuses quand elle estime que le recouvrement de sommes dues par des clients est improbable. La Société réexamine périodiquement sa provision pour créances douteuses à la lumière d'une analyse des comptes en souffrance individuels, de la ventilation chronologique des comptes clients, de son expérience historique des recouvrements et d'une évaluation de la solvabilité des clients. La faillite d'un client ou la présence de problèmes de trésorerie chez un client, l'existence d'un litige avec un client et l'appartenance d'un client à un secteur économique en difficulté font partie des indices signalant qu'un recouvrement est improbable.

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 leur valeur comptable. Les tests de dépréciation nécessitent une comparaison entre la juste valeur et la valeur comptable de l'unité 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 et les taux d'actualisation. 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 états consolidés des 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 futurs à court terme et à long terme 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 réalise, 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.

CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER

La Société a comptabilisé 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.

Les passifs liés aux intégrations se composent surtout de provisions liées 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, 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 actions pourraient engendrer 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 en tenant compte, entre autres, de la période pendant

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

Dans le cas des ententes structurées selon la méthode du degré d'avancement des travaux, la constatation des produits et des coûts exige qu'on exerce des jugements et qu'on établisse des estimations. Cette méthode 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, si l'on estime 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 estimée, et ce, dès la période où la probabilité d'une perte devient manifeste. Dans le cas de contrats visant la prestation de services de plusieurs catégories différentes, la Société évalue également si la ventilation des produits entre les diverses catégories correspond à la juste valeur relative de chacune des catégories. 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.

COÛTS LIÉS À DES CONTRATS

Certains coûts engagés lors du démarrage d'un contrat d'impartition sont reportés et amortis sur la durée du contrat. Ces coûts comprennent principalement des incitatifs et des coûts de transition. Dans ce contexte, la Société établit entre autres des estimations et des hypothèses visant à calculer les flux de trésorerie prévus afin d'évaluer si elle pourrait vraisemblablement recouvrer ces coûts liés à des contrats en cas d'événements ou de circonstances nouvelles risquant d'empêcher la Société de récupérer leur valeur comptable. Pour évaluer les possibilités de recouvrement, la Société calcule la valeur non actualisée des flux de trésorerie estimés du contrat sur sa durée restante et compare le résultat de cette opération à la valeur comptable du contrat. Le fait de modifier des estimations ou des hypothèses touchant un ou plusieurs contrats n'aurait pas d'incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation de la Société.

CRÉDITS D'IMPÔT À L'INVESTISSEMENT

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 en respectent les critères. 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 à quels montants elle a droit. La Société évalue périodiquement les charges admissibles aux crédits d'impôt ainsi que la conformité de ses activités aux critères des programmes gouvernementaux.

DÉPRÉCIATION D'ACTIFS À LONG TERME

La Société évalue la possibilité de recouvrer les actifs à long terme, tels que les actifs incorporels à durée de vie limitée et les immobilisations, si des événements ou des circonstances nouvelles risquent de l'empêcher de récupérer leur valeur comptable. Dans le cas des actifs incorporels à durée de vie limitée tels que les solutions d'affaires, les licences d'utilisation de logiciels et les 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 estimée de ces actifs, l'estimation des flux de trésorerie futurs attribuables à ces actifs, et l'évaluation de ces éléments par rapport aux soldes non amortis. Dans le cas des logiciels internes faisant partie des actifs incorporels à durée de vie limitée et dans le cas des immobilisations, on détermine la durée appropriée de la période d'amortissement en estimant pendant quel laps de temps 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. 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.

FRAIS DE RÉORGANISATION LIÉS À DES ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES

La Société a annoncé un programme visant à réduire son effectif et à fermer et regrouper certains de ses bureaux. Ce programme, qui a pour but de réduire les coûts et d'accroître la rentabilité de la Société, a été mis sur pied en conséquence du fait que le volume de travail provenant de BCE est moins important que prévu. Les charges comptabilisées pendant l'exercice, à cet égard, comprennent des indemnités de départ ainsi que les coûts liés au regroupement et à la fermeture de certains bureaux. La constatation de ces charges exige que la direction porte des jugements et fasse des estimations touchant la nature et les montants des coûts, ainsi que le moment auquel ils seront engagés. Dans le cas des locaux qui ont été abandonnés ou sous-loués, les coûts estimés des baux représentent la différence entre les loyers futurs à payer et les produits de sous-location estimés. Nous évaluerons les charges liées aux bureaux fermés et aux indemnités de départ à la date de clôture de chaque période comptable afin de nous assurer que les montants comptabilisés demeurent appropriés.

