

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

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2007
Le 13 novembre 2007

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. La présente analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation devrait être lue en parallèle avec les états financiers consolidés de la Société et les notes complémentaires afférentes pour les exercices terminés les 30 septembre 2007, 2006 et 2005. 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 de TI 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 la *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. 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, sauf lorsque prescrit par la loi. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces énoncés de nature prévisionnelle ou à l'information prospective. Vous trouverez dans la section « Risques et incertitudes » de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

Mesures financières non définies par les PCGR

La Société 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 tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques, intérêts sur la dette à long terme, autres revenus (nets), 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, participation sans contrôle et impôts sur les bénéfices (« BAII ajusté »);
2. le bénéfice net tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques.

La direction de CGI utilise le BAII 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 13 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 14 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 sur place, dans les bureaux de ses clients ou à distance, par l'entremise de l'un de ses centres d'excellence situés en Amérique du Nord, en Europe et en Inde. Nous possédons aussi des solutions d'affaires avancées qui nous aident à tisser des liens durables avec nos clients. Nous subdivisons 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 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'incorporer les activités de nos clients à notre réseau technologique, nous pouvons intégrer les professionnels spécialisés qui étaient jusque-là à leur emploi, leur permettant ainsi de se concentrer encore davantage sur leur mission fondamentale. Les services fournis dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent englober un ou plusieurs des aspects suivants : le développement et l'intégration de nouveaux projets et de nouvelles applications ; la maintenance et le soutien d'applications ; la gestion des technologies (informatique d'entreprise et d'utilisateurs, services réseau) ; le traitement des transactions, la gestion des processus d'affaires et d'autres services tels que la gestion de la paie et la gestion des documents. Les contrats d'impartition, dont la durée est généralement de cinq à dix ans, 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 axé sur l'utilisation optimale des ressources humaines et matérielles 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 nos clients du secteur des services financiers et fournit d'autres services tels que la gestion de la paie et des documents.

La qualité supérieure des services que nous fournissons à nos clients fait notre fierté. Voilà pourquoi nous avons établi et maintenons toujours un programme rigoureux de qualité sous l'égide de l'Organisation internationale de normalisation (« ISO »). Nous sommes persuadés que c'est en définissant des normes exigeantes de qualité du service et en contrôlant sans cesse la conformité de nos activités à ces normes que nous sommes le mieux en mesure de combler les besoins de nos clients. Notre programme ISO a une très vaste portée au sein de la Société : 95 % de nos produits émanent d'unités d'affaires possédant la certification ISO.

Contexte concurrentiel

À titre de fournisseur de services complets en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires à des clients du monde entier, CGI exerce ses activités dans un secteur mondial hautement concurrentiel, qui évolue très rapidement. Notre concurrence regroupe un éventail diversifié de firmes internationales – des entreprises spécialisées servant un segment de marché particulier jusqu'aux autres fournisseurs de services complets. Principalement établies aux États-Unis, en Europe et en Inde, ces firmes rivales offrent des produits qui correspondent en tout ou en partie à ceux que CGI fournit à ses clients. En raison de ses capacités plus vastes, de sa portée géographique accrue et de son modèle mondial de prestation des services, CGI est invitée à participer à un nombre croissant d'opportunités plus importantes et plus complexes que par le passé.

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

Sur le marché mondial d'aujourd'hui, l'aptitude d'un fournisseur à remporter et à conserver des contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires dépend de nombreux facteurs tels que le coût total de ses services, sa capacité 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. CGI se compare avantageusement à ses concurrents sous tous ces aspects.

En résumé, la proposition à valeur distinctive de CGI englobe les éléments suivants : notre éventail complet de services en TI et en gestion des processus d'affaires ; notre connaissance approfondie de cinq secteurs économiques et nos solutions d'affaires exclusives destinées à ces secteurs ; notre modèle mondial de prestation de services, qui comprend la meilleure infrastructure nord-américaine de prestation des services du secteur ; nos assises de gestion rigoureuses ; et notre souci du client, soutenu par notre modèle d'entreprise axé sur les marchés métropolitains. Grâce à cette proposition à valeur distinctive et à la masse critique croissante de CGI dans ses trois principaux marchés – le Canada, les États-Unis et l'Europe –, nous sommes en mesure de livrer efficacement concurrence à nos sociétés rivales à l'échelle mondiale et de remporter des contrats de grande envergure.

Vision, mission et stratégie

La plupart des entreprises sont le fruit d'une vision d'affaires mais CGI, pour sa part, est née d'un rêve. En 1976, le fondateur de CGI, Serge Godin, qui avait alors 26 ans, a rêvé de créer un environnement où les membres auraient du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, ils participeraient au développement d'une entreprise dont ils seraient fiers. Ce rêve a mené à la vision de CGI : 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. Il est aussi à l'origine de la mission globale de la Société :

... 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.

En déployant une stratégie de croissance qui s'appuie sur quatre piliers et combine la croissance interne aux acquisitions, CGI est devenue un vecteur de la consolidation du secteur des TI. Le premier pilier de cette stratégie vise à favoriser la croissance interne au moyen de nouveaux contrats, de renouvellements et d'élargissements de contrats dans les domaines de l'impartition, de l'intégration de systèmes et des services-conseils. Notre réservoir de ventes potentielles est en forte expansion dans toutes les régions du monde où nous sommes présents.

Le deuxième pilier de notre stratégie a pour but de remporter des contrats d'impartition de grande envergure en tirant parti de notre éventail complet de services, de notre modèle mondial de prestation des services et de notre masse critique. Le modèle mondial de prestation des services de CGI nous permet de combiner les services offerts à l'intérieur du pays, sur le continent et outre-mer d'une manière unique, très efficace sur le plan des coûts, qui se moule étroitement aux besoins de nos clients. De plus, grâce à la croissance rapide que la Société a enregistrée au cours des dernières années, CGI possède maintenant la masse critique nécessaire pour solliciter et obtenir des contrats complexes, de grande envergure, en Amérique du Nord et en Europe.

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

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

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

Événements importants de l'exercice 2007

Les mesures que nous avons prises pendant l'exercice 2006 pour comprimer notre structure de coûts ont eu l'effet attendu et notre marge bénéficiaire s'est considérablement redressée, conformément à nos prévisions. Deux tendances ont caractérisé la performance de CGI pendant l'exercice 2007 : une croissance interne soutenue dans toutes les régions où nous œuvrons et des marges bénéficiaires plus robustes, alimentées par l'excellence de l'exploitation. Nous avons mis en place notre stratégie de promotion de notre offre globale, un programme de développement des affaires en vertu duquel nous rencontrons systématiquement nos clients ciblés, nouveaux et établis, afin de les renseigner sur l'éventail complet de services de CGI. Agissant comme un catalyseur, cette stratégie a mené à la signature de plusieurs nouveaux contrats, élargissements et renouvellements. Dans ce contexte où les ventes occupaient le devant de la scène, nous avons acquis une seule entreprise, Codesic Consulting (« Codesic ») et pris le contrôle de Conseillers en informatique d'affaires (« CIA »). De plus, nous avons investi nos liquidités dans le rachat des actions de CGI sur le marché libre, en marge de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités, afin de tirer parti de ratios cours/bénéfices qui nous semblaient avantageux. Nous avons aussi remboursé des portions substantielles de notre dette.

Nouveaux contrats, élargissements et renouvellements de contrats

Au cours de l'exercice 2007, CGI a conclu des nouveaux contrats, des élargissements et des renouvellements d'une valeur de 3,3 milliards \$. En voici quelques-uns.

- Le 4 octobre 2006 : renouvellement d'une valeur de 65 millions \$US, pour cinq ans, du contrat en vertu duquel CGI assure l'hébergement, la maintenance des applications et l'exploitation de la solution du portail d'approvisionnement eVA de la Virginie.
- Le 11 octobre 2006 : contrat de gestion déléguée de cinq ans, d'une valeur de 22,6 millions \$US, en vertu duquel CGI a pris en charge l'hébergement et l'exploitation du système de gestion intégré (ERP) AMS Advantage^{MD} pour l'État du Wyoming.
- Le 13 novembre 2006 : contrat de cinq ans d'une valeur de plus de 100 millions \$ visant la prolongation, jusqu'en juin 2016, de l'entente d'impartition des TI liant CGI et la Banque Laurentienne du Canada.
- Le 26 janvier 2007 : contrat d'impartition de services en TI multi-niveaux d'une durée de sept ans, d'une valeur de 23,6 millions \$, avec Acxsys Corporation.
- Le 6 mars 2007 : contrat de deux ans d'une valeur de 9,7 millions \$ visant à fournir des services d'intégration de systèmes à Travaux publics et Services gouvernementaux Canada dans le cadre de son projet de transformation des systèmes financiers.
- Le 29 mars 2007 : prolongation de deux ans, soit jusqu'en 2016, de l'entente selon laquelle CGI fournit les services de gestion de la paie aux entreprises clientes de la Banque Nationale du Canada.
- Le 4 mai 2007 : contrat de 34 mois d'une valeur de 16,1 millions \$US avec les Services d'aide à l'enfance de l'État de Washington pour assurer des services essentiels aux familles.
- Le 9 mai 2007 : contrat de six ans d'une valeur de 84 millions \$US avec le comté de Los Angeles pour la prochaine phase de son projet de système de gestion intégré (ERP).
- Le 11 mai 2007 : renouvellement, pour quatre ans et trois périodes supplémentaires facultatives d'un an, du contrat en vertu duquel CGI fournit à la Banque de développement du Canada des services d'hébergement, d'impression et d'insertion, de gestion des environnements informatiques, de bande passante Internet et de planification de la continuité des affaires.
- Le 14 mai 2007 : contrat de cinq ans d'une valeur de 9 millions \$ avec la Calgary Health Region selon lequel CGI est devenue le principal fournisseur de services en TI pour la conception, la construction, la mise en œuvre et l'exploitation de la plate-forme d'échange de données sur la santé des citoyens de l'Alberta.
- Le 22 août 2007 : renouvellement, pour cinq ans, du contrat avec le Groupement des assureurs automobiles visant l'exploitation du Fichier central des sinistres automobiles au Québec en ce qui a trait au traitement et à la distribution des relevés de sinistres automobiles.
- Le 29 août 2007 : entente avec The Commerce Group, Inc. en vue de prolonger son contrat de services de traitement des polices d'assurance automobile des particuliers et des entreprises jusqu'au 31 décembre 2011.
- Le 14 septembre 2007 : contrat d'impartition de services en TI d'une durée de sept ans avec Bombardier Produits Récréatifs inc. (« BRP ») en vertu duquel CGI prend en charge la gestion du soutien des infrastructures SAP, des applications d'intelligence d'affaires, des sites Web ainsi que de l'application de commerce électronique que les détaillants et distributeurs du monde entier utilisent pour transiger avec BRP.
- Le 19 septembre 2007 : renouvellement pour deux ans, d'une valeur de 27 millions \$US, du contrat visant l'administration des allocations d'aide au logement multifamilial dans l'État de l'Ohio, pour le département américain du Logement et de l'Urbanisme (« HUD »).
- Le 20 septembre 2007 : contrat de cinq ans d'une valeur de 17,5 millions \$US pour la mise à niveau des systèmes de gestion des finances et de l'approvisionnement du comté d'Orange.
- Le 24 septembre 2007 : renouvellement pour un an, d'une valeur de 8,5 millions \$US, de l'entente visant l'administration des contrats et des allocations d'aide au logement multifamilial dans le nord de la Californie pour le département américain du Logement et de l'Urbanisme (« HUD »).

