



RAPPORT DE GESTION
DU PREMIER TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2012

Le 1^{er} février 2012

Mode de présentation

Le présent rapport de gestion est la responsabilité de la direction, et il a été examiné et approuvé par le conseil d'administration. Le présent rapport de gestion a été établi conformément aux exigences des Autorités canadiennes en valeurs mobilières. Il incombe au conseil d'administration d'examiner et d'approuver le rapport de gestion. Le conseil d'administration s'acquitte de ses devoirs principalement par l'intermédiaire de son Comité d'audit et de gestion des risques, dont les membres nommés par le conseil d'administration sont tous indépendants et connaissent bien la finance.

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. Le présent rapport de gestion fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats des activités consolidés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés résumés de la Société et les notes pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2011 et 2010. Les méthodes comptables de CGI sont conformes aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») publiées par l'*International Accounting Standards Board* (« IASB »). À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Première présentation de l'information financière selon les IFRS

Les états financiers consolidés résumés et le présent rapport de gestion du trimestre constituent nos premiers rapports financiers intermédiaires préparés selon les IFRS. CGI a basculé des principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR du Canada ») aux IFRS le 1^{er} octobre 2010 et a révisé ses résultats financiers de l'exercice 2011 pour tenir compte de l'adoption des IFRS. La note 13 des états financiers consolidés résumés décrit en détail notre transition aux IFRS, incluant le rapprochement des éléments clés selon les PCGR du Canada et les IFRS. Les résultats des périodes closes avant le 1^{er} octobre 2010 n'ont pas été révisés et ont donc été établis conformément aux PCGR du Canada. Selon les règles et règlements de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis, CGI est un émetteur privé étranger et peut donc utiliser les IFRS.

Bien que l'adoption des IFRS ait donné lieu à des ajustements aux états financiers, cela n'a pas eu d'incidence importante sur les flux de trésorerie sous-jacents ou sur les tendances de rentabilité de notre performance opérationnelle, nos clauses restrictives ou nos régimes de rémunération.

Importance des informations fournies

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

Déclarations prospectives

Toutes les déclarations contenues dans le présent rapport de gestion qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « déclarations prospectives » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act of 1933* et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act of 1934*, dans leur version modifiée, et constituent de « l'information prospective » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. 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 des déclarations prospectives et de l'information prospective. Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, l'échéancier et l'envergure des nouveaux contrats, les acquisitions et autres

initiatives d'expansion de la Société; la capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent; la concurrence au sein de l'industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change et d'autres risques et hypothèses énoncés dans le rapport de gestion, dans le rapport annuel de CGI inclus dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis (disponible sur EDGAR à l'adresse www.sec.gov), ainsi que dans la notice annuelle déposée auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (disponible sur SEDAR à l'adresse 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 de déclarations prospectives ou d'information prospective et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. À moins que les lois qui s'appliquent ne l'exigent, CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives ou à l'information prospective. Vous trouverez à la rubrique 9, *Environnement du risque*, 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 conformes aux PCGR

Le lecteur est prié de noter que la Société présente ses résultats financiers selon les IFRS. Toutefois, dans le présent rapport de gestion, nous utilisons certaines mesures financières non conformes aux PCGR, à savoir :

1. Le résultat avant les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, les charges financières, les produits financiers, les autres produits, la quote-part du résultat net de la coentreprise et la charge d'impôt sur le résultat (« BAIL ajusté »);
2. la croissance en devises constantes;
3. le délai moyen de recouvrement des créances;
4. le rendement du capital investi;
5. le rendement des capitaux propres;
6. le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette.

La direction est d'avis que ces mesures non conformes aux PCGR fournissent des renseignements utiles aux investisseurs en ce qui a trait à la situation financière et aux résultats des activités de la Société, étant donné qu'elles représentent des mesures additionnelles de son rendement. Ces mesures non conformes aux PCGR n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS 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 IFRS.

On trouvera un rapprochement du BAIL ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la page 19, les définitions de la croissance en devises constantes, du délai moyen de recouvrement des créances, du rendement du capital investi, du rendement des capitaux propres et du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à la page 9 et 10, tandis qu'une analyse du délai moyen de recouvrement des créances, du rendement du capital investi, du rendement des capitaux propres et du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette figure à la page 25.

Changements apportés aux secteurs opérationnels

En raison de modifications apportées à la structure de présentation de l'information de gestion au début de l'exercice, la Société gère maintenant cinq secteurs opérationnels, par rapport à quatre à l'exercice antérieur, nommément, Services d'infrastructure, Canada, États-Unis, Inde et Europe et Asie-Pacifique. Les secteurs opérationnels Inde et Europe et Asie-

Pacifique ont été regroupés à des fins de présentation et sont présentés sous la rubrique « International » étant donné que les produits de ces deux secteurs respectifs représentaient moins de 10 % des produits consolidés de la Société. Le présent rapport de gestion reflète la nouvelle segmentation et, par conséquent, les résultats sectoriels du trimestre clos le 31 décembre 2010 ont été révisés rétrospectivement. Pour en savoir davantage sur la gestion de nos activités, veuillez vous reporter à la page 7 du présent rapport de gestion et à la note 11 des états financiers consolidés résumés.

Objectifs et contenu du rapport de gestion

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

En vue d'atteindre ces objectifs, le rapport de gestion comprend les principales rubriques suivantes :

Rubrique	Contenu	Page
1. Profil de l'entreprise	Description de nos activités, de la façon dont nous générons des produits, ainsi que des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités.	
	1.1. À propos de CGI	7
	1.2. Vision et stratégie	8
	1.3. Contexte concurrentiel	8
2. Faits saillants et principales mesures du rendement	Sommaire des principales réalisations du trimestre considéré, les principales mesures du rendement des huit derniers trimestres et le rendement de l'action de CGI.	
	2.1. Faits saillants du premier trimestre de l'exercice 2012	8
	2.2. Définitions des principales mesures du rendement	9
	2.3. Principales informations trimestrielles et mesures du rendement	10
	2.4. Rendement de l'action	11
3. Résultats financiers	Analyse des variations sur douze mois des résultats des activités pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2011 et 2010, description des facteurs influant sur les produits et le résultat (sur une base consolidée et par secteur à présenter) et description des facteurs ayant une incidence sur la variation des principales catégories de charges. Cette rubrique comprend aussi une analyse des nouveaux contrats, ventilés par région et par secteur cible.	
	3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	12
	3.2. Taux de change	12
	3.3. Répartition des produits	14
	3.4. Variation des produits et produits selon les secteurs opérationnels	15
	3.5. Charges opérationnelles	16
	3.6. BAII ajusté selon les secteurs opérationnels	17
	3.7. Résultat avant impôt sur le résultat	19
	3.8. Résultat net et résultat par action	20

Rubrique	Contenu	Page
4. Situation de trésorerie	Analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, d'investissement et de financement. Cette rubrique comprend aussi une description des sources de financement à la disposition de la Société, des instruments financiers, et des garanties et instruments de financement hors bilan. Indicateurs de la situation de trésorerie (délai moyen de recouvrement des créances) et de la structure du capital (rendement des capitaux propres, ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette et rendement du capital investi) analysés sur douze mois.	
	4.1. États des flux de trésorerie consolidés	21
	4.2. Sources de financement	23
	4.3. Obligations contractuelles	24
	4.4. Instruments financiers et transactions de couverture	24
	4.5. Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement	25
	4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties	25
	4.7. Capacité de livrer les résultats	26
5. Transactions entre parties liées	Présentation de la valeur totale des opérations et des soldes qui ont découlé de notre coentreprise – Innovaposte Inc. (« Innovaposte »).	27
6. Sommaire des principales méthodes comptables	Présentation sommaire des méthodes comptables en vigueur et des modifications de normes comptables à venir.	
	6.1. Adoption des IFRS	28
	6.2. Modifications de normes comptables futures	28
7. Principales estimations comptables	Une discussion des estimations comptables et jugements posés par la direction dans la préparation des états financiers consolidés.	29
8. Intégrité de la présentation des résultats	Analyse des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés pour garantir que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables.	32
9. Environnement du risque	Analyse des risques auxquels sont exposées nos activités commerciales et des conséquences que ces risques pourraient entraîner s'ils se matérialisaient.	
	9.1. Risques et incertitudes	33
	9.2. Poursuites judiciaires	40

Agent des transferts

Services aux investisseurs Computershare inc.
(800) 564-6253

Relations avec les investisseurs

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

1. Profil de l'entreprise

1.1. À PROPOS DE CGI

Fondée en 1976 et établie à Montréal, au Canada, CGI est l'un des plus importants fournisseurs indépendants de services complets en technologies de l'information (« services en TI ») et en gestion des processus d'affaires dans le monde. À cette fin, CGI mise sur un modèle souple et économique de prestation de services. CGI et ses entreprises affiliées comptent environ 31 000 professionnels à l'échelle mondiale. Le modèle de prestation de services de la Société lui permet de fournir ses services sur place, dans les bureaux de ses clients, ou à distance, par l'entremise de l'un de ses centres de prestation de services situés en Amérique du Nord, en Europe et en Inde. Nous possédons aussi des solutions d'affaires avancées qui nous aident à tisser des liens durables avec nos clients. Nous subdivisons nos services en fonction des catégories ci-dessous :

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

CGI offre ses services complets aux entreprises appartenant à des secteurs cibles que nous connaissons à fond. Cette approche nous permet de comprendre pleinement les défis concrets auxquels nos clients font face et de mettre à leur disposition les connaissances ainsi que les solutions qu'il leur faut pour réaliser leurs objectifs d'affaires. Nos secteurs cibles sont les gouvernements, les services financiers, le secteur manufacturier, distribution et détail, les télécommunications et les services publics, et les services de santé.

La Société élargit les horizons de ses clients et de ses actionnaires et leur procure des avantages supplémentaires grâce à plus d'une centaine de solutions d'affaires exclusives, parmi lesquelles on retrouve des progiciels de gestion intégrés ainsi que des solutions de crédit et de recouvrement, de gestion fiscale, de vérification des réclamations, de dépistage des fraudes et de gestion de l'énergie.