MODIFICATIONS COMPTABLES

L'ICCA a publié les nouveaux chapitres suivants de son Manuel qui s'appliquent aux périodes intermédiaires débutant le 1^{er} janvier 2006 ou après cette date :

- a) Le chapitre 3831, *Opérations non monétaires*, établit que des opérations non monétaires doivent être évaluées à la juste valeur sauf si l'opération ne présente aucune substance commerciale, si l'opération représente l'échange de stocks, ou si l'opération est un transfert non monétaire et non réciproque au profit des propriétaires, et si ni la juste valeur de l'actif reçu ni la juste valeur de l'actif cédé ne peuvent être évaluées de façon fiable. L'adoption des dispositions de ce chapitre n'a pas eu d'incidence sur les états financiers consolidés de la Société.
- b) L'abrégé des délibérations du CPN 156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)*, fournit des indications aux sociétés qui donnent des incitatifs aux clients ou aux revendeurs sous forme d'argent comptant, de capitaux propres, de cadeaux gratuits, de coupons et autres. L'adoption du CPN 156 n'a eu aucun impact sur les états financiers consolidés car la Société avait déjà

adopté l'équivalent américain du CPN 156 qui est la norme 01-9 de l'*Emerging Issues Task Force* (EITF 01-9) publiée en 2001 : *Accounting for Consideration Given by a Vendor to a Customer*.

- c) L'abrégié du CPN 157, *Droits variables implicites au regard de la NOC-15*, exige de déterminer si l'entreprise détient des droits variables implicites dans une entité à détenteurs de droits variables (EDDV) ou une EDDV potentielle, aux fins de l'application de la note d'orientation concernant la comptabilité, NOC-15, *Consolidation des entités à détenteurs de droits variables*. L'adoption des dispositions de cet abrégé n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Société.
- d) L'abrégié du CPN 159, *Comptabilisation des obligations conditionnelles liées à la mise hors service d'immobilisations*, précise dans quelles circonstances il faut constater une obligation conditionnelle liée à la mise hors service d'une immobilisation. L'adoption des dispositions de cet abrégé n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Société.

MODIFICATIONS COMPTABLES FUTURES

L'ICCA a publié les nouveaux chapitres suivants de son Manuel :

- a) Le chapitre 3855, *Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation*, s'applique aux périodes intermédiaires débutant le 1^{er} octobre 2006 ou après cette date. Ce chapitre établit les normes de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers. Tous les actifs financiers, sauf ceux classés comme détenus jusqu'à leur échéance, et les instruments financiers dérivés doivent être mesurés à leur juste valeur. Tous les passifs financiers doivent être mesurés à leur juste valeur lorsqu'ils sont classés comme détenus à des fins de transaction, sinon ils sont mesurés au coût. La Société prévoit que l'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés sera négligeable.
- b) Le chapitre 1530, *Résultat étendu*, et le chapitre 3251, *Capitaux propres*, s'appliquent aux périodes intermédiaires débutant le 1^{er} octobre 2006 ou après cette date. Le résultat étendu représente la variation de l'actif net d'une entreprise au cours d'une période découlant d'opérations et d'autres événements et circonstances sans rapport avec les actionnaires de l'entreprise. Il comprend des éléments qui seraient normalement exclus du bénéfice net, notamment les variations de l'écart de conversion liées à des établissements étrangers autonomes et les gains ou pertes non réalisés sur des placements susceptibles de vente. Cette norme établit comment présenter et divulguer le résultat étendu et ses composantes. Le chapitre 3251, *Capitaux propres*, remplace le chapitre 3250, *Surplus*, et décrit les modifications concernant la présentation et la divulgation des capitaux propres et des variations des capitaux propres qui découlent des nouvelles exigences du chapitre 1530, *Résultat étendu*. À la suite de l'adoption de ces normes, les états financiers consolidés incluront un résultat étendu.
- c) Le chapitre 3865, *Couvertures*, s'applique aux périodes intermédiaires débutant le 1^{er} octobre 2006 ou après cette date. Ce chapitre établit des normes qui précisent quand il convient d'appliquer la comptabilité de couverture. L'objectif de la comptabilité de couverture est d'assurer que tous les gains, pertes, produits et charges liés à un dérivé et à

l'élément qu'il couvre sont comptabilisés à l'état des résultats au cours de la même période. La Société prévoit que l'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés sera négligeable.