Acquisition

Le 3 mai 2007, nous avons conclu l'acquisition de Codesic Consulting, une firme de services en TI appartenant à des intérêts privés, en contrepartie d'un montant global de 24,0 millions \$. Cette société de Seattle, dans l'État de Washington, aidait ses clients en gérant leurs initiatives stratégiques, en intégrant les technologies à leurs fonctions d'affaires et en assurant le soutien d'environnements informatiques essentiels.

Prise de contrôle de Conseillers en informatique d'affaires (CIA)

Le 19 avril 2007, à la suite d'une modification de la convention d'actionnaires, CGI a acquis le contrôle de Conseillers en informatique d'affaires. CIA est un fournisseur de services en TI qui œuvre principalement auprès d'organismes gouvernementaux et dans le secteur des services financiers. L'ancienne convention a été modifiée de manière à enlever les clauses limitant la représentation de CGI au conseil d'administration. Trois des cinq membres du conseil d'administration de CIA sont nommés par CGI et la participation de la Société au capital-actions s'établit à 64,7 %.

Rachat d'actions

Le 30 janvier 2007, le conseil d'administration de la Société a approuvé le renouvellement de son offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat jusqu'à 10 % des actions subalternes classe A de CGI détenues dans le public au cours de la période qui se terminera le 4 février 2008. La Société a obtenu de la Bourse de Toronto l'autorisation de procéder à cette offre publique de rachat qui lui permet d'acheter jusqu'à 29 091 303 actions subalternes classe A sur le marché libre afin de les annuler.

Au cours de l'exercice 2007, en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités antérieure et de celle qui est maintenant en vigueur, la Société a racheté 12 339 400 actions subalternes classe A à un prix moyen (y compris les commissions) de 10,25 \$, pour un montant total de 126,4 millions \$.

Modification de la facilité de crédit

Le 13 août 2007, la Société a modifié son entente de crédit non garantie d'une durée de cinq ans en vigueur pour augmenter sa capacité à 1,5 milliard \$ et y greffer une option portant la capacité potentielle totale d'emprunt à 1,75 milliard \$. Signée avec un consortium bancaire comprenant 20 institutions financières internationales, la nouvelle entente de crédit a une durée de cinq ans prenant fin en août 2012 et peut être prolongée annuellement. Le taux d'intérêt exigé est établi en fonction du ratio d'endettement de la Société et du genre d'emprunt qu'elle choisit. Veuillez vous reporter à la note 8 des états financiers consolidés pour obtenir de plus amples renseignements sur notre facilité de crédit.

Programme de renforcement de la position 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 ont été rendues nécessaires entre autres à cause du fait que les produits provenant de BCE étaient inférieurs aux prévisions. En vertu de ce programme, CGI a aboli environ 1 150 postes, 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 Maritimes, dans le sud-ouest de la Virginie et en Inde, ce qui a compensé 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.

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2007, nous avons achevé le déploiement de notre programme de renforcement de la situation concurrentielle. Les objectifs du programme ont été atteints. Une provision avant impôts totale de 90,3 millions \$ a été comptabilisée en marge de ce programme, dont une tranche de 67,3 millions \$ au cours de l'exercice 2006 et une tranche de 23,0 millions \$ pendant l'exercice 2007. On trouvera des précisions sur notre programme de renforcement de la situation concurrentielle dans la note 14 accompagnant les états financiers consolidés.

Aperçu de l'exercice

Points saillants des résultats financiers de l'exercice

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2007	2006	2005	VARIATION 2007/2006	VARIATION 2006/2005
Carnet de commandes ¹ (en millions de dollars)	12 042	12 722	12 863	-5,3 %	-1,1 %
Nouveaux contrats signés (en millions de dollars)	3 276	3 997	3 573	-18,0 %	11,9 %
Produits					
Produits (en milliers de dollars)	3 711 566	3 477 623	3 685 986	6,7 %	-5,7 %
Variation des produits par rapport à l'exercice antérieur, avant effet des variations des taux de change	7,1 %	-2,8 %	20,5 %		
Rentabilité					
Marge du BAII ajusté ²	11,0 %	8,9 %	9,4 %		
Marge bénéficiaire nette avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques ³	6,8 %	5,5 %	5,9 %		
Marge bénéficiaire nette	6,4 %	4,2 %	5,9 %		
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	0,72	0,40	0,50	79,6 %	-20,0 %
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	0,71	0,40	0,50	77,0 %	-20,0 %
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques (en dollars)	0,76	0,53	0,50	44,0 %	6,0 %
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques (en dollars)	0,75	0,52	0,50	44,6 %	4,0 %
Bilan (en milliers de dollars)					
Actifs totaux	3 475 808	3 692 032	3 986 659	-5,9 %	-7,4 %
Total du passif à long terme avant obligations liées aux fonds des clients	745 440	1 121 739	583 594	-33,5 %	92,2 %
Flux de trésorerie dégagés et structure financière					
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation (en milliers de dollars)	550 169	305 596	480 709	80,0 %	-36,4 %
Délai moyen de recouvrement des créances ⁴	44	52	48	15,3 %	-8,3 %
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme ⁵	16,8 %	27,2 %	0,3 %		

1 Le carnet de commandes tient compte des nouveaux contrats, des élargissements et des renouvellements signés au cours de la période considérée, ainsi que des modifications de volumes, des annulations et des fluctuations des taux de change ayant eu pour effet de modifier pendant la période la valeur des contrats en vigueur au début de la période; il exclut les travaux qui figuraient sur le carnet de commandes au début de la période mais avaient été exécutés à la fin de la période. 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. La page 13 présente un rapprochement de cet élément avec sa mesure la plus proche selon les PCGR.

3 Le bénéfice net avant frais de réorganisation n'est pas une mesure définie par les PCGR. La page 14 présente un rapprochement de cet élément avec sa mesure la plus proche selon les PCGR.

4 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.

5 Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme représente la proportion 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 2007, 2006 et 2005

Produits

Variation des produits et produits selon les secteurs d'affaires

Le tableau qui suit présente la croissance totale de nos produits et la croissance de nos produits selon les secteurs d'affaires, entre l'exercice 2006 et l'exercice 2007, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les produits présentés pour les exercices 2006 et 2005 correspondent aux taux de change réels de ces exercices.

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2007	2006	2005	VARIATION 2007/2006	VARIATION 2006/2005
(en milliers de dollars sauf les pourcentages)					
Produits	3 711 566	3 477 623	3 685 986	6,7 %	-5,7 %
Variation avant effet des variations des taux de change	7,1 %	-2,8 %	20,5 %		
Effet des variations des taux de change	-0,4 %	-2,9 %	-3,5 %		
Variation par rapport à l'exercice antérieur	6,7 %	-5,7 %	17,0 %		
Produits attribuables aux services en TI avant effet des variations des taux de change	3 262 258	3 011 741	3 194 598	8,3 %	
Effet des variations des taux de change	(9 876)	-	-		
Produits attribuables aux services en TI	3 252 382	3 011 741	3 194 598	8,0 %	-5,7 %
Produits attribuables aux services en gestion des processus d'affaires avant effet des variations des taux de change	463 242	465 882	491 388	-0,6 %	
Effet des variations des taux de change	(4 058)	-	-		
Produits attribuables aux services en gestion des processus d'affaires	459 184	465 882	491 388	-1,4 %	-5,2 %
Produits	3 711 566	3 477 623	3 685 986	6,7 %	-5,7 %

Pour l'exercice 2007, les produits ont totalisé 3 711,6 millions \$, ce qui représente une croissance par rapport aux exercices 2006 et 2005. En devises constantes, les produits se sont accrus de 7,1 % comparativement à l'exercice 2006. La variation des taux de change a eu une incidence négative de 0,4 %, les gains réalisés relativement à la livre sterling et à l'euro ayant tempéré l'effet négatif de la variation des taux de change du dollar US. Du point de vue de l'origine géographique des clients, la croissance des produits en devises constantes s'est établie à 6 % au Canada, à 9 % aux États-Unis et à 13 % dans la zone Europe et Asie-Pacifique.