La qualité supérieure des services que nous fournissons à nos clients fait notre fierté. C'est pourquoi nous avons établi et continuons de maintenir le programme de qualité de l'Organisation internationale de normalisation (« ISO »). C'est en définissant des normes exigeantes de qualité et de prestation de services, en les contrôlant et en les évaluant que nous sommes le plus en mesure de combler les besoins de nos clients. Toutes nos unités d'exploitation demeurent certifiées.

La gestion de nos activités s'effectue selon notre modèle de prestation de services qui englobe les activités exercées pour les clients des régions respectives ainsi que les activités réalisées par notre modèle mondial de prestation de services, qui est unique en son genre. Le secteur opérationnel Services d'infrastructure intègre tous les services que

nous fournissons aux clients à l'échelle mondiale aux fins de la gestion de leur infrastructure technologique. Le secteur opérationnel Inde englobe les services que nous fournissons à nos clients à l'échelle mondiale grâce à nos centres de prestation de services en Inde. Les autres secteurs sont divisés selon le modèle de prestation de services par emplacement géographique : Canada, États-Unis, et Europe et Asie-Pacifique. Comme nous l'avons déjà mentionné, la Société a regroupé les secteurs opérationnels Europe et Asie-Pacifique et Inde pour fins de présentation sous « International ».

1.2. VISION ET STRATÉGIE

Notre stratégie s'appuie sur des données fondamentales à long terme et n'a pas été modifiée depuis le 30 septembre 2011. Veuillez consulter notre rapport annuel 2011 ou visiter notre site Web, à l'adresse www.cgi.com, pour obtenir de plus amples informations.

1.3. CONTEXTE CONCURRENTIEL

Aucune modification importante n'a été apportée à la description présentée dans notre rapport annuel 2011.

2. Faits saillants et principales mesures du rendement

2.1. FAITS SAILLANTS DU PREMIER TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2012

À la lumière de la conjoncture économique actuelle, nous constatons que les comportements d'achat demeurent prudents et les cycles de vente prolongés. La Société continue de gérer ses coûts de façon proactive, tel qu'en témoignent ses solides marges. Cette gestion se traduit par une hausse des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles qui nous donne de la souplesse et nous permet ainsi de réduire la dette et d'augmenter le rendement pour les actionnaires. Voici les points saillants du trimestre :

- Les nouveaux contrats ont totalisé 1,4 milliard \$.
- Le ratio nouveaux contrats/facturation s'est établi à 135 %.
- Le BAII ajusté et les marges de résultat net se sont fixés respectivement à 13,6 % et à 10,3 %.
- Le rendement des capitaux propres a atteint 18,4 %.
- Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles sont restés solides, représentant 14,4 % des produits.
- La Société a racheté 3,4 millions d'actions subalternes classe A.

2.1.1. Facilité de crédit et placement privé

Le 7 décembre 2011, la Société a renouvelé sa facilité de crédit renouvelable non garantie de 1,5 milliards \$ pour une période supplémentaire de cinq ans jusqu'en décembre 2016. Cette facilité, qui peut être prolongée tous les ans, comporte une clause accordéon prévoyant un accès à 750 millions \$ supplémentaires, portant la capacité à 2,25 milliards \$. De plus, au cours du premier trimestre, la Société a prélevé un montant de 475,0 millions \$ US sur son financement par voie de placement privé auprès d'investisseurs institutionnels américains, comme il a été annoncé au quatrième trimestre de 2011.

2.2. DÉFINITIONS DES PRINCIPALES MESURES DU RENDEMENT

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

Rentabilité	<ul style="list-style-type: none"> BAll ajusté – Mesure du résultat avant éléments non directement liés au coût des activités, comme les charges financières, les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, et la charge d'impôt sur le résultat (voir la définition à la page 3). La direction estime qu'il s'agit du meilleur indicateur de la rentabilité de nos activités. Résultat dilué par action – Mesure du résultat généré pour les actionnaires, présenté par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs.
Situation de trésorerie	<ul style="list-style-type: none"> Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles – Mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous croyons que nos flux de trésorerie opérationnels robustes témoignent de la souplesse financière qui nous permet d'exécuter notre stratégie d'entreprise. Délai moyen de recouvrement des créances – Nombre moyen de jours pour convertir nos créances clients et nos travaux en cours en rentrées de fonds. La direction surveille cet indicateur de près pour assurer le recouvrement des sommes dues en temps opportun et le maintien d'un niveau suffisant de liquidités, et elle s'engage à un délai moyen cible de 45 jours.
Croissance	<ul style="list-style-type: none"> Croissance en devises constantes – Mesure de la croissance des produits avant l'effet de la variation des taux de change. Pour ce faire, les montants des résultats de la période considérée sont convertis en monnaie locale au moyen des taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent. Nous estimons qu'il est utile d'ajuster les produits de manière à exclure l'incidence des fluctuations des devises afin de faciliter les comparaisons d'une période à l'autre de la performance de l'entreprise. Carnet de commandes – Meilleure estimation par la direction des produits qui seront réalisés dans l'avenir, en fonction des modalités des contrats de clients respectifs en vigueur à une date donnée. Ratio nouveaux contrats/facturation – Mesure de la valeur des nouveaux contrats obtenus en proportion des produits de la période. Cet indicateur permet à la direction de surveiller les initiatives de développement des affaires de la Société pour assurer la croissance de notre carnet de commandes et de nos activités au fil du temps. La direction demeure engagée à maintenir un ratio cible supérieur à 100 % sur une période de douze mois. La direction estime que cette période plus longue constitue une mesure plus efficace étant donné que l'envergure et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement.
Structure du capital	<ul style="list-style-type: none"> Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette – Mesure de notre levier financier, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des placements courants et des placements non courants négociables. La direction utilise cet indicateur, qui donne un aperçu de notre santé financière, pour surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités. Rendement des capitaux propres – Mesure du taux de rendement de la participation de nos actionnaires. La direction fait appel au rendement des capitaux propres pour mesurer l'efficacité avec laquelle elle génère des bénéfices pour les actionnaires de la Société et dans quelle mesure la Société a du succès en utilisant les fonds investis pour faire croître le résultat. Rendement du capital investi – Mesure de l'efficacité avec laquelle la Société répartit les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. La direction examine ce ratio pour déterminer dans quelle mesure elle utilise bien ses fonds pour dégager des rendements.

2.3. PRINCIPALES INFORMATIONS TRIMESTRIELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	31 déc. 2011	30 sept. 2011	30 juin 2011	31 mars 2011	31 déc. 2010	30 sept. 2010	30 juin 2010	31 mars 2010
(en milliers de dollars, sauf indication contraire)	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	PCGR du Canada	PCGR du Canada	PCGR du Canada
Croissance								
Carnet de commandes (en millions de dollars) ¹	13 558	13 398	12 587	12 459	12 980	13 320	11 358	11 420
Nouveaux contrats (en millions de dollars)	1 392	1 472	1 442	771	1 191	1 083	838	1 131
Ratio nouveaux contrats/facturation	135 %	146 %	142 %	69 %	109 %	108 %	93 %	124 %
Produits	1 032 139	1 005 667	1 012 845	1 111 715	1 093 715	1 007 056	901 614	910 441
Croissance sur douze mois ²	(5,6) %	2,4 %	15,1 %	24,5 %	22,7 %	8,7 %	(5,1) %	(4,0) %
Croissance en devises constantes ²	(6,1) %	5,3 %	18,0 %	27,9 %	25,9 %	13,8 %	0,7 %	3,5 %
Rentabilité								
BAIL ajusté ³	139 946	88 597	139 190	153 745	154 815	139 801	128 702	123 963
Marge du BAIL ajusté	13,6 %	8,8 %	13,7 %	13,8 %	14,2 %	13,9 %	14,3 %	13,6 %
Résultat net	106 543	69 536	123 203	118 743	126 657	84 076	85 880	81 591
Marge du résultat net	10,3 %	6,9 %	12,2 %	10,7 %	11,6 %	8,3 %	9,5 %	9,0 %
Résultat de base par action (en dollars)	0,41	0,27	0,47	0,45	0,47	0,31	0,30	0,28
Résultat dilué par action (en dollars)	0,40	0,26	0,45	0,43	0,45	0,30	0,30	0,28
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	148 714	186 611	93 152	192 390	97 849	158 473	102 750	125 016
En pourcentage des produits	14,4 %	18,6 %	9,2 %	17,3 %	8,9 %	15,7 %	11,4 %	13,7 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours) ⁴	51	53	52	43	42	47	36	35
Structure du capital								
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette ⁵	26,6 %	27,4 %	28,7 %	29,2 %	31,1 %	30,6 %	0,2 %	s. o.
Dette nette (trésorerie)	879 523	918 968	928 979	940 567	1 017 666	1 010 816	6 361	(35 280)
Rendement des capitaux propres ⁶	18,4 %	19,6 %	20,5 %	19,0 %	17,2 %	16,4 %	16,1 %	15,5 %
Rendement du capital investi ⁷	12,8 %	13,7 %	15,7 %	15,9 %	15,7 %	16,3 %	16,9 %	16,0 %
Bilan								
Trésorerie, équivalents de trésorerie, découvert bancaire et placements courants	63 908	70 839	12 578	66 428	75 278	141 020	406 475	419 110
Total de l'actif	4 578 816	4 657 354	4 408 387	4 538 875	4 511 600	4 607 191	3 813 138	3 872 980
Passifs financiers non courants ⁸	1 066 333	238 151	1 032 092	1 101 737	1 088 837	1 159 198	387 341	379 227

¹ Le carnet de commandes tient compte de l'obtention de nouveaux contrats et des prolongations et renouvellements de contrats (« nouveaux contrats »), contrebalancés en partie par les travaux achevés au cours du trimestre chez les clients ainsi que des modifications de volumes, des annulations et de l'incidence des taux de change sur nos contrats en vigueur. Le carnet de commandes repose sur des estimations de la direction qui peuvent changer. Due au changement de la méthode de comptabilisation des coentreprises suite à l'adoption des IFRS, le carnet de commandes a été ajusté afin d'exclure Innovaposte de l'exercice 2011.

² La croissance en devises constantes est ajustée pour éliminer l'incidence de la variation des taux de change. Voir la page 15 pour plus de renseignements. Veuillez prendre note que les taux de croissance sur douze mois et en devises constantes pour l'exercice 2011 n'ont pas été révisés, car les résultats en IFRS de l'exercice 2010 ne sont pas disponibles.