INSTRUMENTS FINANCIERS

La Société a périodiquement recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des taux de change. Elle ne détient ni n'émet d'instruments financiers aux fins de négociation. La Société a recours à des instruments financiers afin de couvrir l'investissement net dans ses filiales étrangères. Le gain ou la perte de change provenant de l'investissement net est comptabilisé à titre d'écart de conversion. Le gain ou la perte de change réalisé et non réalisé sur les instruments financiers qui couvrent l'investissement net est également comptabilisé à titre d'écart de conversion.

RISQUES ET INCERTITUDES

Nous sommes confiants quant aux perspectives d'avenir à long terme de la Société. Néanmoins, il faut tenir compte des risques et incertitudes décrits ci-dessous, qui influeraient sur notre capacité de réaliser notre vision stratégique et nos objectifs de croissance. Les facteurs suivants devraient être pris en considération afin d'évaluer les perspectives d'avenir de la Société à titre de placement.

RISQUES LIÉS À NOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ

Concurrence pour l'obtention des contrats – Nous gérons toutes les dimensions de nos affaires de façon disciplinée. Une part croissante de nos méthodes est codifiée dans le cadre de la certification ISO 9001. Nos processus de gestion ont été mis au point pour nous permettre de respecter nos normes élevées en nous assurant que nos employés livrent de façon constante des biens et des services conformes aux spécifications. Ils se fondent sur les valeurs solides qui sous-tendent notre culture d'entreprise axée sur les clients. Ils contribuent au taux élevé de succès de CGI en matière d'obtention et de renouvellement des contrats. En outre, nous comprenons à fond les enjeux stratégiques propres aux cinq secteurs économiques que nous cibons, ce qui améliore notre position concurrentielle. CGI est un chef de file du secteur des services en TI et en gestion des processus d'affaires au Canada, et nous continuons à renforcer notre position sur le marché américain en conjuguant la croissance interne et les acquisitions. Depuis trois ans, nos revenus provenant des États-Unis et des marchés internationaux ont augmenté notablement; nous prévoyons que cette tendance se maintiendra. Cependant, la concurrence demeurant très vive sur le marché de l'impartition des services en TI et en gestion des processus d'affaires, nul ne peut garantir que nous continuerons à remporter de nouveaux contrats.

Longueur 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. Alors que le cycle moyen durait auparavant de 6 à 18 mois, il dure à présent de 12 à 24 mois. L'allongement du cycle de vente pourrait nous empêcher d'atteindre nos cibles de croissance.

Disponibilité et coût des professionnels qualifiés – Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. Au fil des

ans, nous avons réussi à attirer et à retenir un personnel compétent grâce à notre culture d'entreprise, à nos valeurs solides, à l'importance que nous accordons au développement professionnel ainsi qu'à notre programme de rémunération axé sur le rendement. De surcroît, nous avons mis en œuvre un programme complet visant à recruter et à retenir des professionnels qualifiés et dévoués. Nous croyons que CGI est un employeur de premier choix du secteur des services en TI. Nous recrutons également des professionnels qualifiés par l'entremise des contrats d'impartition que nous remportons et des acquisitions d'entreprises.

Capacité de l'entreprise de développer et d'élargir sa gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques – Nous nous efforçons de demeurer à l'avant-garde du secteur des TI et de nous mouler ainsi à l'évolution des besoins de nos clients. Nous y parvenons en tablant sur divers moyens : une spécialisation dans cinq secteurs économiques cibles; des alliances commerciales non exclusives avec d'importants fournisseurs de logiciels et d'équipements, ainsi que des alliances stratégiques avec des partenaires majeurs; le développement de solutions en TI exclusives qui répondent aux impératifs concurrentiels de nos clients; la formation permanente de notre personnel et des transferts continus de compétences entre bureaux et professionnels de la Société; et les acquisitions d'entreprises qui nous procurent un savoir-faire supplémentaire ou une portée géographique accrue.

Risque d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui – Nous ne pouvons pas avoir la certitude que nos services et nos offres ne portent pas atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui et il peut arriver que des poursuites alléguant une violation de ces droits soient intentées contre nous. Ces poursuites pourraient s'avérer coûteuses, nuire à notre réputation et nous empêcher de fournir certains services ou offres. Nous établissons avec nos clients des contrats de licence leur accordant le droit d'utiliser la propriété intellectuelle; ces contrats comprennent un engagement à indemniser le titulaire de la licence 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. Dans certaines circonstances, le montant de ces réclamations pourrait être plus élevé que les revenus provenant du client. Que nous soyons tenus responsables ou non de dommages, les réclamations et les poursuites en ce domaine pourraient entraîner des coûts élevés et des pertes de temps importantes, ternir notre réputation ou nous obliger à conclure des ententes en matière de redevances ou des contrats de licence. Si nous étions empêchés de vendre ou d'utiliser des produits 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.