Pendant l'exercice 2006, les produits avaient fléchi de 5,7 % par rapport à l'exercice antérieur, en raison d'un recul de 2,8 % en devises constantes et d'une diminution supplémentaire de 2,9 % attribuable à la variation des taux de change.

Services en TI

Au cours de l'exercice 2007, en devises constantes, les produits attribuables au secteur des services en TI ont augmenté de 8,3 % (250,5 millions \$) par rapport à l'exercice 2006. Cette augmentation découle des travaux additionnels que nos clients nouveaux et établis nous ont confiés pendant l'exercice. La croissance a été robuste dans toutes les régions du monde et dans tous les secteurs économiques que nous ciblons.

Au cours de l'exercice 2006, la Société a enregistré une décroissance de 182,9 millions \$ comparativement à l'exercice 2005. Ce fléchissement des produits était la conséquence directe d'un volume de travail moins important que prévu de la part de BCE, pendant l'exercice 2006, et de notre retrait graduel ou total de certains contrats qui ne respectaient pas nos cibles de rentabilité. De plus, la variation des taux de change a eu une incidence défavorable de 95,5 millions \$. Ces baisses ont été amoindries par les nouvelles affaires que des clients nouveaux ou établis nous ont confiées et par l'acquisition de deux sociétés spécialisées durant l'exercice.

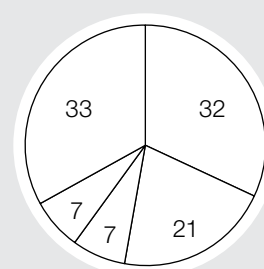
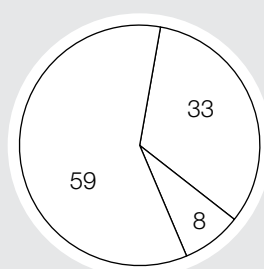
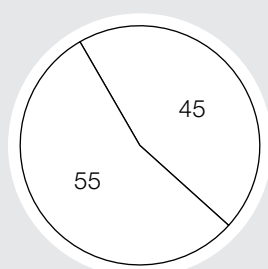
Services en gestion des processus d'affaires

Dans le secteur des services en gestion des processus d'affaires, en devises constantes, les produits ont fléchi de 0,6 % au cours de l'exercice 2007, à cause surtout du ralentissement des activités d'indemnisation dans le secteur de l'assurance, tout au long de l'exercice, et de la vente de nos actifs de commutation électronique au cours du premier trimestre de l'exercice 2006. Ce fléchissement a été atténué par les mandats supplémentaires que des clients établis nous ont confiés, surtout dans les segments américains des gouvernements, des services de santé et de la gestion des documents.

Durant l'exercice 2006, les produits attribuables à ce secteur d'affaires ont accusé un recul de 25,5 millions \$ par rapport à l'exercice 2005. Cette baisse résultait principalement de la vente de nos actifs de commutation électronique, de la résiliation d'un contrat qui ne respectait pas nos critères de rentabilité et de l'impact défavorable de 10,9 millions \$ de la variation des taux de change – l'incidence de ces facteurs ayant toutefois été contrebalancée en partie par les nouveaux travaux réalisés pour les secteurs des gouvernements, des services de santé et des services financiers aux États-Unis.

Répartition des produits

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



Types de contrats

- 55 %** Gestion des TI et des processus d'affaires (impartition)
 - Services en TI 42 %
 - Services en gestion des processus d'affaires 13 %
- 45 %** Intégration de systèmes et services-conseils

Origine géographique des clients

- 59 %** Canada
- 33 %** États-Unis
- 8 %** Europe et Asie-Pacifique

Secteurs ciblés

- 33 %** Services financiers
- 32 %** Gouvernements et services de santé
- 21 %** Télécommunications et services publics
- 7 %** Secteur manufacturier
- 7 %** Distribution et détail

Concentration de la clientèle

Notre principal client, BCE et ses filiales, a fourni 11,6 % de nos produits pendant l'exercice 2007, comparativement à 11,9 % pour l'exercice 2006 et à 14,3 % pour l'exercice 2005.

Charges d'exploitation

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE				EN POURCENTAGE DES PRODUITS DE L'EXERCICE		
	2007	2006	2005	2007	2006	2005
(en milliers de dollars sauf les pourcentages)						
Coûts des services et frais de vente et d'administration	3 126 105	2 996 521	3 151 558	84,2 %	86,2 %	85,5 %
Charges d'amortissement						
Immobilisations	33 808	35 138	41 420	0,9 %	1,0 %	1,1 %
Coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition	19 476	14 914	14 502	0,5 %	0,4 %	0,4 %
Actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme	124 364	119 717	125 095	3,4 %	3,4 %	3,4 %
Radiation des coûts liés à des contrats et des actifs incorporels à durée de vie limitée	–	997	18 266	0,0 %	0,0 %	0,5 %
Charges d'amortissement totales	177 648	170 766	199 283	4,8 %	4,9 %	5,4 %

Coûts des services et frais de vente et d'administration

Nos coûts des services et frais de vente et d'administration ont représenté 84,2 % des produits totaux pour l'exercice 2007, confirmant une tendance à la baisse par rapport à l'exercice 2006 (86,2 %) et à l'exercice 2005 (85,5 %). Témoinant des effets bénéfiques continus de la rationalisation qui a découlé de notre programme de renforcement de la situation concurrentielle, cette amélioration réaffirme de surcroît notre engagement à long terme à gérer efficacement notre structure de coûts en tablant sur les gains de productivité réalisés par nos membres et sur la diminution des frais généraux. Pendant l'exercice 2007, la variation des taux de change a eu des retombées positives de 11,4 millions \$ sur nos coûts qui ont compensé en grande partie la diminution des produits attribuable au même facteur (décrite dans la section précédente).

La diminution des coûts des services et frais de vente et d'administration enregistrée pendant l'exercice 2006, par rapport à l'exercice 2005, est liée en grande partie aux mesures prises pour faire face à la réduction rapide du volume d'activités émanant de BCE, qui avait des répercussions néfastes sur notre structure de coûts. Cette circonstance a amené la Société à entreprendre son programme de renforcement de la situation concurrentielle à la fin du deuxième trimestre de l'exercice 2006, afin de rehausser son taux d'utilisation et de diminuer ses frais généraux.

Charges d'amortissement

La variation des charges d'amortissement constatées pour l'exercice 2007 au poste des actifs incorporels à durée de vie limitée et des autres actifs à long terme, par rapport à l'exercice 2006, est due surtout aux charges d'amortissement associées à une solution d'affaires destinée à nos clients du secteur pétrolier et gazier de l'Ouest canadien, qui a été mise en marché pendant le quatrième trimestre de l'exercice 2007. Cette hausse a été amoindrie par la diminution des charges d'amortissement de certains logiciels et d'autres actifs incorporels dont l'amortissement s'est achevé au cours de l'exercice.

L'augmentation des charges d'amortissement des coûts liés à des contrats résulte pour sa part de l'intensification et de l'amortissement sur une année complète des activités de transition associées à la mise en place de nouveaux contrats et à l'intégration de nouveaux clients.

Le fléchissement des charges d'amortissement des immobilisations, par rapport à l'exercice 2006, découle du fait que certains équipements informatiques et éléments de mobilier ont été entièrement amortis. L'effet de ce facteur a toutefois été amoindri par la hausse des charges d'amortissement liées aux améliorations locatives, dans le contexte des mesures que nous avons prises pour regrouper et optimiser nos espaces de bureau.

En ce qui a trait à l'exercice 2006, la baisse de 28,5 millions \$ des charges d'amortissement observée, relativement à l'exercice précédent, résulte surtout de deux éléments de radiation constatés pendant l'exercice 2005 en regard des coûts liés à des contrats et des actifs incorporels à durée de vie limitée : une charge de 9,6 millions \$ associée aux solutions offertes aux coopératives de crédit canadiennes et une charge de 8,7 millions \$ associée à des contrats et à des actifs incorporels à durée de vie limitée non rentables. 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. La diminution de l'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et des autres actifs à long terme découle du fait que certains logiciels ont été entièrement amortis, l'effet de ce facteur ayant toutefois été atténué par une charge d'amortissement supplémentaire liée à nos solutions d'affaires destinées au secteur du courtage.

BAIL ajusté selon les secteurs d'affaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2007	2006	2005
(en milliers de dollars sauf les pourcentages)			
Services en TI	411 636	334 137	361 338
En pourcentage des produits attribuables aux services en TI	12,7 %	11,1 %	11,3 %
Services en gestion des processus d'affaires	59 055	55 114	69 442
En pourcentage des produits attribuables aux services en gestion des processus d'affaires	12,9 %	11,8 %	14,1 %
Siège social	(62 878)	(78 915)	(84 635)
En pourcentage des produits	-1,7 %	-2,3 %	-2,3 %
BAIL ajusté	407 813	310 336	346 145
Marge du BAIL ajusté	11,0 %	8,9 %	9,4 %

Services en TI

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2007, le BAIL ajusté du secteur des services en TI a augmenté de 77,5 millions \$ par rapport à l'exercice précédent. Il représentait 12,7 % des produits attribuables à ce secteur, comparativement à 11,1 % un an plus tôt. Cette progression résulte surtout de la croissance réalisée dans tous les territoires où nous sommes présents, des retombées de notre programme de renforcement de la situation concurrentielle et de l'amélioration des marges bénéficiaires de nos contrats en vigueur et nouveaux.