³ Le BAIL ajusté est une mesure financière non-conforme aux PCGR. La page 19 présente un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les IFRS.

⁴ On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits différés de la somme des créances clients et des travaux en cours, puis en divisant le résultat de cette opération par les produits comptabilisés pour le dernier trimestre, divisés par 90 jours.

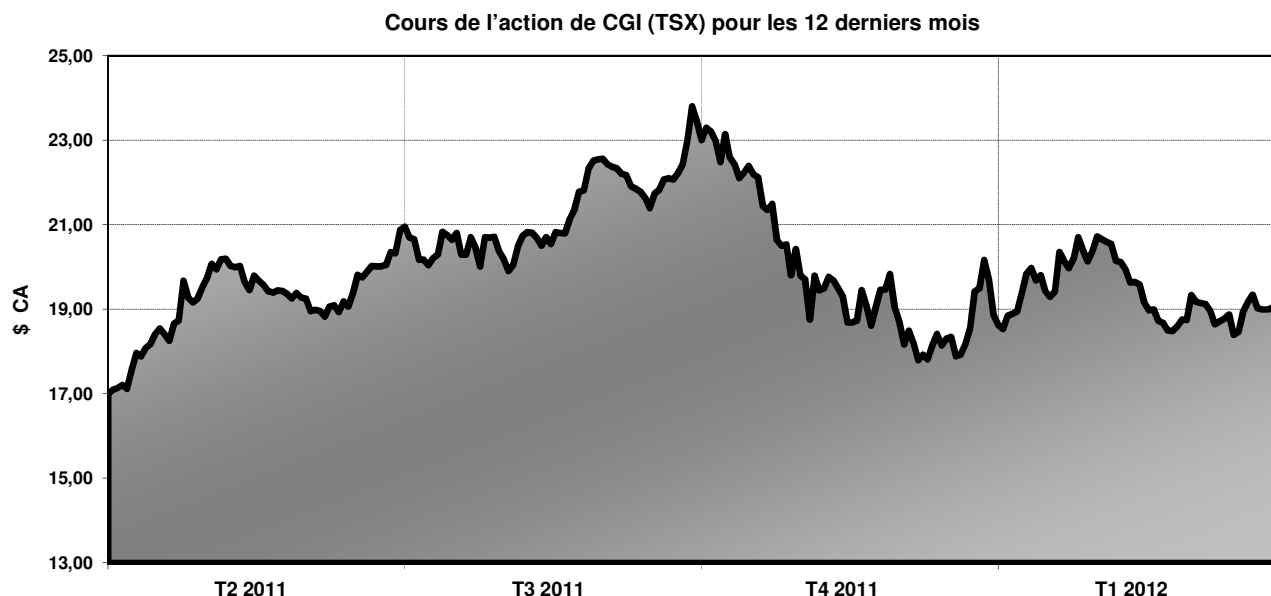
⁵ Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette représente l'importance relative de la dette, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des placements courants et des placements non courants négociables (« dette nette »), par rapport à la somme des capitaux propres et de la dette. La dette nette et les capitaux propres sont présentés, déduction faite de la juste valeur des contrats à terme. À la fin du deuxième trimestre de 2010, le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette a été négatif (situation de trésorerie nette) et a donc été présenté comme étant sans objet (s.o.).

⁶ Le taux de rendement des capitaux propres correspond au résultat pour les douze derniers mois divisé par les capitaux propres moyens des quatre derniers trimestres.

⁷ Le taux de rendement du capital investi représente le BAIL ajusté après impôt, divisé par la moyenne du capital investi au cours des quatre derniers trimestres, soit la somme des capitaux propres et de la dette moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les placements courants et les placements non courants négociables, déduction faite de l'incidence de la juste valeur des contrats à terme.

⁸ Les passifs financiers non courants comprennent la tranche non courante de la dette, les provisions non courantes et d'autres passifs non courants. Selon les IFRS, un montant de 493,5 millions \$, auparavant classé dans la dette à long terme, a été reclassé dans la tranche courante de la dette à long terme au 30 septembre 2011. Veuillez vous reporter à la rubrique R de la note 13 des états financiers consolidés résumés pour obtenir de plus amples informations.

2.4. RENDEMENT DE L'ACTION



2.4.1. Performance du titre au cours du premier trimestre de l'exercice 2012

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

Bourse de Toronto	(\$ CA)	Bourse de New York	(\$ US)
Ouverture :	19,50	Ouverture :	18,56
Haut :	20,95	Haut :	20,96
Bas :	17,92	Bas :	17,01
Clôture :	19,20	Clôture :	18,85
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada :	1 061 984	Moyenne des transactions quotidiennes aux États-Unis :	230 447

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

2.4.2. Programme de rachat d'actions

Le 26 janvier 2011, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat, au cours des douze prochains mois, de jusqu'à 10 % des actions subalternes classe A détenues dans le public. Cette offre publique de rachat dans le cours normal des activités permet à CGI de racheter sur le marché libre jusqu'à 23 006 547 actions subalternes classe A aux fins d'annulation. Les actions subalternes classe A peuvent être rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 9 février 2011 jusqu'à la première des dates suivantes : le 8 février 2012, ou bien la date à laquelle la Société acquiert le nombre maximal d'actions subalternes classe A en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou choisit de mettre fin à l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2012, la Société a racheté 3 360 800 de ses actions subalternes classe A en contrepartie de 63,4 millions \$ à un prix moyen de 18,87 \$ en vertu de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Entre le 9 février 2011 et le 30 janvier 2012, aux termes de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités, la Société a racheté 14 046 100 de ses actions subalternes classe A en contrepartie de 272,6 millions \$, à un prix moyen de 19,41 \$, soit 61,1 % du total rachetable permis.

Le 1^{er} février 2012, le conseil d'administration de la Société a autorisé le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat, au cours des douze prochains mois, de jusqu'à 10 %, ou environ 22,1 millions d'actions subalternes classe A de la Société détenues dans le public, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation.

2.4.3. Actions en circulation et options sur actions en cours (au 30 janvier 2012)

225 247 607 actions subalternes classe A

33 608 159 actions classe B

22 691 645 options sur actions subalternes classe A

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Le ratio nouveaux contrats/facturation de la Société s'est établi à 135 % pour le trimestre. Sur les nouveaux contrats d'une valeur de 1,4 milliard \$ signés au cours du trimestre, 52 % provenaient de nouveaux projets, et 48 %, de prolongations et de renouvellements.

Les secteurs cibles des gouvernements et des services financiers se sont avérés les plus forts pour ce qui est des nouveaux contrats, représentant respectivement environ 47 % et 31 % du total des nouveaux contrats signés. Sur le plan géographique, l'apport des États-Unis s'est élevé à 55 % des nouveaux contrats signés, suivi par le Canada à 40 %.

L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume de contrats au fil du temps. Néanmoins, compte tenu des délais de prise d'effet de nos contrats d'impartition et des périodes de transition précédant leur mise en œuvre, les produits associés à ces nouveaux contrats peuvent fluctuer d'une période à l'autre. Les valeurs initialement comptabilisées peuvent changer avec le temps en raison de leur caractère variable, y compris l'utilisation découlant de la demande, les modifications de la portée des travaux à exécuter découlant de changements des demandes des clients ainsi que les dispositions de résiliation au gré des clients. Par conséquent, l'information concernant nos nouveaux contrats ne doit pas faire l'objet d'une comparaison avec l'analyse de nos produits ni se substituer à une telle analyse. Il s'agit plutôt d'un indicateur clé de nos produits futurs utilisé par la direction de la Société pour évaluer la croissance.

3.2. TAUX DE CHANGE

La Société exerce ses activités à l'échelle mondiale et est exposée à la variation des taux de change. Nous présentons tous les montants en dollars canadiens. Par conséquent, selon les IFRS, nous évaluons les actifs, les passifs et les opérations en devises en fonction des divers taux de change.

Taux de change de clôture

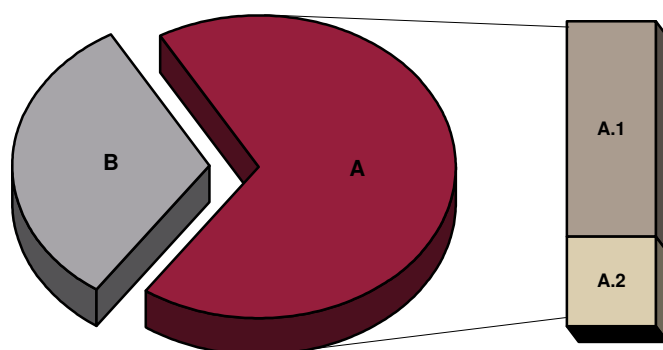
Aux 31 décembre	2011	2010	Variation 2011/2010
Dollar américain	1,0170	0,9946	2,3 %
Euro	1,3193	1,3319	(0,9) %
Roupie indienne	0,0192	0,0222	(13,5) %
Livre sterling	1,5799	1,5513	1,8 %

Taux de change moyens

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2011	2010	Variation 2011/2010
Dollar américain	1,0232	1,0128	1,0 %
Euro	1,3790	1,3760	0,2 %
Roupie indienne	0,0202	0,0226	(10,6) %
Livre sterling	1,6077	1,6009	0,4 %

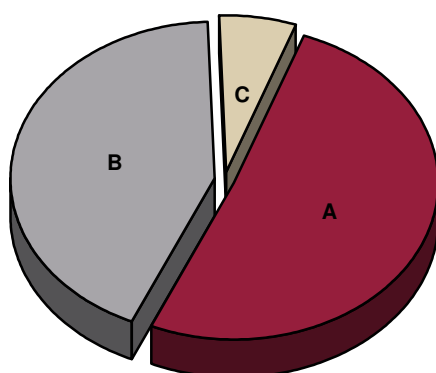
3.3. RÉPARTITION DES PRODUITS

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



Types de contrats

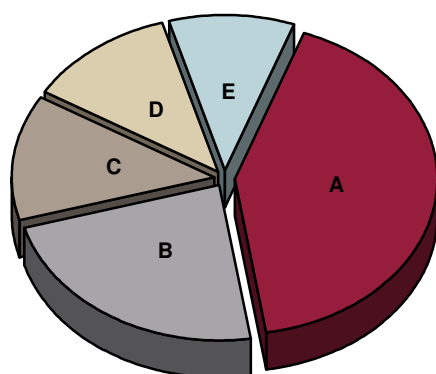
- A. Gestion de fonctions de TI et d'affaires (impartition) – 68 %
 - 1. Services en TI – 48 %
 - 2. Services en gestion des processus d'affaires – 20 %
- B. Intégration de systèmes et services-conseils – 32 %



Répartition géographique

Selon l'emplacement du client

- A. États-Unis – 51 %
- B. Canada – 43 %
- C. International – 6 %



Secteurs cibles

- A. Gouvernement – 42 %
- B. Services financiers – 23 %
- C. Télécommunications et services publics – 13 %
- D. Manufacturier, distribution et détail – 12 %
- E. Services de santé – 10 %

3.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des IFRS sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun et considèrent qu'un gouvernement fédéral, provincial ou territorial, une administration locale ou un gouvernement étranger est chacun considéré comme un seul client. Nos activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, ont représenté 31,3 % des produits pour le premier trimestre de 2012, contre 29,1 % pour le premier trimestre de 2011.