Incapacité de protéger entièrement nos droits de propriété intellectuelle – Notre réussite est tributaire, entre autres, de notre capacité de protéger nos méthodologies exclusives ainsi que d'autres biens intellectuels dont nous nous servons pour fournir nos services. En règle générale, CGI cherche à utiliser les brevets et les autres moyens raisonnables et nécessaires de protection et d'optimisation de ses actifs intellectuels. CGI fait reconnaître ses droits liés à la possession et à l'utilisation de sa raison sociale, des noms de ses produits, de ses logotypes et des

autres signes dont elle se sert pour identifier ses produits et services sur le marché. Dans le cours normal de nos activités, nous demandons et obtenons l'inscription de nos marques de commerce auprès du U.S. Patent and Trademark Office et des autres organismes responsables du droit des marques dans le monde. Néanmoins, dans certains pays où nous exerçons nos activités, il peut arriver que les lois ne protègent pas entièrement nos droits de propriété intellectuelle. De plus, 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 détections pas l'utilisation non autorisée de nos biens intellectuels ou que nous ne prenions 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'un trimestre à l'autre.

Risque financier et risque d'exploitation associés aux marchés internationaux – Nous gérons des activités dans 16 pays et moins de 10 % de notre chiffre d'affaires provient de l'extérieur de l'Amérique du Nord. Nous croyons que nos assises de gestion favorisent l'efficacité et l'homogénéité de notre exploitation à l'échelle mondiale; ces assises comprennent des cadres de gestion et des processus dont les dirigeants de nos unités d'affaires se servent pour gérer leurs rapports avec nos membres et nos clients. Cependant, l'envergure de nos activités internationales nous rend tributaires de plusieurs facteurs qui pourraient intervenir : les fluctuations des taux de change; les mesures de contrôle des prix ou les restrictions sur l'échange de devises étrangères; 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; les pertes d'exploitation que la Société pourrait subir dans certains pays dans le cadre du développement de son modèle mondial de prestation des 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 d'espèces 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 incluant la menace terroriste et les maladies pandémiques. Nous avons mis en place une stratégie d'opérations de couverture visant à nous protéger, dans la mesure du possible, du 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. Même si nous estimons disposer de processus

efficaces de gestion dans tous nos bureaux partout dans le monde, 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.

Capacité d'intégrer avec succès les entreprises acquises et les mandats d'impartition – Ayant acquis un grand nombre de sociétés depuis la fondation de CGI, nous estimons que l'intégration d'équipes et d'activités fait maintenant partie de nos compétences de base. Notre approche de gestion disciplinée, fondée pour une large part sur nos cadres de gestion, joue un rôle important dans l'intégration harmonieuse des ressources humaines des sociétés acquises et des activités qui nous sont confiées en impartition. Au 30 septembre 2006, la majorité de nos activités avaient obtenu la certification ISO 9001.

Changements importants touchant les principales entreprises clientes, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, de fusions ou d'acquisitions d'entreprises – À l'exception de BCE Inc., de ses filiales et de ses sociétés affiliées, aucune société ni aucun groupe de sociétés ne représente plus de 10 % de nos produits totaux.

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. Notre feuille de route démontre notre capacité de combler ou de surpasser les attentes de nos clients. Nous gérons nos activités d'une manière professionnelle. Nous rédigeons nos contrats de façon à délimiter clairement nos responsabilités et à atténuer les risques. 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.

Risque de crédit associé à la concentration des créances clients – Une portion substantielle de nos revenus (11,9 % pour l'exercice 2006) provient des filiales et sociétés affiliées de BCE Inc. Nous estimons toutefois que nous ne sommes pas exposés à un risque important de crédit, en raison notamment de notre bassin vaste et diversifié de clients.