En ce qui concerne l'exercice 2006, la diminution de 27,2 millions \$ du BAIL ajusté des services en TI, comparativement à l'exercice 2005, était en grande partie le résultat net de l'impact défavorable de la diminution du volume de travail émanant de BCE et de l'incidence favorable de trois facteurs : les travaux additionnels que des clients établis ou nouveaux nous ont confiés, les économies dues au programme de renforcement de la situation concurrentielle mis en place en mars 2006 et la rentabilité accrue de nos activités aux États-Unis.

Services en gestion des processus d'affaires

Pendant l'exercice 2007, le BAIL ajusté du secteur des services en gestion des processus d'affaires s'est accru de 3,9 millions \$ comparativement à l'exercice antérieur. Il représentait 12,9 % des produits émanant de ce secteur, par rapport à 11,8 % un an plus tôt. La rentabilité des nouveaux contrats est le principal facteur expliquant cette amélioration, amoindrie toutefois par la diminution du nombre de demandes d'indemnités traitées pour nos clients du secteur de l'assurance.

Pendant l'exercice 2006, le BAIL ajusté des services en gestion des processus d'affaires avait reculé de 14,3 millions \$ par rapport à l'exercice 2005, en raison surtout de la vente de nos actifs de commutation électronique au cours du premier trimestre de l'exercice 2006, ainsi que des charges d'amortissement et des coûts d'entretien d'une solution destinée au secteur du courtage qui a été mise en marché au début de l'exercice 2006.

Les mesures continues de compression des coûts que nous prenons dans le but d'améliorer notre compétitivité expliquent la majeure partie de la diminution du ratio charges du siège social/produits totaux pendant les exercices 2007, 2006 et 2005.

Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices

Le tableau ci-dessous fournit, pour les périodes indiquées, un rapprochement entre notre BALL 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				EN POURCENTAGE DES PRODUITS DE L'EXERCICE	EN POURCENTAGE DES PRODUITS DE L'EXERCICE	EN POURCENTAGE DES PRODUITS DE L'EXERCICE
	2007	2006	2005	2007	2006	2005
(en milliers de dollars sauf les pourcentages)						
BALL ajusté	407 813	310 336	346 145	11,0 %	8,9 %	9,4 %
Frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	(23 010)	(67 266)	–	–0,6 %	–1,9 %	0,0 %
Intérêts sur la dette à long terme	(41 818)	(43 291)	(24 014)	–1,1 %	–1,2 %	–0,7 %
Autres revenus, nets	9 262	7 252	7 156	0,2 %	0,2 %	0,2 %
Gain sur la vente d'actifs	700	10 475	–	0,0 %	0,3 %	0,0 %
Gain sur la vente d'un placement dans une société satellite et bénéfice tiré d'un placement dans une société satellite	–	–	4 537	0,0 %	0,0 %	0,1 %
Participation sans contrôle, déduction faite des impôts sur les bénéfices	(251)	–	–	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices	352 696	217 506	333 824	9,5 %	6,3 %	9,1 %

Frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques

La Société a achevé la comptabilisation de son programme de renforcement de la situation concurrentielle en constatant des charges de 23,0 millions \$ au premier trimestre de l'exercice 2007. On trouvera des renseignements supplémentaires sur ce programme à la page 8 de l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation ainsi que dans la note 14 accompagnant les états financiers consolidés.

Intérêts sur la dette à long terme

La diminution des intérêts débiteurs, pendant l'exercice 2007, résulte directement du remboursement d'une partie de la dette. Les intérêts débiteurs comprennent les intérêts versés sur l'emprunt utilisé pour financer le rachat, en janvier 2006, de 100 millions d'actions subalternes classe A de CGI alors détenues par BCE, en contrepartie d'un paiement et de coûts connexes totalisant 866,0 millions \$. La hausse enregistrée pendant l'exercice 2006, par rapport à l'exercice 2005, était directement liée à la dette contractée pour financer le rachat des actions de BCE. Veuillez vous reporter à la note 8 des états financiers consolidés pour obtenir des renseignements supplémentaires sur l'encours de la dette de CGI.

Autres revenus, nets

La majeure partie de la hausse des autres revenus, nets est liée aux intérêts touchés sur les crédits d'impôts sur les frais de recherche et de développement reçus pendant l'exercice.

Gain sur la vente d'actifs

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

Gain sur la vente d'un placement dans une société satellite et bénéfice tiré d'un placement dans une société satellite

Pendant l'exercice 2005, la vente de notre placement dans Nexxlink Technologies Inc. a dégagé un gain avant impôts de 4,2 millions \$.

Participation sans contrôle

Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2007, nous avons commencé à utiliser la méthode de la consolidation pour comptabiliser notre participation dans CIA. Jusque-là, cette entité pouvait être traitée comme une coentreprise et ses résultats étaient présentés dans les états financiers selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Pour obtenir des renseignements supplémentaires à ce sujet, veuillez consulter la page 7 de l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation ainsi que la note 18 accompagnant les états financiers consolidés.

Impôts sur les bénéfices

Les impôts sur les bénéfices ont totalisé 116,3 millions \$ pour l'exercice terminé le 30 septembre 2007, ce qui correspond à une hausse de 45,3 millions \$ par rapport aux impôts de 71,0 millions \$ comptabilisés pour l'exercice précédent. Cette augmentation est directement liée à la hausse du bénéfice avant impôts sur les bénéfices, pendant la période. L'incidence fiscale des frais de réorganisation engagés pendant l'exercice 2007 a été de 8,3 millions \$. Le taux d'imposition s'est établi à 33,0 %, comparativement à 32,6 % un an plus tôt. Pendant l'exercice 2006, dans le contexte de la réduction des taux d'imposition promulguée par le gouvernement canadien le 22 juin 2006, qui prendra effet à compter de 2008, la réévaluation des soldes d'impôts futurs avait causé une baisse du taux d'imposition.

Les frais de réorganisation engagés pendant l'exercice 2006 expliquent la majeure partie de la diminution des impôts sur les bénéfices exigibles pour cet exercice, comparativement à l'exercice 2005. La baisse de 1,6 % du taux d'imposition, entre ces deux exercices, est due surtout aux facteurs suivants : la réévaluation des soldes d'impôts futurs pendant l'exercice 2006, expliqué plus haut, le recouvrement de pertes non déductibles pendant les exercices antérieurs et les bénéfices émanant des placements dans des filiales.

Bénéfice net

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 du Canada, d'autre part.

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2007	2006	2005	VARIATION 2007/2006	VARIATION 2006/2005
(en milliers de dollars à moins d'indication contraire)					
Bénéfice net tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	251 081	191 267	219 698	31,3 %	-12,9 %
Marge	6,8 %	5,5 %	6,0 %		
Frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	23 010	67 266	–	-65,8 %	–
Incidence fiscale des frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	(8 331)	(22 532)	–	-63,0 %	–
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	236 402	146 533	219 698	61,3 %	-33,3 %
Marge	6,4 %	4,2 %	6,0 %		
Perte nette attribuable aux activités abandonnées	–	–	(3 210)		
Bénéfice net	236 402	146 533	216 488	61,3 %	-32,3 %
Marge	6,4 %	4,2 %	5,9 %		
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation – de base	329 016 756	362 783 618	439 349 210	-9,3 %	-17,4 %
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation – dilué	333 876 564	364 706 656	441 573 512	-8,5 %	-17,4 %
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques (en dollars)	0,76	0,53	0,50	44,0 %	6,0 %
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques (en dollars)	0,75	0,52	0,50	44,6 %	4,0 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	0,72	0,40	0,49	79,6 %	-18,4 %
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,71	0,40	0,49	77,0 %	-18,4 %

Pendant l'exercice terminé le 30 septembre 2007, le bénéfice net tiré des activités poursuivies a augmenté de 61,3 % ou 89,9 millions \$ par rapport à l'exercice précédent. La variation favorable du bénéfice net est le fruit surtout de la croissance des produits du secteur des services en TI et des retombées du programme de renforcement de la situation concurrentielle dont nous avons achevé la mise en œuvre pendant le premier trimestre de l'exercice 2007.

La comparaison des exercices 2006 et 2005 indique une baisse de 73,2 millions \$ ou 33,3 % du bénéfice net tiré des activités poursuivies, d'un exercice à l'autre. Ce recul est dû surtout aux frais de réorganisation engagés pendant l'exercice 2006 dans le cadre du programme de renforcement de la situation concurrentielle que nous avons déployé en réponse à une diminution du volume de travail émanant de BCE.

En raison du rachat d'actions sur le marché libre dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et du rachat, en janvier 2006, de 100 millions d'actions subalternes classe A de CGI alors détenues par BCE, dont l'effet a toutefois été atténué par l'émission d'actions lors de la levée d'options sur actions, le nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base et le nombre moyen pondéré d'actions en circulation dilué avaient diminué de 9,3 % et de 8,5 %, respectivement, à la fin de l'exercice 2007, comparativement à la fin de l'exercice précédent.

Liquidités

CGI finance sa croissance en combinant les flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation, l'utilisation de ses facilités de crédit, l'émission de dette et 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 2007, les espèces et quasi-espèces totalisaient 88,9 millions \$, comparativement à 115,7 millions \$ à la même date un an plus tôt. Le tableau qui suit présente les points saillants des trois derniers exercices.