3.4. VARIATION DES PRODUITS ET PRODUITS SELON LES SECTEURS OPÉRATIONNELS

Le tableau qui suit présente la croissance totale de nos produits et la croissance de nos produits selon les secteurs opérationnels entre le premier trimestre de l'exercice 2012 et celui de 2011, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les produits par secteur opérationnel pour le premier trimestre de 2011 sont établis au moyen des taux de change réels de cette période. La variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de la période considérée convertis selon les taux de change de l'exercice précédent.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)			Variation
	2011	2010	2011/2010
Total des produits de CGI	1 032 139	1 093 715	(5,6) %
Variation, compte non tenu de la variation des taux de change	(6,1) %		
Incidence de la variation des taux de change	0,5 %		
Variation par rapport à la période précédente	(5,6) %		
Services d'infrastructure			
Produits, compte non tenu de la variation des taux de change	175 810	221 763	(20,7) %
Incidence de la variation des taux de change	(58)		
Produits des Services d'infrastructure	175 752	221 763	(20,7) %
Canada			
Produits, compte non tenu de la variation des taux de change	295 199	310 587	(5,0) %
Incidence de la variation des taux de change	122		
Produits attribuables au secteur opérationnel Canada	295 321	310 587	(4,9) %
États-Unis			
Produits, compte non tenu de la variation des taux de change	475 513	485 236	(2,0) %
Incidence de la variation des taux de change	5 047		
Produits attribuables au secteur opérationnel États-Unis	480 560	485 236	(1,0) %
International			
Produits, compte non tenu de la variation des taux de change	80 212	76 129	5,4 %
Incidence de la variation des taux de change	294		
Produits attribuables au secteur opérationnel International	80 506	76 129	5,7 %

Pour le premier trimestre de 2012, les produits se sont établis à 1 032,1 millions \$, soit une baisse de 61,6 millions \$, ou 5,6 %, comparativement à ceux du premier trimestre de 2011. Bien qu'en devises constantes nos produits aient diminué de 6,1 % sur douze mois, les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos produits de 5,4 millions \$, ou 0,5 %. La baisse des produits était principalement attribuable à notre secteur opérationnel Services d'infrastructure par suite de l'échéance d'un contrat d'impartition dans le secteur cible des services financiers au cours du troisième trimestre de l'exercice 2011. Nous avons également constaté que les clients continuent d'adopter un comportement prudent en raison de l'incertitude économique qui perdure. En devises constantes, notre secteur cible des services de santé a affiché la plus forte croissance par rapport à l'exercice précédent, soit 18,2 %, suivi du secteur cible manufacturier, distribution et détail, soit 3,6 %.

Les produits du premier trimestre de 2011 comprenaient une vente de licence de 10,2 millions \$ découlant de la cession d'activités d'un client; les produits tirés de Conseillers en informatique d'affaires CIA Inc. (« CIA ») qui a été vendue au cours de l'exercice; ainsi que les produits liés à deux contrats qui n'ont pas été renouvelés. De manière comparative,

compte non tenu de ces éléments, les produits sur douze mois auraient augmenté de 1,9 %, ou 1,3 % en devises constantes.

3.4.1. Services d'infrastructure

Les produits du secteur opérationnel Services d'infrastructure ont atteint 175,8 millions \$ pour le premier trimestre de 2012, comparativement à 221,8 millions \$ pour le premier trimestre de 2011, soit une baisse de 46,0 millions \$, ou 20,7 %. Cette variation s'explique essentiellement par l'échéance d'un contrat d'impartition, comme nous l'avons mentionné ci-haut. Les produits trimestriels liés à ce contrat arrivé à échéance se sont élevés à environ 49,2 millions \$. Nos clients de ce secteur continuent de bénéficier de la baisse de prix pour les services fournis en raison des coûts en technologie plus bas et de l'amélioration des mesures liées à la productivité.

3.4.2. Canada

Les produits du secteur opérationnel Canada se sont établis à 295,3 millions \$ pour le premier trimestre de 2012, soit une baisse de 15,3 millions \$, ou 4,9 %, par rapport au premier trimestre de 2011. Cette baisse s'explique en grande partie par la cession de CIA en avril 2011. Le secteur cible des gouvernements a également été touché par l'échéance d'un contrat à faible marge au cours du troisième trimestre de 2011. Les produits de l'exercice précédent provenant de CIA et du contrat à faible marge représentaient environ 21,2 millions \$. Compte non tenu de ces éléments, la croissance sur douze mois aurait été de 1,9 %, découlant du secteur cible manufacturier, distribution et détail et de celui des services de santé.

3.4.3. États-Unis

Les produits du secteur opérationnel États-Unis se sont établis à 480,6 millions \$ pour le premier trimestre de 2012, soit une baisse de 4,7 millions \$, ou 1,0 %, par rapport au premier trimestre de 2011. La légère progression du dollar américain a donné lieu à un effet favorable de change de 5,0 millions \$. En devises constantes, les produits de ce secteur opérationnel ont diminué de 9,7 millions \$, ou 2,0 %. Cette diminution des produits est essentiellement attribuable à deux facteurs : 1) une vente de licence non récurrente de 10,2 millions \$ comptabilisée au premier trimestre de 2011 à la suite de la restructuration et du désinvestissement dans certaines activités par l'un de nos clients et 2) l'échéance d'un contrat à faible marge obtenu dans le cadre de l'acquisition de Stanley Inc. (« Stanley »), représentant approximativement 7,7 millions \$. Compte non tenu de cette vente de licence non-récurrente de 10,2 millions \$, notre croissance sur douze mois aurait été de 0,1 % en devises constantes.

3.4.4. International

Les produits du secteur ont été de 80,5 millions \$ pour le premier trimestre de 2012, en regard de 76,1 millions \$ pour le premier trimestre de 2011, soit une hausse de 4,4 millions \$, ou 5,7 %, par rapport au premier trimestre de 2011. La quasi-totalité de cette hausse s'explique par un accroissement du volume de travail réalisé pour nos clients dans les secteurs cibles des télécommunications et secteurs publics, des gouvernements et des services financiers.

3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)		% des produits		% des produits
	2011		2010	
Coûts des services et frais de vente et d'administration	893 298	86,5 %	938 641	85,8 %
(Profit) perte de change	(1 105)	(0,1) %	259	0,0 %

3.5.1. Coûts des services et frais de vente et d'administration

Par rapport au premier exercice de 2011, les coûts des services et les frais de vente et d'administration ont diminué de 45,3 millions \$. La conversion des résultats des activités de nos établissements à l'étranger de leur devise au dollar canadien a eu une incidence négative sur les coûts de 4,9 millions \$, ce qui a neutralisé en partie l'incidence de change positive de 5,4 millions \$ provenant de la conversion des produits. Exprimés en pourcentage des produits, les coûts des services et frais de vente et d'administration sont passés de 85,8 % à 86,5 %, soit une hausse par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Exprimés en pourcentage des produits, les coûts des services ont connu une hausse, en raison de l'incidence favorable non récurrente à la fois de la vente de licence de 10,2 millions \$ pour lequel aucun coût n'était rattaché et du recouvrement de la créance irrécouvrable de 6,5 millions \$ au cours du premier trimestre de 2011, comme il a été mentionné respectivement aux rubriques des produits et du BAII ajusté. Compte non tenu de ces éléments soulignés au premier trimestre de 2011, les coûts des services, en pourcentage des produits, auraient été de 87,2 % pour le premier trimestre de 2011, s'améliorant à 86,5 % des produits pour l'exercice considéré. En raison de l'échéance du contrat d'impartition dans notre secteur opérationnel Services d'infrastructure, nous avons connu une capacité excédentaire temporaire, qui a été toutefois neutralisée par l'amélioration de la structure de coûts à la suite de la mise en œuvre de notre plan d'amélioration du rendement au quatrième trimestre de 2011. La Société cherche activement des façons d'améliorer sa rentabilité. Les coûts des services et frais de vente et d'administration sont établis principalement en fonction des charges liées à nos ressources humaines, lesquelles varient en raison d'ajustements fondés sur le rendement, ayant une incidence sur le montant de la participation aux profits, et en raison d'ajustements aux montants comptabilisés relativement à la rémunération au cours de la période.

3.5.2. (Profit) perte de change

Ce poste comprend l'incidence réalisée et non réalisée de la variation des taux de change sur notre résultat. La Société, en plus de sa couverture naturelle, a mis en œuvre une stratégie visant à gérer son exposition, dans la mesure du possible, aux fluctuations des taux de change au moyen de l'utilisation efficace de contrats à terme.

3.6. BAII AJUSTÉ SELON LES SECTEURS OPÉRATIONNELS

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)		2011	2010	Variation 2011/2010
Services d'infrastructure		16 838	30 536	(44,9) %
En pourcentage des produits attribuables aux Services d'infrastructure		9,6 %	13,8 %	
Canada		67 252	66 367	1,3 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur opérationnel Canada		22,8 %	21,4 %	
États-Unis		46 889	52 700	(11,0) %
En pourcentage des produits attribuables au secteur opérationnel États-Unis		9,8 %	10,9 %	
International		8 967	5 212	72,0 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur opérationnel International		11,1 %	6,8 %	
BAII ajusté		139 946	154 815	(9,6) %
Marge du BAII ajusté		13,6 %	14,2 %	

Le BAII ajusté du premier trimestre de 2011 comprenait les produits tirés de la vente de licence susmentionnée ainsi que le recouvrement d'une créance irrécouvrable importante. Compte non tenu de l'incidence de ces éléments, le BAII ajusté aurait été de 138,1 millions \$ ou 12,7 % des produits en regard de 139,9 millions \$ ou 13,6 % des produits pour le trimestre considéré, donnant lieu à une amélioration sur douze mois de 90 points de base.