Risque lié aux contrats visant des projets à court terme – Dans la foulée de l'acquisition d'AMS, l'importance relative des contrats visant des projets à plus court terme, par rapport au chiffre d'affaires global de CGI, s'est substantiellement accrue. CGI gère tous ses contrats en fonction du 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 projets. En vertu de ce cadre de gestion, la Société procède avec beaucoup de rigueur afin d'estimer avec justesse les coûts des mandats. Cependant, une portion substantielle des mandats acquis par l'entremise d'AMS est fondée sur des 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. Lorsque nous présentons une soumission pour ce type de mandat, nous estimons les coûts et les heures de travail nécessaires pour compléter le projet. Nos estimations se fondent sur

notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous pourrions déployer nos méthodologies et nos professionnels pour réaliser le projet considéré. En cas d'augmentation des coûts, de coûts imprévus ou de retards, y compris des retards attribuables à des facteurs sur lesquels nous n'avons pas d'emprise, la rentabilité des contrats à prix fixe peut être réduite ou annulée.

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 des services ou des poursuites qui pourraient être entamées contre les cocontractants.

Risque lié aux crédits d'impôt – L'acquisition du contrôle de CGI pourrait rendre la Société inadmissible aux crédits d'impôt provinciaux associés à la Cité du commerce électronique et à la Cité Multimédia à Montréal, au Carrefour de la nouvelle économie au Saguenay et au Carrefour national des nouvelles technologies de Québec.

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 technologie ; une diminution substantielle des dépenses touchant l'ensemble des gouvernements ou certains ministères ou organismes en particulier ; l'adoption de nouvelles lois ou de nouveaux règlements visant les sociétés qui fournissent des services aux gouvernements ; les délais d'acquittement 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. 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 ou ne soient pas applicables dans certaines circonstances ou en vertu des lois en vigueur à certains endroits.

RISQUES LIÉS AUX ACQUISITIONS D'ENTREPRISES

Mise en œuvre de notre stratégie d'acquisition – Le succès de notre stratégie de croissance est lié pour une bonne part à notre capacité d'acquérir de plus petites entreprises servant des segments particuliers, afin d'approfondir nos compétences et d'élargir nos offres de service, ainsi que de grandes entreprises qui augmenteront notre masse critique aux États-Unis et en Europe. Nous ne pouvons pas garantir que nous continuerons à trouver des cibles d'acquisition, que nous réaliserons de nouvelles acquisitions ni que les sociétés que nous acquerrons, le cas échéant, 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.

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 nos unités d'affaires est fort complexe et potentiellement accaparante. L'intégration d'entreprises peut occasionner des difficultés d'exploitation inattendues, des dépenses non planifiées et des problèmes de responsabilité. En outre, dans la mesure où la direction est tenue d'accorder beaucoup de temps, d'attention et de ressources à l'intégration d'activités, d'équipes et de technologies, il est possible que nous n'arrivions pas à maintenir la qualité habituelle du service offert aux clients établis et que cela ait un impact défavorable sur nos revenus ainsi que sur nos bénéfices.

RISQUES DE MARCHÉ

Risque économique – Un ralentissement économique pourrait occasionner une diminution de nos produits. 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 actuelle sur nos revenus futurs, ni le moment où une reprise marquée surviendra. Pendant les périodes de récession, il arrive fréquemment que nos clients et nos clients éventuels annulent, réduisent ou reportent des contrats en cours, ou encore qu'ils retardent l'octroi de nouveaux mandats. Généralement, les entreprises réduisent aussi l'ampleur des projets informatiques qu'elles entreprennent pendant 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 restreint de mandats pendant 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. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos prix, de nos produits et de notre rentabilité.

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, 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 de la Bourse de Toronto 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) examiner et évaluer l'efficacité de nos principes et pratiques comptables en ce qui a trait à la présentation des résultats financiers; c) examiner et surveiller nos procédures, programmes et politiques de contrôle interne, et évaluer leur pertinence ainsi que leur efficacité; d) 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; e) examiner les procédures de vérification; f) assumer toute autre responsabilité généralement attribuée aux comités de vérification et de gestion des risques ou confiée au Comité par notre conseil d'administration.

Sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière, la Société a évalué l'à-propos et l'efficacité des procédés qu'elle utilise pour communiquer l'information et des mécanismes dont elle se sert pour contrôler la communication de l'information, au 30 septembre 2006. 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.

POURSUITES JUDICIAIRES

De temps à autre, la Société est partie à des litiges dans le cours normal de ses activités. Au 30 septembre 2006, la Société n'a aucun motif de s'attendre à ce que l'issue de poursuites judiciaires en cours ait des répercussions défavorables importantes sur sa situation financière, sur les résultats de son exploitation ou sur son aptitude à poursuivre l'une ou l'autre de ses activités commerciales.