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2007	2006	2005	VARIATION 2007/2006	VARIATION 2006/2005
(en milliers de dollars)					
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	550 169	305 596	480 709	244 573	(175 113)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies	(156 640)	(135 392)	(106 277)	(21 248)	(29 115)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement poursuivies	(416 793)	(294 080)	(329 188)	(122 713)	35 108
Effet des variations des taux de change sur les espèces et quasi-espèces	(3 586)	(854)	(6 167)	(2 732)	5 313
(Diminution) augmentation nette des espèces et quasi-espèces tirées des activités poursuivies	(26 850)	(124 730)	39 077	97 880	(163 807)

Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies, qui avaient totalisé 305,6 millions \$ pour l'exercice 2006, se sont chiffrés à 550,2 millions \$ pour l'exercice 2007. L'amélioration de 244,6 millions \$ est due à divers facteurs : la hausse de la rentabilité, l'amélioration de notre fonds de roulement, y compris une diminution de huit jours du délai moyen de recouvrement des créances, et le moment auquel les paiements d'acomptes provisionnels d'impôt et les paiements liés à la rémunération des employés ont été effectués ; certains paiements versés à des fournisseurs ont toutefois atténué l'effet de ces éléments.

Pendant l'exercice 2006, par rapport à l'exercice 2005, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies ont fléchi 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 toutefois tempéré l'effet de ces facteurs.

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont totalisé 156,6 millions \$ pendant l'exercice 2007, ce qui représente une hausse de 21,2 millions \$ par rapport à la somme de 135,4 millions \$ investie au cours de l'exercice antérieur. Les investissements ont surtout servi au développement de solutions d'affaires, à l'achat de droits d'utilisation de logiciels, aux coûts liés à des contrats, aux immobilisations et à l'acquisition de Codesic.

Nous avons investi 66,3 millions \$ dans les actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme pendant l'exercice 2007, comparativement à 68,0 millions \$ pour l'exercice 2006. La majeure partie de ces investissements visaient des solutions d'affaires (37,3 millions \$) et des licences d'utilisation de logiciels (14,5 millions \$) acquises dans le cadre des services d'impartition que nous fournissons à nos clients. Ces montants se comparent aux investissements effectués pendant l'exercice 2006.

La Société a investi 53,3 millions \$ dans les immobilisations pendant l'exercice 2007, soit 12,2 millions \$ de plus qu'au cours de l'exercice précédent, principalement pour acheter des équipements informatiques nécessaires à l'exécution de nos contrats. Les sommes investies dans le matériel informatique ont totalisé 32,7 millions \$, comparativement à 14,5 millions \$ un an plus tôt ; cet écart est dû au fait que nous avons acheté certains équipements que nous aurions auparavant financés au moyen de contrats de location-exploitation, l'effet combiné des impôts sur les bénéfices et des taux d'intérêt ayant rendu cette formule moins attrayante. Les investissements dans les améliorations locatives se sont chiffrés à 16,7 millions \$ pour l'exercice 2007 alors qu'ils s'établissaient à 3,3 millions \$ pour l'exercice précédent. Pendant l'exercice, nous avons continué à investir dans nos installations, surtout dans nos bureaux aux États-Unis et en Inde.

Au cours de l'exercice 2007, nous avons investi 17,3 millions \$ au chapitre de l'acquisition d'entreprises ; la majeure partie de cette somme a servi à la première tranche du paiement de Codesic. Pendant l'exercice 2006, nous avons investi 25,6 millions \$ pour acquérir principalement Plaut Consulting SAS et Pangaea Systems Inc. Un an plus tôt, nous avons consacré 66,2 millions \$ à l'acquisition d'AGTI Services Conseils, de MPI Professionals et de Silver Oak Partners Inc.

Les frais de recherche, qui sont intégrés aux coûts des services et frais de vente et d'administration, se sont chiffrés à 35,7 millions \$ pendant l'exercice 2007, comparativement à 27,9 millions \$ pour l'exercice 2006. Nous explorons des possibilités d'application des nouvelles technologies, ou nous imaginons et créons, 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, capitalisés ou passés en charges, ont totalisé 73,1 millions \$ pour l'exercice 2007, comparativement à 68,9 millions \$ un an plus tôt.

La somme de 24,2 millions \$ investie dans les coûts liés à des contrats englobe principalement les coûts de transition des nouveaux contrats d'impartition. Elle se compare au montant investi au même poste pendant l'exercice précédent.

Le produit de 30,1 millions \$ tiré de la vente d'actifs et d'entreprises pendant l'exercice 2006 est surtout lié à la cession de nos actifs de commutation électronique.

Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pendant l'exercice 2007, 416,8 millions \$ ont été affectés aux activités de financement. Ce montant comprend une somme de 353,6 millions \$ remboursée sur notre facilité de crédit, qui a ramené notre ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme à 16,8 %. Nous avons aussi consacré 128,5 millions \$ au rachat d'actions de CGI, en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités antérieure et de celle qui est maintenant en vigueur, et tiré 42,7 millions \$ des actions émises dans le cadre de la levée d'options sur actions.

Pendant l'exercice 2006, 294,1 millions \$ avaient été affectés aux activités de financement. Au cours de cette période, nous avons consacré 926,1 millions \$ à l'achat d'actions de CGI; notamment, nous avons racheté 100 millions d'actions subalternes classe A de CGI qui appartenaient jusque-là à BCE, en contrepartie d'un paiement et de coûts connexes totalisant 866,0 millions \$, et financé une partie de cette transaction en retirant 738,6 millions \$ de notre facilité de crédit. Au cours de l'exercice 2006, nous avons aussi utilisé 60,1 millions \$ pour racheter des actions en vertu de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités et remboursé une tranche de 172,0 millions \$ de notre dette. Par ailleurs, nous avons retiré 58,0 millions \$ de l'émission d'actions, surtout dans le contexte de l'exercice de bons de souscription par Desjardins, BCE et les actionnaires majoritaires. Depuis le 30 juin 2006, la Société n'a aucun bon de souscription en suspens.

Obligations contractuelles

TYPE D'ENGAGEMENTS	TOTAL	PAIEMENTS DUS PAR PÉRIODE				
		ANNÉE EN COURS	DEUXIÈME ET TROISIÈME ANNÉES	QUATRIÈME ET CINQUIÈME ANNÉES	SIXIÈME À DIXIÈME ANNÉES	ANNÉES SUBSÉQUENTES
(en milliers de dollars)						
Dette à long terme	464 547	7 396	88 090	349 434	19 627	–
Contrats de location-acquisition	8 644	2 419	4 543	1 682	–	–
Contrats de location-exploitation						
Location d'espaces de bureau ¹	933 304	120 390	214 639	151 029	278 422	168 824
Matériel informatique et autre	114 019	66 522	41 857	4 408	1 232	–
Automobiles	5 244	2 308	2 536	400	–	–
Ententes de service à long terme ¹	140 738	33 459	74 088	26 523	6 668	–
Obligations contractuelles totales	1 666 496	232 494	425 753	533 476	305 949	168 824

¹ Ces engagements tiennent compte de baux visant la location d'espaces de bureau d'une valeur de 41,6 millions \$ provenant de sociétés acquises antérieurement et d'ententes de services à long terme d'une valeur de 1,2 million \$ qui sont enregistrés dans les 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 1 666,5 millions \$, assorties de dates d'échéance variées. Ces obligations sont principalement liées à la location de bureaux, au matériel informatique utilisé pour exécuter les contrats d'impartition et aux ententes de service à long terme. Pendant l'exercice 2007, les obligations contractuelles ont globalement diminué de 551,2 millions \$, en raison surtout du remboursement d'une portion de la dette à long terme et des loyers payés dans le cours normal de nos activités.

De plus, à la suite de la modification de l'entente avec les actionnaires de CIA, CGI s'est engagée à acheter les actions résiduelles de CIA, soit 39,3 % des actions, avant le 1^{er} octobre 2011. En date du 30 septembre 2007, 35,3 % des actions de CIA restent à payer. Le prix d'achat des actions résiduelles sera calculé selon une formule définie à l'entente des actionnaires.

Ressources en capital

	ENGAGEMENT TOTAL	DISPONIBLES AU 30 SEPTEMBRE 2007	PRÉLEVÉS AU 30 SEPTEMBRE 2007
(en milliers de dollars)	\$	\$	\$
Espèces et quasi-espèces	–	88 879	–
Facilités de crédit renouvelables non garanties ¹	1 500 000	1 219 542	280 458 ²
Marges de crédit et autres facilités ¹	25 000	25 000	–
Total	1 525 000	1 333 421	280 458²

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

² Se compose de la tranche utilisée des facilités de crédit (265,0 millions \$) et de lettres de crédit (15,5 millions \$).

Notre situation de trésorerie et nos marges de crédit bancaires suffisent au financement de notre stratégie de développement. Au 30 septembre 2007, les espèces et quasi-espèces se chiffraient à 88,9 millions \$ et n'incluaient aucun papier commercial adossé à des actifs. 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 inférieure à trois mois.

La facilité de crédit de 1,5 milliard \$ comprend une tranche canadienne renouvelable de 1,3 milliard \$ et une tranche américaine renouvelable de 200 millions \$US – cette répartition pouvant être modifiée à notre demande. Les deux tranches sont disponibles en dollars US, sous la forme de prêts au taux de base américain et de prêts Libor, ou encore en livres sterling ou en euros, sous la forme de prêts Libor et de lettres de crédit. La tranche canadienne est en outre disponible en dollars canadiens, sous la forme de prêts à taux préférentiel et d'acceptations bancaires.