3.6.1. Services d'infrastructure

Le BAII ajusté du secteur opérationnel Services d'infrastructure s'est établi à 16,8 millions \$, soit une baisse de 13,7 millions \$ en regard du premier trimestre de 2011. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a diminué, passant de 13,8 % à 9,6 %. L'échéance du contrat d'impartition au cours du troisième trimestre de 2011 est la principale raison de la baisse de rentabilité. Cette échéance a temporairement créé une capacité excédentaire dans notre secteur Services d'infrastructure et en conséquence de quoi, la structure de coûts fixes a été maintenue malgré des activités réduites. Nous avons pris des mesures au cours des troisième et quatrième trimestres de 2011 pour faire face aux composantes liées à la variabilité des coûts qui se rattachent à l'échéance du contrat.

3.6.2. Canada

Le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada a enregistré une hausse de 0,9 million \$, ou 1,3 %, pour atteindre 67,3 millions \$ pour le trimestre considéré, comparativement à 66,4 millions \$ pour le premier trimestre de 2011. Cette légère hausse s'explique par un ensemble de facteurs. D'abord, nous avons connu une croissance modeste dans le cadre d'un certain nombre de nouveaux projets à plus petite échelle dans les secteurs cibles manufacturier, distribution et détail et services de santé. Ensuite, nous avons constaté quelques résultats issus de notre plan d'amélioration du rendement mis en œuvre au quatrième trimestre de 2011. Cette croissance a été en partie contrebalancée par l'ensemble de la variation des produits négative qui s'explique surtout par la cession de CIA et l'échéance du contrat à faible marge du secteur cible des gouvernements au cours du trimestre considéré, ainsi que par le recouvrement de la créance irrécouvrable de 6,5 millions \$ au premier trimestre de l'exercice 2011. Compte non tenu du recouvrement d'une créance irrécouvrable au premier trimestre de 2011, le BAII ajusté pour ce trimestre aurait été de 59,9 millions \$, ou 19,3 %, des produits, comparativement à 22,8 % pour le trimestre considéré, reflétant ainsi une amélioration sur douze mois.

3.6.3. États-Unis

Le BAII ajusté de notre secteur opérationnel États-Unis a enregistré une baisse de 5,8 millions \$, ou 11,0 %, par rapport au premier trimestre de 2011, tandis que notre marge est passée de 10,9 % à 9,8 %. Cette baisse est attribuable en grande partie à la vente de licences de 10,2 millions \$ au cours du premier trimestre de l'exercice 2011, comme il a été mentionné à la rubrique portant sur les produits. Compte non tenu de l'incidence de la vente de licences non récurrente, notre BAII se serait établi à 42,5 millions \$, ou 8,9 % des produits, en regard de 9,8 % pour le premier trimestre de l'exercice en cours, reflétant une amélioration sur douze mois grâce au plan d'amélioration du rendement mis en œuvre au quatrième trimestre de 2011.

3.6.4. International

Le BAII ajusté a totalisé 9,0 millions \$ pour le premier trimestre de 2012, soit une hausse de 3,8 millions \$ en regard du premier trimestre de 2011. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge est passée de 6,8 % à 11,1 %, soit une augmentation de 430 points de base. L'incidence de la hausse des produits au cours de la période et l'incidence positive en Europe du plan d'amélioration du rendement de l'exercice précédent ont été les principaux inducteurs de croissance.

3.7. RÉSULTAT AVANT IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

Le tableau ci-dessous fournit, pour les périodes indiquées, un rapprochement de notre BAII ajusté et du résultat avant impôt sur le résultat, qui est présenté conformément aux IFRS.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)		% des produits		
	2011		2010	% des produits
BAII ajusté	139 946	13,6 %	154 815	14,2 %
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	-	0,0 %	2 185	0,2 %
Charges financières	5 286	0,5 %	5 824	0,5 %
Produits financiers	(457)	0,0 %	(544)	0,0 %
Autres produits	(5 646)	(0,5) %	-	0,0 %
Quote-part du résultat net de la coentreprise	(3 996)	(0,4) %	(3 377)	(0,3) %
Résultat avant impôt sur le résultat	144 759	14,0 %	150 727	13,8 %

3.7.1. Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration

Ces montants sont inhérents aux coûts d'intégration des activités et de réalisation des synergies liés à l'acquisition de Stanley conclue en août 2010. Aucuns autres frais liés à l'acquisition de Stanley ne seront engagés.

3.7.2. Charges financières

La baisse sur douze mois des charges financières résulte essentiellement de la réduction de la dette contractée pour financer l'acquisition de Stanley.

3.7.3. Produits financiers

Les produits financiers comprennent les intérêts et les autres produits de placement liés aux soldes de trésorerie, aux placements et aux évaluations fiscales.

3.7.4. Autres produits

Le 29 décembre 2011, la Société a conclu une entente visant la cession de sa participation de 49 % dans Innovaposte à la Société canadienne des postes (« SCP »), pour une contrepartie de 26,0 millions \$. En vertu de cette entente, la SCP acquiert Innovaposte en propriété exclusive. CGI a comptabilisé un profit de 3,0 millions \$ à la suite de la cession de sa participation dans Innovaposte.

3.8. RÉSULTAT NET ET RÉSULTAT PAR ACTION

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre				Variation
<i>(en milliers de dollars, sauf indication contraire)</i>		2011	2010	2011/2010
Résultat avant impôt sur le résultat		144 759	150 727	(4,0) %
Charge d'impôt sur le résultat		38 216	24 070	58,8 %
<i>Taux d'imposition effectif</i>		26,4 %	16,0 %	
Résultat net		106 543	126 657	(15,9) %
<i>Marge</i>		10,3 %	11,6 %	
Nombre moyen pondéré d'actions				
Actions subalternes classe A et actions classe B <i>(de base)</i>		259 293 329	269 903 334	(3,9) %
Actions subalternes classe A et actions classe B <i>(dilué)</i>		268 913 505	278 985 258	(3,6) %
Résultat par action <i>(en dollars)</i>				
Résultat de base par action		0,41	0,47	(12,8) %
Résultat dilué par action		0,40	0,45	(11,1) %

3.8.1. Charge d'impôt sur le résultat

Pour le premier trimestre de 2012, la charge d'impôt sur le résultat s'est établie à 38,2 millions \$, soit une hausse de 14,1 millions \$ par rapport à 24,1 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, et notre taux d'imposition effectif est passé de 16,0 % à 26,4 %. La hausse est attribuable à des ajustements fiscaux favorables au premier trimestre de 2011, ce qui a réduit notre charge d'impôt sur le résultat de 18,7 millions \$. Ces ajustements ont trait aux ententes finales avec les autorités fiscales et à l'échéance des délais de prescription. Aucun ajustement favorable n'a été fait au cours du trimestre considéré.

Nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant tout ajustement important, sera de l'ordre de 27 % à 30 % pour les périodes ultérieures.

Le tableau ci-après présente les comparaisons sur douze mois, compte non tenu des ajustements fiscaux favorables et de l'incidence des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration :

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre <i>(en milliers de dollars, sauf indication contraire)</i>			Variation 2011/2010
	2011	2010	
Résultat avant impôt sur le résultat	144 759	150 727	(4,0) %
<i>Rajouter :</i>			
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	-	2 185	(100,0) %
Résultat avant impôt sur le résultat avant les ajustements	144 759	152 912	(5,3) %
Charge d'impôt sur le résultat	38 216	24 070	58,8 %
<i>Rajouter :</i>			
Ajustements fiscaux	-	18 727	(100,0) %
Résultat par action (en dollars)¹	-	648	(100,0) %
Charge d'impôt sur le résultat avant les ajustements	38 216	43 445	(12,0) %
<i>Taux d'imposition effectif avant les ajustements</i>	26,4 %	28,4 %	
Résultat net avant les ajustements	106 543	109 467	(2,7) %
<i>Marge</i>	10,3 %	10,0 %	
Résultat par action (en dollars)¹			
Résultat de base par action	0,41	0,41	-
Résultat dilué par action	0,40	0,39	2,6 %

¹ Les montants relatifs au résultat par action sont calculés avant les ajustements fiscaux et les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration.

3.8.2. Nombre moyen pondéré d'actions

Le nombre moyen pondéré de base et dilué d'actions de CGI en circulation au premier trimestre de 2011 a diminué par rapport au trimestre de l'exercice précédent en raison du rachat d'actions sur le marché libre dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités. L'émission d'actions subalternes classe A, dans le contexte de l'exercice d'options sur actions, a partiellement atténué l'effet de ces rachats. Au cours du trimestre considéré, 3,4 millions d'actions ont été rachetées et 1,4 million d'options ont été exercées.

4. Situation de trésorerie

4.1. ÉTATS DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

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

Au 31 décembre 2011, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 57,4 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les trimestres clos les 31 décembre 2011 et 2010.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre (en milliers de dollars)	2011	2010	Variation 2011/2010
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	148 714	97 849	50 865
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(26 075)	(33 777)	7 702
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(123 729)	(109 520)	(14 209)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(2 224)	232	(2 456)
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, déduction faite du découvert bancaire	(3 314)	(45 216)	41 902

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 148,7 millions \$ pour le premier trimestre de 2012, représentant 14,4 % des produits, en regard de 97,8 millions \$, ou 8,9 %, des produits pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles. La hausse de 50,9 millions \$ sur douze mois s'explique essentiellement par des paiements d'impôts moins élevés au cours du trimestre ainsi que par une nette amélioration des autres éléments du fonds de roulement.

4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont établis à 26,1 millions \$ pour le premier trimestre de 2012, en regard de 33,8 millions \$ pour le premier trimestre de 2011, car moins de trésorerie a été investie dans les immobilisations corporelles et les coûts liés à des contrats.

Les placements courants, composés de dépôts à terme, ont des échéances initiales de plus de trois mois, mais d'au plus un an, à la date de leur acquisition. Les remboursements des placements courants pour le premier trimestre de 2012 ont dégagé 2,7 millions \$, comparativement à 0,7 million \$ pour le premier trimestre de 2011.

Les flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations corporelles ont atteint 12,0 millions \$ pour le trimestre, ce qui représente une baisse de 4,8 million \$ par rapport aux investissements de 16,8 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. En 2011, il y a eu une hausse des investissements dans les aménagements des locaux loués, le mobilier et le matériel de bureau, particulièrement pour certains bureaux aux États-Unis et pour l'agrandissement de nos centres en Inde.

Les investissements dans les immobilisations incorporelles ont totalisé 9,0 millions \$, soit une hausse de 3,0 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette hausse est en grande partie attribuable à l'ajout et à la mise à niveau de fonctionnalités de nos solutions d'affaires, particulièrement pour nos clients des gouvernements étatiques et des administrations locales et ceux du secteur cible des services financiers.

Les investissements dans les coûts liés à des contrats se sont élevés à 8,0 millions \$ pour le premier trimestre de 2012, soit une baisse de 3,6 millions \$ par rapport au premier trimestre de 2011. Cette baisse est attribuable à l'inscription à l'actif d'une moindre proportion de coûts liés à des contrats à mesure que les contrats sortaient de l'étape de transition.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Au cours du trimestre clos le 31 décembre 2011, nous avons affecté un montant de 123,7 millions \$ aux activités de financement, soit une augmentation de 14,2 millions \$, comparativement à 109,5 millions \$ affectés au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Au premier trimestre de 2012, nous avons remboursé 541,4 millions \$ sur nos facilités de crédit et 9,0 millions \$ sur notre dette à long terme. Nous avons également prélevé 475,0 millions \$ US sur notre financement par voie de placement privé

auprès d'investisseurs institutionnels américains négocié au cours du troisième trimestre de 2011. Au premier trimestre de 2011, nous avons remboursé 40,3 millions \$ sur nos facilités de crédit et 7,4 millions \$ sur notre dette à long terme. Nous avons également prélevé 6,0 millions \$ sur nos facilités de crédit.

Au premier trimestre de 2012, nous avons affecté un montant de 63,4 millions \$ au rachat de 3,4 millions d'actions de CGI dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Au premier trimestre de 2011, nous avons affecté un montant de 81,0 millions \$ au rachat de 5,0 millions d'actions de CGI. Nous avons racheté moins d'actions par rapport à l'exercice précédent étant donné que des fonds ont été affectés à la réduction de la dette. Finalement, pour le trimestre considéré, nous avons reçu un montant de 12,8 millions \$ à l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 15,8 millions \$ reçu au premier trimestre de 2011.

Au début de l'exercice 2011, nous avons utilisé un montant de 2,6 millions \$ pour racheter des actions de CGI en vertu du régime d'unités d'actions liées au rendement (« UAR »), qui fait partie de la rémunération de divers cadres supérieurs. Au début de l'exercice 2012, nous avons vendu les actions qui n'ont pas été versées en rémunération, pour une contrepartie de 1,2 million \$. Nous avons également affecté un montant de 14,3 millions \$ au rachat d'actions de CGI dans le cadre du régime d'UAR de l'exercice 2012.

4.1.4. Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie

Pour le premier trimestre de 2012, nous avons enregistré une baisse de la trésorerie de 2,2 million \$ attribuable à l'incidence de la variation des taux de change. Au premier trimestre de 2011, nous avons enregistré une augmentation de 0,2 million \$ attribuable à l'incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie. Ces montants n'ont pas eu d'incidence sur le résultat net, car ils ont été comptabilisés dans les autres éléments du résultat global.

4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

<i>(en milliers de dollars)</i>	Engagement total	Montants disponibles au 31 décembre 2011	Montants impayés au 31 décembre 2011
	\$	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—	57 359	—
Placements courants	—	6 549	—
Placements non courants négociables	—	14 921	—
Facilités renouvelables engagées non garanties	1 500 000	1 170 518	329 482 ¹
Total	1 500 000	1 249 347	329 482¹

¹ Comporte le montant prélevé de 311,9 millions \$ et des lettres de crédit de 17,6 millions \$.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 31 décembre 2011, la trésorerie et les équivalents de trésorerie et les placements courants et non courants négociables s'établissaient à 78,8 millions \$.

Les équivalents de trésorerie comprennent généralement des fonds du marché monétaire et des dépôts à terme, ainsi que des acceptations bancaires et des billets de dépôt au porteur émis par de grandes banques, lesquels ont tous une échéance initiale de 90 jours ou moins.

Les placements courants comprennent les comptes à échéance, les dépôts à terme et les obligations municipales, provinciales et d'État assorties d'échéances initiales variant de 91 jours à 1 an.

Les placements non courants négociables comprennent les obligations d'État et de sociétés assorties d'échéances variant de 1 an à 5 ans ayant une note AA ou supérieure.

Le 7 décembre 2011, CGI a renouvelé sa facilité de crédit renouvelable non garantie de 1,5 milliards \$ pour une période supplémentaire de cinq ans jusqu'en décembre 2016. Cette facilité, qui peut être prolongée tous les ans, comporte une clause accordéon prévoyant un accès à 750 millions \$ supplémentaires, portant la capacité à 2,25 milliards \$.

De plus, au cours du premier trimestre, la Société a prélevé un montant de 475,0 millions \$ US sur son financement par voie de placement privé auprès d'investisseurs institutionnels américains, comme il a été annoncé au quatrième trimestre de 2011.

Le solde disponible sur nos facilités de crédit s'élevait à 1 170,5 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 31 décembre 2011, CGI respectait ces clauses restrictives.

La dette a baissé de 47,2 millions \$, pour s'établir à 958,5 millions \$ au 31 décembre 2011, contre 1 005,7 millions \$ au 30 septembre 2011. La variation s'explique en grande partie par les remboursements des facilités renouvelables engagées non garanties de 520 millions \$ US, contrebalancée par les produits du placement par voie de financement privé de 475 millions \$ US. De plus, la Société a contracté des obligations remboursables en versements mensuels de capital et d'intérêts sur de l'équipement et des immobilisations incorporelles totalisant 19,2 millions \$. Une perte de change non réalisée de 19,9 millions \$ a également contribué à la baisse de la dette à long terme.

4.3. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Nous assumons des obligations contractuelles 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 les ententes de service à long terme. Ces obligations n'ont subi aucune variation importante depuis la fin de notre exercice clos le 30 septembre 2011.

4.4. INSTRUMENTS FINANCIERS ET TRANSACTIONS DE COUVERTURE

La Société a recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des taux de change. La Société ne détient ni n'émet d'instruments dérivés aux fins de négociation. Les écarts de change sur les investissements nets et la partie efficace des profits ou des pertes sur les instruments de couverture des investissements nets sont comptabilisés à l'état consolidé du résultat global. Tout profit ou toute perte réalisée ou non réalisé sur les instruments de couverture de la dette libellée en dollars américains est aussi comptabilisé à l'état consolidé du résultat global.

La Société détient les instruments de couverture en cours qui suivent :

Couverture des investissements nets dans des établissements à l'étranger

- Dette de 770,0 millions \$ US désignée comme instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses établissements aux États-Unis;
- Dette de 9,0 millions € désignée comme instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses établissements en Europe.

Couverture de flux de trésorerie liés aux produits futurs

- Contrats de change à terme de 75,4 millions \$ US pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar américain et le dollar canadien;
- Contrats de change à terme de 75,2 millions \$ US pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar américain et la roupie indienne;

- Contrats de change à terme de 89,1 millions \$ pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar canadien et la roupie indienne.

Couverture de flux de trésorerie liés aux billets de premier rang non garantis en devise américaine

- Contrats de change à terme de 20,0 millions \$ US.

La partie efficace de la variation de la juste valeur des instruments dérivés est comptabilisée à l'état consolidé du résultat global et la partie inefficace, le cas échéant, à l'état consolidé du résultat. Les relations de couverture de la Société ont été efficaces au cours du trimestre clos le 31 décembre 2011.

La Société estime qu'une tranche d'environ 1,6 million \$ des pertes nettes non réalisées cumulées sur l'ensemble des instruments financiers dérivés qui ont été désignés comme couvertures de flux de trésorerie au 31 décembre 2011 sera reclassée en résultat net au cours des douze prochains mois.

4.5. INDICATEURS DE LA SITUATION DE TRÉSORERIE ET DES SOURCES DE FINANCEMENT

Aux 31 décembre	2011	2010
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	26,6 %	31,1 %
Dette nette (trésorerie) <i>(en milliers de dollars)</i>	879 523	1 017 666
Rendement des capitaux propres	18,4 %	17,2 %
Rendement du capital investi	12,8 %	15,7 %
Délai moyen de recouvrement des créances	51	42

La Société utilise le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette comme indicateur de son levier financier afin d'obtenir d'importants contrats d'impartition, d'agrandir les centres de prestation de services mondiaux ou à des fins d'acquisition. Au premier trimestre de 2011, notre dette a été plus élevée en raison des fonds prélevés pour financer l'acquisition de Stanley au quatrième trimestre de 2010. Au cours de l'exercice, nous avons remboursé notre dette, ce qui a fait fléchir le ratio à 26,6 % au 31 décembre 2011.

Le rendement des capitaux propres est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le rendement des capitaux propres est passé de 17,2 % à la fin du premier trimestre de 2011 à 18,4 % à la fin du premier trimestre de 2012. Cette hausse résulte surtout de la progression du résultat au cours des douze derniers mois, comparativement à la même période de douze mois close le 31 décembre 2010.

Le rendement du capital investi est une mesure de l'efficacité de la Société à répartir les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. Le taux de rendement du capital investi est passé de 15,7 % il y a un an à 12,8 % au 31 décembre 2011. La baisse du ratio repose sur la hausse du solde du capital investi moyen en raison principalement de la dette contractée pour financer l'acquisition de Stanley.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 42 jours il y a un an à 51 jours. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits différés de la somme des créances clients et des travaux en cours; ainsi, les avances reçues de clients de services d'impartition en contrepartie de travaux à exécuter et les paiements effectués selon les jalons de projets atteints peuvent avoir une incidence sur ce délai. Notre délai moyen de recouvrement des créances s'est accru en raison de l'incidence des paiements effectués selon les jalons atteints dans le cadre de certains projets gouvernementaux. Nous demeurons engagés à gérer notre délai moyen de recouvrement des créances à l'intérieur de notre cible de 45 jours.