La période de renouvellement des deux tranches est de cinq ans et peut être prolongée chaque année. La facilité est aussi assortie d'une disposition accordéon prévoyant qu'à n'importe quel moment au cours de la période de renouvellement, nous pouvons demander qu'elle soit augmentée de 250 millions \$. Cette augmentation est uniquement soumise à l'obtention d'un engagement supplémentaire de la part du consortium bancaire ou d'autres participants. L'entente de crédit contient des clauses restrictives qui obligent la Société à maintenir un ratio de levier financier, des ratios de couverture des intérêts et des loyers ainsi qu'une valeur nette minimale. À la suite d'une renégociation de ces ratios, la Société dispose maintenant d'une marge de manœuvre accrue pour réaliser des acquisitions majeures. Au 30 septembre 2007, CGI respectait les ratios financiers prescrits en vertu de ses ententes de crédit à long terme.

Au 30 septembre 2007, le montant disponible en vertu de la facilité de crédit était de 1 219,5 millions \$ et la Société avait accès à une autre somme de 25 millions \$ en vertu d'une autre marge de crédit remboursable à vue.

Au 30 septembre 2007, la facilité de crédit portait intérêt au taux des acceptations bancaires majoré de 0,625 %. Le taux d'intérêt applicable à la facilité, qui dépend du ratio de levier financier, correspond au taux des acceptations bancaires ou au taux Libor majoré de 0,625 % à 1,35 %. Au 30 septembre 2007, la portion inutilisée de la facilité est soumise à une commission d'engagement de 0,10 % qui pourrait augmenter jusqu'à concurrence de 0,35 %, selon le ratio de levier financier.

La dette à long terme totale a diminué de 340,1 millions \$ pour s'établir à 473,2 millions \$ au 30 septembre 2007, comparativement à 813,3 millions \$ au 30 septembre 2006. La variation est surtout attribuable au remboursement net d'une tranche de 323,5 millions \$ de notre facilité de crédit et aux fluctuations des taux de change des devises étrangères par rapport au dollar canadien.

Notre conseil d'administration réévalue chaque année la pertinence de verser des dividendes et de renouveler notre programme de rachat d'actions. Pendant l'exercice 2007, nous n'avons pas versé de dividendes.

Indicateurs de la situation de trésorerie et des ressources en capital

	AU 30 SEPTEMBRE 2007	AU 30 SEPTEMBRE 2006	AU 30 SEPTEMBRE 2005
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme	16,8 %	27,2 %	0,3 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	44	52	48
Rendement du capital investi ¹	11,1 %	6,6 %	8,7 %

¹ Le taux de rendement du capital investi représente le BAII ajusté après impôts et frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques 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.

S'établissant à 16,8 % au 30 septembre 2007, le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme a diminué en raison de nos efforts de réduction de la dette tout au long de l'exercice 2007.

Le délai moyen de recouvrement des créances s'est situé à 44 jours au 30 septembre 2007, soit huit jours de moins qu'à la même date un an plus tôt, en conséquence surtout des moments auxquels de grands clients ont effectué leurs paiements et de l'attention soutenue que nous accordons à la gestion de la trésorerie. 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 du moment auquel nos clients effectuent les paiements liés à nos services d'impartition.

Le taux de rendement du capital investi s'est établi à 11,1 % pour la période de 12 mois terminée le 30 septembre 2007, soit une amélioration par rapport à 6,6 % pour la période correspondante un an plus tôt. Cette progression est due surtout aux gains découlant de notre programme de réorganisation, qui a diminué notre structure de coûts et accru notre rentabilité. Entre l'exercice 2005 et l'exercice 2006, le taux de rendement du capital investi a fléchi de 2,1 % à cause des frais de réorganisation et de la diminution des volumes de travail provenant 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 tiers des engagements liés à notre performance opérationnelle ou financière dans le cadre de la vente d'actifs, de garanties accordées lors de cessions d'entreprises et de contrats conclus avec le gouvernement américain.

Dans le cadre de 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 65,0 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. Le versement de ces sommes dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent pas être déterminées à ce moment-ci. Au 30 septembre 2007, 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 2007, nous avons engagé un montant total de 71,8 millions \$ dans ce type de cautionnements. À notre connaissance, 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.

Au 30 septembre 2007, la Société avait aussi conclu des ententes comprenant des indemnités en faveur de tiers d'une valeur totale de 4,2 millions \$, principalement des indemnités fiscales.

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

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 la Société. On trouvera dans la note 23 accompagnant les états financiers consolidés l'historique détaillé des transactions qui ont eu lieu pendant l'exercice 2005 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 un contrôle conjoint sur les activités d'exploitation, de financement et d'investissement d'Innovaposte en raison de sa participation de 49 %. Le tableau qui suit présente la 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

(en milliers de dollars)

	2007	2006	2005
Produits	120 010	100 994	102 699
Débiteurs	9 310	9 490	4 112
Travaux en cours	3 648	1 528	1 290
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	—	—	2 019
Coûts liés à des contrats	13 746	16 239	17 301
Créditeurs et charges à payer	—	147	1 254
Produits reportés	1 868	509	—

Résultats du quatrième trimestre

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2007, CGI a mis l'accent sur la signature de nouveaux contrats et de prolongations avec des clients nouveaux et établis, dans le but d'assurer la croissance du chiffre d'affaires. Ayant bénéficié pendant une année complète des gains attribuables à notre programme de renforcement de la situation concurrentielle, nous avons aussi maintenu notre engagement à gérer nos activités de manière plus efficace afin d'augmenter notre rentabilité globale.

Variation des produits et produits selon les secteurs d'affaires

Le tableau qui suit présente la croissance totale de nos produits et la croissance de nos produits selon les secteurs d'affaires, entre l'exercice 2006 et l'exercice 2007, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les produits présentés pour l'exercice 2006 correspondent aux taux de change réels de cet exercice.

TROIS MOIS TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2007	2006	VARIATION
(en milliers de dollars sauf les pourcentages)			
Produits	922 846	845 820	9,1 %
Variation par rapport au même trimestre de l'exercice antérieur avant effet des variations des taux de change	11,3 %	-4,0 %	
Effet des variations des taux de change	-2,2 %	-2,5 %	
Variation par rapport au même trimestre de l'exercice antérieur	9,1 %	-6,5 %	
Produits attribuables aux services en TI avant effet des variations des taux de change	827 426	735 129	12,5 %
Effet des variations des taux de change	(15 760)	-	-2,1 %
Produits attribuables aux services en TI	811 666	735 129	10,4 %
Produits attribuables aux services en gestion des processus d'affaires avant effet des variations des taux de change	113 824	110 691	2,8 %
Effet des variations des taux de change	(2 644)	-	-2,4 %
Produits attribuables aux services en gestion des processus d'affaires	111 180	110 691	0,4 %
Produits	922 846	845 820	9,1 %

Au quatrième trimestre de l'exercice 2007, les produits de la Société se sont établis à 922,8 millions \$, ce qui représente une croissance de 11,3 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2006, en devises constantes. La variation des taux de change a diminué les produits de 2,2 %, en raison surtout de l'impact négatif de la variation du dollar américain. Du point de vue de l'origine géographique des clients, la croissance des produits en devises constantes s'est établie à 12 % au Canada, à 11 % aux États-Unis et à 7 % dans la zone Europe et Asie.

Les produits attribuables au secteur des services en TI ont augmenté de 92,3 millions \$ ou 12,5 %, en devises constantes, par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2006. Cette hausse résulte surtout de l'augmentation du volume de travail émanant de BCE, de la vente des droits d'utilisation d'une solution à nos clients du secteur pétrolier et gazier de l'Ouest canadien ainsi que des travaux additionnels que nos clients nouveaux et établis nous ont confiés dans toutes les régions et dans tous les secteurs économiques que nous ciblons.

Les produits émanant des services en gestion des processus d'affaires ont pour leur part progressé de 3,1 millions \$ ou 2,8 %, en devises constantes. Les nouveaux contrats signés aux États-Unis avec des clients établis, dans les segments des services de santé et de la gestion des documents, expliquent la plus grande partie de cette croissance. Ces gains ont toutefois été partiellement annulés par la diminution des produits liés au traitement des demandes d'indemnité pour nos clients du secteur de l'assurance.

BAIL ajusté selon les secteurs d'affaires

TROIS MOIS TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2007	2006	VARIATION
(en milliers de dollars sauf les pourcentages)			
Services en TI	99 020	93 130	6,3 %
En pourcentage des produits attribuables aux services en TI	12,2 %	12,7 %	
Services en gestion des processus d'affaires	16 021	16 483	-2,8 %
En pourcentage des produits attribuables aux services en gestion des processus d'affaires	14,4 %	14,9 %	
Siège social	(13 515)	(18 492)	-26,9 %
En pourcentage des produits	-1,5 %	-2,2 %	
BAIL ajusté	101 526	91 121	11,4 %
Marge	11,0 %	10,8 %	

Au quatrième trimestre de l'exercice 2007, le BAIL ajusté du secteur des services en TI a augmenté de 5,9 millions \$ comparativement au même trimestre un an plus tôt. La marge du BAIL, qui atteignait 12,7 % pour le trimestre terminé le 30 septembre 2006, s'est établie à 12,2 % au quatrième trimestre de l'exercice 2006. La variation de la marge du BAIL ajusté est due principalement à l'incidence de la vente des droits d'utilisation d'une solution l'an dernier.

Dans le secteur des services en gestion des processus d'affaires, la baisse de 0,5 million \$ du BAIL ajusté est le résultat net du ralentissement continu des activités dans le secteur des assurances et de l'intensification des activités dans les autres secteurs.