4.6. 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 simple visant les bureaux, le matériel informatique et les véhicules. Conformément aux IFRS, ni les passifs liés à ces contrats ni les actifs sous-jacents ne sont comptabilisés au bilan, car les modalités des contrats ne satisfont pas aux critères d'incorporation dans le coût d'un actif. De temps à autre, nous concluons des ententes en vertu desquelles nous fournissons à des tiers des garanties de performance opérationnelle ou financière dans le cadre de la vente d'actifs, de cessions d'entreprises, de garanties et de contrats conclus avec le gouvernement américain.

Dans le cadre de la vente d'actifs et de la cession d'entreprises, la Société pourrait devoir dédommager des contreparties par suite de violations de déclarations ou de garanties, d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des contreparties. Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale d'environ 3,7 millions \$, d'autres ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il est impossible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait devoir être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces montants dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent pas être déterminées à ce moment-ci. La Société estime que l'obligation qui pourrait être engagée en relation avec ces garanties n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés.

La Société s'est engagée aussi à fournir des services dans le cadre de contrats conclus avec le gouvernement des États-Unis. Ces contrats sont soumis à des exigences juridiques 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 des activités et sur la situation financière de la Société.

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des montants des cautionnements de soumission que si nous refusons d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission attribuée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 31 décembre 2011, nous avons engagé un montant total de 39,0 millions \$ dans ces types de cautionnement. À notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée en relation avec ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats ni sur notre situation financière consolidés.

Par ailleurs, nous avons fourni une garantie de 5,9 millions \$ sur la valeur résiduelle d'une propriété louée, comptabilisée en tant que contrat de location simple, à l'échéance du contrat.

4.7. CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS

Une situation de trésorerie et des sources de financement suffisantes sont nécessaires pour appuyer les activités continues et exécuter notre stratégie de croissance équilibrée. La Société dispose de sources de financement adéquates grâce à ses flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires. Ces fonds ont été principalement affectés à l'obtention de nouveaux contrats importants d'impartition et de services de gestion déléguée à long terme, à des investissements dans nos solutions d'affaires, à la poursuite d'acquisitions génératrices de valeur, au rachat des actions de CGI et au remboursement de la dette. Les fonds ont également servi à élargir notre réseau mondial de prestation de services, un nombre croissant de nos clients exigeant des solutions de rechange moins coûteuses. Sur le plan du financement, nous sommes bien placés pour poursuivre, au cours de l'exercice 2012, l'exécution de notre stratégie de croissance qui s'appuie sur quatre piliers.

La participation de dirigeants forts et expérimentés est essentielle pour mener à bien notre stratégie. CGI est dotée d'une équipe de direction solide, formée de membres très compétents qui ont acquis une vaste expérience dans le secteur des TI grâce à des cheminements de carrière et à des rôles de leadership variés. CGI favorise le développement du

leadership pour s'assurer que l'ensemble de l'organisation bénéficie d'un apport continu de savoir et de force. Dans le cadre de la planification de la relève aux postes clés, nous avons créé l'Institut de leadership, notre propre université d'entreprise, afin de développer le leadership, les compétences techniques et les aptitudes de gestion, inspiré par les origines et les traditions de CGI.

Comme le capital humain est le pilier de notre entreprise, nos professionnels et leur savoir sont essentiels pour offrir un service de qualité à nos clients. Notre programme de ressources humaines offre une rémunération et des avantages sociaux concurrentiels, un environnement de travail favorable ainsi que des programmes de formation et de perfectionnement professionnel afin d'attirer et de retenir les personnes les plus talentueuses. CGI s'informe régulièrement de la satisfaction des employés par l'intermédiaire d'un sondage à l'échelle de la Société, et des mesures sont prises pour remédier aux problèmes immédiatement. Environ 84 % de nos employés, que nous considérons comme des membres, sont également propriétaires de CGI par le truchement de notre régime d'achat d'actions. Ainsi, grâce à ce régime et au régime de participation aux profits, tous les membres prennent part au succès de la Société, ce qui permet d'harmoniser les objectifs des membres avec nos buts stratégiques.

Outre nos sources de financement et le talent de notre capital humain, CGI a établi des assises de gestion qui comprennent la régie d'entreprise, des cadres de gestion perfectionnés et un modèle organisationnel pour ses processus d'unité opérationnelle et ses processus d'entreprise. Ces assises, de même que les systèmes internes appropriés, contribuent à la prestation d'un service de grande qualité en tout temps à nos clients. Les bureaux de CGI maintiennent des certifications appropriées au regard des normes de service de programmes de qualité, notamment l'ISO et le *Capability Maturity Model Integration*.

5. Transactions entre parties liées

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 exerçait un contrôle conjoint sur les activités opérationnelles, de financement et d'investissement d'Innovaposte en raison de sa participation de 49 %. Le 29 décembre 2011, CGI a conclu une entente pour céder sa participation de 49 % dans Innovaposte Inc. à la SCP. En vertu de cette entente, la SCP détient Innovaposte en propriété exclusive avant la date d'échéance prévue du 30 avril 2012 selon l'entente unanime des actionnaires. Le tableau qui suit présente la valeur des opérations entre la Société et Innovaposte et les soldes qui en découlent, comptabilisés aux prix du marché.

Aux 31 décembre et pour les périodes de trois mois closes à ces dates (en milliers de dollars)		
	2011	2010
Produits	20 014	18 877
Créances clients	-	2 096
Travaux en cours	-	838
Coûts liés à des contrats	-	5 586
Produits différés	-	1 012

6. Sommaire des principales méthodes comptables

Les états financiers consolidés résumés pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2011 et 2010 comprennent tous les ajustements que la direction juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats des activités et des flux de trésorerie de la Société.

6.1. ADOPTION DES IFRS

En février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada a confirmé que les entreprises canadiennes ayant une obligation d'information du public devraient adopter les IFRS pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. De ce fait, les états financiers consolidés résumés intermédiaires pour la période de trois mois close le 31 décembre 2011 sont les premiers états financiers préparés selon les IFRS par la Société.

Avant l'adoption des IFRS, pour toutes les périodes jusqu'au 30 septembre 2011 et l'exercice clos à cette date, la Société a préparé ses états financiers consolidés selon les PCGR du Canada. Les chiffres comparatifs pour l'exercice 2011 et le bilan d'ouverture au 1^{er} octobre 2010 (« date de transition ») ont été ajustés selon les dispositions de IFRS 1, *Première application des Normes internationales d'information financière* (« IFRS 1 »).

Les états financiers consolidés résumés intermédiaires ont été préparés selon les méthodes comptables que la Société compte adopter pour préparer ses états financiers consolidés annuels pour l'exercice prenant fin le 30 septembre 2012. Les méthodes comptables sont décrites à la note 3, « Sommaire des principales méthodes comptables », des états financiers consolidés résumés intermédiaires. De plus, les rapprochements et les descriptions découlant de la transition des PCGR du Canada aux IFRS relativement aux capitaux propres, au résultat net, au résultat global, aux flux de trésorerie et au bilan consolidés sont expliqués à la note 13, « Transition aux IFRS », des états financiers consolidés résumés intermédiaires.

6.2. MODIFICATIONS DE NORMES COMPTABLES FUTURES

Les normes suivantes ont été publiées, mais ne sont pas encore en vigueur :

- IFRS 9, *Instruments financiers*, traite du classement et de l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers.
- IFRS 10, *États financiers consolidés*, s'appuie sur des principes existants pour définir le concept de contrôle comme facteur déterminant de la consolidation des comptes d'une entité dans les états financiers consolidés d'une société.
- IFRS 12, *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités*, fournit des indications sur les informations à fournir sur toutes les formes d'intérêts dans d'autres entités, y compris les partenariats, les entreprises associées, les entités structurées et les autres véhicules hors bilan.
- IFRS 13, *Évaluation de la juste valeur*, fournit des indications sur l'évaluation de la juste valeur ainsi que la définition de la juste valeur et constitue une source unique pour l'évaluation de la juste valeur et les exigences en matière d'information à fournir.
- IAS 1, *Présentation des états financiers*, a été modifiée pour exiger le regroupement d'éléments au sein de l'état du résultat global qui peuvent être reclassés dans l'état du résultat.
- IAS 19, *Avantages du personnel*, a été modifiée pour ajuster le calcul de la composante coûts financiers des régimes à prestations définies et pour améliorer les exigences en matière d'information à fournir.

À l'exception d'IFRS 9, les normes susmentionnées entreront en vigueur le 1^{er} octobre 2013, et leur application anticipée est autorisée. IFRS 9 sera en vigueur le 1^{er} octobre 2015 et son application anticipée est aussi autorisée. À l'heure actuelle, la Société évalue l'incidence de ces normes sur ses états financiers consolidés..

7. Principales estimations comptables

Les principales méthodes comptables de la Société sont décrites à la note 3 des états financiers consolidés résumés pour la période de trois mois close le 31 décembre 2011. La préparation des états financiers consolidés exige que la direction fasse des estimations et pose des jugements qui ont une incidence sur le montant des actifs, des passifs et des capitaux propres et sur les renseignements fournis quant aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants des produits et des charges comptabilisés au cours de la période de présentation de l'information. Étant donné que la présentation de l'information financière suppose l'utilisation d'estimations et de jugements, les résultats réels pourraient différer de ces estimations et de ces jugements.

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

Éléments sur lesquels les estimations ont une incidence	Bilans consolidés	États consolidés du résultat		
		Produits	Coûts des services et frais de vente et d'administration	Charge d'impôt sur le résultat
Regroupements d'entreprises	✓		✓	
Impôt sur le résultat	✓			✓
Éventualités et provisions	✓		✓	
Comptabilisation des produits ¹	✓	✓		
Paielements fondés sur des actions	✓		✓	
Crédits d'impôt à l'investissement et autres programmes gouvernementaux	✓		✓	
Dépréciation des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et du goodwill	✓		✓	

¹ A une incidence sur le bilan par les créances clients, travaux en cours et produits différés.