Quant à la diminution des charges du siège social, pour le trimestre terminé le 30 septembre 2007, elle traduit notre engagement constant à renforcer la situation concurrentielle de la Société en maîtrisant les coûts et en investissant dans l'amélioration de nos outils et processus afin d'accroître notre efficacité.

Bénéfice net

TROIS MOIS TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE	2007	2006	VARIATION
(en milliers de dollars sauf les pourcentages)			
BAIL ajusté	101 526	91 121	11,4 %
Marge	11,0 %	10,8 %	
Frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	–	20 931	–
Intérêts sur la dette à long terme	8 330	13 439	-38,0 %
Autres revenus, nets	(3 429)	(1 448)	136,8 %
Gain sur la vente d'actifs	(700)	–	–
Participation sans contrôle, déduction faite des impôts sur les bénéfices	198	–	–
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	97 127	58 199	66,9 %
Impôts sur les bénéfices	31 550	18 667	69,0 %
Taux d'imposition	32,5 %	32,1 %	
Bénéfice net	65 577	39 532	65,9 %
Marge	7,1 %	4,7 %	
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation – de base	327 727 002	336 941 173	-2,7 %
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation – dilué	334 520 373	337 497 214	-0,9 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	0,20	0,12	70,5 %
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,20	0,12	67,4 %

Le bénéfice d'exploitation avant impôts sur les bénéfices a augmenté principalement en raison de notre croissance et des gains découlant de notre programme de renforcement de la situation concurrentielle. Ces gains ont contribué à la hausse de la marge du BAIL ajusté, qui est passée de 10,8 % au quatrième trimestre de l'exercice 2006 à 11,0 % pour la même période de l'exercice 2007. De plus, les intérêts débiteurs ont diminué car nous avons remboursé une portion supplémentaire de notre dette à long terme.

La variation des autres revenus, nets est liée aux intérêts touchés sur les crédits d'impôts sur les frais de recherche et de développement reçus pendant le trimestre.

Les impôts sur les bénéfices ont augmenté de 12,9 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, en raison de l'amélioration de la marge du BAIL ajusté et des frais de réorganisation de 20,9 millions \$ engagés pendant le quatrième trimestre de l'exercice 2006.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2007, la Société a consacré 62,6 millions \$ au rachat de 5 646 900 actions subalternes classe A à un prix moyen de 11,09 \$.

Points saillants des résultats trimestriels

RÉSULTATS TRIMESTRIELS	2007				2006			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
Carnet de commandes (en millions de dollars)	12 042	12 165	12 254	12 555	12 722	13 303	13 686	12 901
Nouveaux contrats signés (en millions de dollars)	841	807	859	769	462	787	1 746	1 002
Produits								
Produits (en milliers de dollars)	922 846	933 318	951 342	904 060	845 820	866 504	866 836	898 463
Variation par rapport au même trimestre de l'exercice antérieur, avant effet des variations des taux de change	11,3 %	8,0 %	8,3 %	1,2 %	-4,0 %	-3,4 %	-2,4 %	-1,3 %
Coûts des services et frais de vente et d'administration	767 781	788 767	805 519	764 038	713 573	746 395	759 706	776 847
Marge	83,2 %	84,5 %	84,7 %	84,5 %	84,4 %	86,1 %	87,6 %	86,5 %
Rentabilité								
Bénéfice net avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques (en milliers de dollars)	65 577	64 433	62 711	58 361	53 145	46 392	34 822	56 908
Marge	7,1 %	6,9 %	6,6 %	6,5 %	6,3 %	5,4 %	4,0 %	6,3 %
Bénéfice de base par action avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques (en dollars)	0,20	0,20	0,19	0,18	0,16	0,14	0,10	0,13
Bénéfice dilué par action avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques (en dollars)	0,20	0,19	0,19	0,18	0,16	0,14	0,10	0,13
Bénéfice net (en milliers de dollars)	65 577	64 433	62 711	43 681	39 532	35 944	14 149	56 908
Marge	7,1 %	6,9 %	6,6 %	4,8 %	4,7 %	4,1 %	1,6 %	6,3 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	0,20	0,20	0,19	0,13	0,12	0,11	0,04	0,13
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,20	0,19	0,19	0,13	0,12	0,11	0,04	0,13
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation – de base (en milliers)	327 727	328 831	329 057	330 451	336 941	338 714	344 825	430 487
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation – dilué (en milliers)	334 520	335 529	332 898	331 589	337 497	339 565	349 345	434 156

En devises constantes, les produits ont progressé pendant chacun des quatre trimestres de l'exercice 2007 et atteint leur taux de croissance le plus élevé de l'exercice, 11,3 %, au quatrième trimestre.

Grâce aux gains attribuables au programme de renforcement de la situation concurrentielle, la marge du bénéfice net avant frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques s'est améliorée, passant de 6,3 % au quatrième trimestre de l'exercice 2006 à 7,1 % au dernier trimestre.

Depuis le 30 septembre 2005, le nombre d'actions en circulation a sensiblement diminué. Pendant l'exercice 2007, nous avons racheté 12 339 400 actions de CGI sur le marché libre et émis 5 544 830 actions dans le contexte de la levée d'options. Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2006, nous avons racheté et annulé 100 millions d'actions de BCE. Pendant le troisième trimestre de l'exercice 2006, 7 567 227 actions ont été émises dans le cadre de l'exercice de bons de souscription par Desjardins, par BCE et par les actionnaires majoritaires. Globalement, tout au long de l'exercice 2007, le nombre d'actions en circulation a diminué par rapport à l'exercice précédent.

Variations trimestrielles

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

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

Les mouvements des taux de change occasionnent également des écarts trimestriels qui sont susceptibles d'augmenter proportionnellement à la contribution des produits en devises 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.

Sommaire des principales conventions comptables

Les états financiers consolidés vérifiés pour les exercices terminés les 30 septembre 2007, 2006 et 2005 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 l'exercice actuel.

Estimations comptables importantes

La note 2 accompagnant les états financiers consolidés vérifiés au 30 septembre 2007 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 et sur les renseignements fournis quant aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants inscrits au titre des produits et des charges au cours de la période considérée. Étant donné que le procédé de présentation de l'information financière suppose l'utilisation d'estimations, les résultats réels pourraient différer des résultats présentés.

ÉLÉMENTS SUR LESQUELS LES ESTIMATIONS ONT UNE INCIDENCE	BILANS CONSOLIDÉS	ÉTAT CONSOLIDÉ DES RÉSULTATS				
		PRODUITS	COÛTS DES SERVICES ET FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION	AMORTISSEMENT/ RADIATION	FRAIS DE RÉORGANISATION LIÉS À DES ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES	IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES
Provision pour créances douteuses	●		●			
Écart d'acquisition	●			●		
Impôts sur les bénéfices	●					●
Créditeurs et charges à payer	●		●			
Passifs liés aux intégrations	●		●			
Constatation des produits	● ¹	●				
Coûts liés aux rémunérations à base d'actions	●		●			
Coûts liés à des contrats	●	●		●		
Crédits d'impôt à l'investissement et programmes gouvernementaux	●		●			
Dépréciation d'actifs à long terme	●			●		
Frais de réorganisation liés à des éléments spécifiques	●				●	

¹ Débiteurs, travaux en cours et produits reportés

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.

Passifs liés aux intégrations

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

De plus, diverses réclamations et poursuites ont été entamées contre la Société dans le cours normal de ses activités ou héritées d'entreprises acquises. Certaines de ces procédures pourraient occasionner des coûts importants. La Société détermine s'il est pertinent de comptabiliser une perte ou de faire état de la réclamation ou de la poursuite dans ses états financiers 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 détermine que les coûts totaux liés à un contrat seront plus élevés que les produits totaux émanant de ce contrat, on comptabilise une provision équivalant à la perte et ce, dès la période 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, telle que déterminée au moyen d'estimations internes ou de preuves objectives provenant de fournisseurs particuliers. Elle constate ensuite les produits attribuables à chaque catégorie, comme s'il s'agissait de plusieurs contrats distincts visant chacun une seule catégorie de services. La direction passe régulièrement en revue la rentabilité des ententes et les estimations sous-jacentes.

Coûts liés aux rémunérations à base d'actions

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

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 et programmes gouvernementaux

La Société considère les crédits d'impôt remboursables sur les salaires ainsi que les crédits d'impôt sur les frais de recherche et de développement qu'elle reçoit comme des crédits d'impôt à l'investissement car ils 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

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2006, la Société a annoncé un programme visant à réduire son effectif et à fermer et regrouper certains de ses bureaux. Ce programme a été mis sur pied surtout en conséquence du fait que le volume de travail provenant de BCE était moins important que prévu, dans le but de réduire les coûts et d'accroître la rentabilité de la Société. Les charges comptabilisées à cet égard comprenaient des indemnités de départ ainsi que les coûts liés au regroupement et à la fermeture de certains bureaux. La constatation de ces charges a exigé que la direction porte des jugements et fasse des estimations touchant la nature et les montants des coûts, ainsi que le moment auquel ils seraient 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 des conventions comptables

La Société a adopté les nouveaux chapitres suivants du Manuel de l'ICCA, qui s'appliquent aux périodes intermédiaires débutant le 1^{er} octobre 2006 ou après cette date. L'adoption de ces nouveaux chapitres n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

- a) Le chapitre 3855, *Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation* – 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, prêts et créances, et tous les instruments financiers dérivés doivent être mesurés à leur juste valeur. Tous les passifs financiers classés comme détenus à des fins de transaction doivent être mesurés à leur juste valeur. Sinon, ils sont mesurés au coût après amortissement.

La Société a effectué les classements suivants :

- Les espèces, les quasi-espèces, et les actifs et les passifs liés au régime de rémunération différée ont été classés comme étant détenus à des fins de transaction et sont mesurés à leur juste valeur. La variation de la juste valeur est comptabilisée dans le bénéfice net.
- Les débiteurs, les travaux en cours et les fonds détenus pour des clients ont été classés comme prêts et créances et sont comptabilisés au coût après amortissement.
- Les créditeurs et charges à payer, la rémunération à payer, les passifs liés aux intégrations, la dette à long terme, les obligations liées à la mise hors-service d'immobilisations, la facilité à terme renouvelable et les obligations liées aux fonds des clients sont classés comme autres passifs et comptabilisés au coût après amortissement.

Les coûts de transactions sont composés principalement de frais légaux, frais comptables et autres coûts directement attribuables à l'émission des actifs et passifs financiers correspondants. Les coûts de transactions sont capitalisés au coût des actifs et passifs financiers classés comme autres que détenus à des fins de transaction. Suite à l'adoption de la politique, les coûts antérieurement présentés comme frais de financement différés ont été reclassés en diminution de la dette à long terme et furent ajustés par un crédit, déduction faite des impôts. L'ajustement a été porté aux bénéfices non répartis pour refléter l'utilisation de la méthode du taux d'intérêt effectif au lieu de la méthode de l'amortissement linéaire appliquée antérieurement. L'ajustement n'a pas eu d'incidence importante.

- b) Le chapitre 3861, *Instruments financiers – Informations à fournir et présentation* – Ce chapitre établit les normes pour la présentation des instruments financiers et les dérivés non financiers et identifie l'information relative qui devrait être présentée.
- c) Le chapitre 1530, *Résultat étendu*, et le chapitre 3251, *Capitaux propres* – Le résultat étendu représente la variation, au cours d'une période, de l'actif net d'une entreprise 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 instruments financiers disponibles pour la vente. Le chapitre 1530 établit de quelle façon présenter et divulguer le résultat étendu et ses composantes. Le chapitre 3251, *Capitaux propres*, remplace le chapitre 3250, *Surplus*, et décrit les normes concernant la présentation 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 ce chapitre, les états financiers consolidés incluent dorénavant un état du résultat étendu.
- d) Le chapitre 3865, *Couvertures* – Ce chapitre précise dans quelles circonstances il convient d'appliquer la comptabilité de couverture. L'objectif de la comptabilité de couverture est de s'assurer que tous les gains, pertes, produits et charges liés à un dérivé ainsi qu'à l'élément qu'il couvre sont comptabilisés à l'état des résultats au cours de la même période.

Modifications comptables futures

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

- a) Le chapitre 3862, *Instruments financiers – Informations à fournir* – applicable pour les périodes intérimaires débutant le 1^{er} octobre ou après cette date. Ce chapitre établit les informations à fournir pour évaluer l'importance des instruments financiers par rapport à la situation financière et à la performance financière de l'entité, ainsi que la nature et l'ampleur des risques découlant des instruments financiers auxquels l'entité est exposée, ainsi que la façon dont l'entité gère ces risques. Ce chapitre ainsi que le chapitre 3863, *Instruments financiers – Présentation*, remplaceront le chapitre 3861, *Instruments financiers – Informations à fournir*.
- b) Le chapitre 3863, *Instruments financiers – Présentation* – applicable pour les périodes intérimaires débutant le 1^{er} octobre ou après cette date. Ce chapitre établit des normes de présentation pour les instruments financiers et les dérivés non financiers.
- c) Le chapitre 1535, *Informations à fournir concernant le capital* – applicable pour les périodes intérimaires débutant le 1^{er} octobre ou après cette date. Ce chapitre établit des normes relatives à la présentation d'informations sur le capital de l'entité et à la façon dont il est géré. Il décrit les informations à fournir sur les objectifs, politiques et procédures de gestion du capital de l'entité, ainsi que les données quantitatives utilisées aux fins du calcul du capital. Il exige que l'entité indique si elle s'est conformée aux exigences en matière de capital, et sinon, les conséquences de cette dérogation.

La Société a déterminé que ces normes n'auront pas une incidence importante car elles concernent les règles de présentation des renseignements.

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, par exemple des titres de créance libellés en devises étrangères, afin de couvrir son investissement net dans ses filiales étrangères. Les gains ou les pertes de change provenant de l'investissement net sont comptabilisés à titre d'écart de conversion. Les gains ou les pertes de change réalisés et non réalisés sur les instruments financiers qui couvrent l'investissement net sont également comptabilisés 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. Nos méthodes sont presque toutes codifiées 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 ciblons, ce qui améliore notre position concurrentielle. CGI est un chef de file du secteur des services en TI et de la 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. Nos revenus provenant des États-Unis et des marchés internationaux ont augmenté notablement au fil des ans et nous prévoyons que cette tendance se maintiendra. Cependant, la concurrence demeurant très vive sur le marché des services en TI et de l'impartition des processus d'affaires, nul ne peut garantir que nous continuerons à remporter de nouveaux contrats.

Durée du cycle de vente des grands contrats d'impartition – Les contrats d'impartition devenant de plus en plus considérables et complexes, la Société constate un allongement des cycles de vente. 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 conservation 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 hautement 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 le recrutement et la conservation de 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 ; 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.

Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle – Notre réussite est tributaire, entre autres, de notre capacité de protéger nos méthodologies, processus, savoir-faire, outils et techniques exclusifs, ainsi que d'autres biens intellectuels dont nous nous servons pour fournir nos services. En règle générale, CGI cherche à utiliser les brevets, les droits d'auteur, les marques de commerce, les secrets de fabrication et les autres moyens raisonnables et nécessaires de protection et d'optimisation de ses actifs intellectuels. Par exemple, toutes les solutions d'affaires de CGI seront protégées par le droit d'auteur et brevetées si possible. De plus, afin de mettre ses biens intellectuels à l'abri de toute appropriation ou violation, CGI exige que tous les clients, partenaires et sous-traitants avec qui la Société établit une relation d'affaires signent un accord de secret. CGI fait aussi 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. Nous prenons les mêmes mesures en ce qui concerne le nom de domaine CGI sur Internet. Toutes ces mesures permettent à CGI de faire valoir ses droits sur ses biens intellectuels, si le besoin se présente. 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; 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 infrastructure mondiale 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, y compris les menaces liées au terrorisme et aux pandémies. 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 2007, presque toutes 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 – Un seul des clients de la Société fournit plus de 10 % de ses 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 (11,6 % pendant l'exercice) provient des filiales et sociétés affiliées de BCE. Nous estimons toutefois que nous ne sommes pas exposés à un risque important de crédit, compte tenu de notre bassin vaste et diversifié de clients.

Risque lié aux contrats visant des projets à court terme – CGI tire une partie de ses produits de contrats visant des projets d'une durée relativement restreinte. CGI gère tous ses contrats en fonction de son 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 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 – Un changement 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'acquiescement de nos factures par les bureaux de paiement gouvernementaux; la conjoncture économique et politique en général. Ces facteurs et d'autres pourraient avoir pour effet de diminuer nos revenus futurs en incitant les ministères et organismes gouvernementaux à diminuer leurs contrats d'achat, à exercer leur droit de mettre fin à des contrats, à émettre des ordres de suspension temporaire des travaux ou à s'abstenir d'exercer leur droit de renouveler des contrats. Notre clientèle du secteur gouvernemental est très diversifiée puisque nous avons des contrats en vigueur avec plusieurs ministères et organismes gouvernementaux différents, aux États-Unis et au Canada. Néanmoins, en cas de réduction des dépenses des gouvernements ou de compressions budgétaires au sein de ces ministères et organismes, il pourrait arriver que la rentabilité continue de ces contrats ou la possibilité d'obtenir des contrats supplémentaires des mêmes sources soient compromises.

Poursuites liées à nos travaux – Nous créons, déployons et entretenons des solutions en TI qui sont souvent essentielles aux activités commerciales de nos clients. Il peut arriver que des retards, des renégociations, de nouvelles exigences des clients ou des délais nous empêchent de réaliser de grands projets de la manière prévue. 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 augmentent 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 plus 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. De telles circonstances pourraient nous forcer à ajuster nos prix afin de respecter les dispositions des contrats relatives à l'étalement. 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 et qui fait partie de ses Textes fondamentaux, vise à sensibiliser le conseil d'administration, la haute direction et les employés à l'égard de l'approche de CGI en matière de divulgation. Le conseil d'administration a créé le Comité de supervision de la politique de communication de l'information qui veille à satisfaire aux exigences en matière de divulgation des organismes de réglementation et supervise les pratiques de divulgation de la Société.

Le Comité de vérification et de gestion des risques de CGI se compose entièrement d'administrateurs indépendants respectant les exigences de la Bourse de New York et 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) examiner les opérations entre apparentés ; g) assumer toute autre responsabilité généralement attribuée aux comités de vérification et de gestion des risques ou confiée au Comité par notre conseil d'administration.

La Société a évalué au 30 septembre 2007 l'à-propos et l'efficacité des procédés qu'elle utilise pour communiquer l'information et des mécanismes internes dont elle se sert pour contrôler la communication de l'information financière, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière. Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que ces procédés et mécanismes sont appropriés et efficaces, et qu'ils procurent un degré raisonnable d'assurance que les renseignements importants sur la Société et ses filiales consolidées leur seraient communiqués par d'autres personnes au sein de ces entités.

Poursuites judiciaires

De temps à autre, la Société est partie à des litiges dans le cours normal de ses activités. Au 30 septembre 2007, 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.