Regroupements d'entreprises

La Société comptabilise ses regroupements d'entreprises selon la méthode de l'acquisition. Cette méthode exige que nous fassions preuve de jugement dans nos estimations visant à établir la juste valeur des actifs et des passifs acquis, à calculer les immobilisations incorporelles acquises et à évaluer la juste valeur des immobilisations corporelles existantes. Les passifs acquis peuvent inclure des provisions pour des litiges et d'autres éventualités en cours au moment de l'acquisition. Le goodwill est comptabilisé à la date d'acquisition comme étant l'excédent du coût de l'acquisition sur les actifs identifiables nets acquis et des passifs pris en charge à leur juste valeur à la date d'acquisition.

Pour établir la juste valeur, la direction fera des estimations et formulera des hypothèses importantes, surtout à l'égard des immobilisations incorporelles. Les immobilisations incorporelles acquises et comptabilisées par la Société peuvent inclure des relations clients, des relations d'affaires, des licences d'utilisation de logiciels, des marques de commerce et des solutions d'affaires. Les estimations incluent notamment la prévision des flux de trésorerie futurs et des taux

d'actualisation. De temps à autre, la Société peut solliciter les services de tiers pour l'aider à calculer la juste valeur des actifs acquis et des passifs pris en charge. La direction fonde ses estimations de juste valeur sur des hypothèses qu'elle juge raisonnables, mais qui sont, par nature, incertaines et imprévisibles. Les résultats réels pourraient donc différer des estimations et avoir une incidence sur nos produits.

Impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat exigible est comptabilisé relativement aux montants prévus à payer ou recouvrer selon les taux d'imposition et les réglementations fiscales qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date du bilan. Les actifs et les passifs d'impôt différé sont établis selon des taux d'imposition adoptés au quasi-adopté qui entreront en vigueur pendant l'exercice au cours duquel la Société s'attend à recouvrer ou à régler les écarts.

Dans le cours des activités de la Société, l'interprétation de réglementations fiscales complexes ainsi que le montant et le calendrier des résultats imposables futurs sont incertains. Lorsqu'une position fiscale est incertaine, la Société comptabilise un avantage d'impôt ou réduit un passif d'impôt seulement lorsqu'il est probable que l'avantage d'impôt se matérialisera dans l'avenir ou que le passif d'impôt n'est plus probable.

Les montants ultimes des impôts futurs et de la provision pour impôts pourraient différer substantiellement des montants présentés, car ils dépendent des résultats opérationnels futurs de la Société ainsi que des interprétations de celle-ci des lois fiscales.

Éventualités et provisions

La Société comptabilise des charges et des provisions dont l'estimation repose en grande partie 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 profit ou d'une perte qui demeurera incertaine jusqu'à ce qu'un ou plusieurs événements se réalisent ou non. La résolution de cette incertitude peut confirmer la diminution ou la comptabilisation d'un passif. Les provisions pour réclamations judiciaires sont calculées selon les précédents historiques, les tendances courantes et d'autres hypothèses qui semblent raisonnables dans les circonstances.

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 dommages-intérêts importants. La Société détermine s'il est pertinent de comptabiliser une perte ou de faire état de la réclamation ou de la poursuite dans ses états financiers consolidés en tenant compte, entre autres, de la période durant laquelle les événements sous-jacents à la procédure se sont produits, du degré de probabilité d'une issue défavorable et de la possibilité d'estimer la perte avec une justesse raisonnable.

La Société comptabilise des provisions au titre de contrats de location qui consistent en des coûts estimatifs liés aux locaux inoccupés. Les provisions reflètent la valeur actuelle des loyers qui excèdent les produits émanant des sous-locations prévus sur la tranche restante du contrat de location. Le taux d'actualisation et l'estimation des produits tirés des locaux inoccupés sous-loués à des tiers font partie des principales hypothèses utilisées pour déterminer cette provision.

Comptabilisation des produits

CGI offre certains services et biens assortis de mécanismes particuliers d'établissement des prix, notamment des accords à prix fixe selon la méthode du pourcentage de l'avancement qui se fonde sur des estimations des produits et des coûts tout au long de l'exécution des accords, y compris l'estimation des ressources et des coûts nécessaires pour achever les travaux.

Dans le cas d'accords visant la prestation multiples de services et de biens, la Société évalue également si la répartition des produits entre les diverses prestations correspond à la juste valeur de chacun des éléments identifiables séparément. La méthode de comptabilisation des produits est alors appliquée à chaque élément identifiable séparément à mesure que les services sont fournis et que les biens sont livrés.

Les produits tirés d'accords liant la rémunération aux gains réalisés par le client sont comptabilisés uniquement dans la mesure où il est probable que les bénéfices résultant de ces accords généreront la valeur sur laquelle la comptabilisation des produits repose.

La direction passe régulièrement en revue la rentabilité des accords et les estimations sous-jacentes. En raison de la variation des volumes, des changements technologiques et d'autres facteurs impossibles à prévoir au moment de la conclusion d'un contrat, il peut exister un écart important entre les produits estimés initialement et les produits réellement dégagés aux termes d'un accord. Les provisions pour pertes estimatives relatives à un contrat sont comptabilisées dans la période au cours de laquelle la perte est probable. Les pertes relatives à un contrat correspondent à l'excédent des coûts estimatifs sur le total des produits estimés du contrat.

Paiements fondés sur des actions

La Société maintient un régime d'options sur actions et d'UAR réglées en instruments de capitaux propres qui sont versé à titre de rémunération à des employés et à des tiers fournissant des services à la Société. La juste valeur des options sur actions est déterminée à la date d'attribution en utilisant le modèle d'évaluation du prix des options Black et Scholes. Ce modèle se fonde, entre autres, sur les variables suivantes : la volatilité prévue de l'action sur la durée des attributions, le taux de déchéance attendu, la durée de vie prévue des options et le taux d'intérêt sans risque. D'autres hypothèses et des circonstances nouvelles pourraient avoir une incidence importante sur les résultats des activités.

Crédits d'impôt à l'investissement et autres programmes gouvernementaux

La Société reçoit des crédits d'impôt remboursables sur les salaires et des crédits d'impôt sur les frais de recherche et de développement, car ils répondent aux critères d'admissibilité aux crédits d'impôt à l'investissement et aux programmes gouvernementaux. La Société est soumise à des vérifications annuelles visant à déterminer si elle exerce des activités admissibles à des crédits d'impôt en vertu de divers programmes gouvernementaux et, le cas échéant, les montants auxquels 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 des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et du goodwill

La Société soumet les immobilisations corporelles, les immobilisations incorporelles et le goodwill à un test de recouvrabilité lorsque des événements ou des changements de circonstances indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. La Société évalue, à chaque date de clôture, si de tels événements ou changements de circonstances se sont produits. La valeur comptable des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles qui ne sont pas prêtes à être utilisées et du goodwill fait l'objet d'un test de dépréciation annuel.

S'il existe un indice de dépréciation ou si un actif doit être soumis à un test de dépréciation annuel, la Société estime la valeur recouvrable de l'actif ou de l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») à laquelle l'actif appartient pour déterminer le montant de la perte de valeur. L'UGT pour laquelle le goodwill est soumis à un test de dépréciation potentielle correspond au secteur opérationnel.

La Société a recours à l'analyse de la valeur actualisée des flux de trésorerie, qui se fonde sur l'utilisation d'estimations comme le montant et le calendrier des flux de trésorerie estimatifs sur la durée d'utilité restante de l'actif et la valeur de l'argent pour évaluer la valeur recouvrable. Toute modification apportée aux estimations utilisées pourrait avoir une incidence importante sur le calcul de la juste valeur et de la perte de valeur qui en résulte.

Une perte de valeur correspond au montant de l'excédent de la valeur comptable d'un actif ou d'une UGT sur sa valeur recouvrable.

De plus, la Société évalue, à chaque date de clôture, s'il existe un indice que des pertes de valeur comptabilisées antérieurement au titre des immobilisations corporelles et incorporelles sont susceptibles de ne plus exister ou d'avoir diminué; par conséquent, une perte de valeur comptabilisée antérieurement doit être reprise. S'il existe un tel indice, la Société estime la valeur recouvrable de l'actif au moyen de l'analyse de la valeur actualisée des flux de trésorerie.

8. Intégrité de la présentation des résultats

Il incombe à la direction 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 responsabilités du conseil d'administration comprennent l'évaluation de l'intégrité des systèmes de contrôle interne et d'information de la Société.

La Politique d'entreprise de CGI en matière de communication de l'information, 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 communication de l'information. 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 communication de l'information des organismes de réglementation et supervise les pratiques de communication de l'information de la Société.

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

Conformément à notre rapport annuel de 2011, la Société a évalué, en date du 30 septembre 2011, l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard 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 les contrôles et procédures de communication de l'information et que les contrôles internes à l'égard de l'information financière sont appropriés et efficaces, et qu'ils procurent un degré raisonnable d'assurance que les renseignements importants sur la Société et ses filiales consolidées leur seraient communiqués par d'autres personnes au sein de ces entités.

Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont restreint la portée de la conception des contrôles et procédures de communication de l'information financière ainsi que des contrôles internes à l'égard de l'information financière afin d'en exclure les contrôles, les politiques et les procédures d'Innovaposte, coentreprise dans laquelle nous détenions une participation de 49 %. Leur conception a été exclue de notre évaluation, car la direction n'est en mesure ni de dicter ni de modifier ni, en pratique, d'évaluer les contrôles internes de cette entité à l'égard de l'information financière.

Notre évaluation se limite aux contrôles internes liés à l'inclusion de notre quote-part de la coentreprise et de ses résultats dans nos états financiers consolidés.

Au cours du trimestre clos le 31 décembre 2011, aucun changement n'a été apporté aux contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société qui ait eu ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur ceux-ci.

9. Environnement du risque

9.1. RISQUES ET INCERTITUDES

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

9.1.1. Risques de marché

Risque économique

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

9.1.2. Risques liés à notre secteur d'activité

Concurrence pour l'obtention des contrats

CGI évolue dans un marché mondial où la concurrence entre les fournisseurs de services en TI est vive. Certains de nos concurrents ont de plus grandes ressources financières, de meilleures capacités de mise en marché et de vente ou une plus grande portée dans certaines régions, ce qui leur permet de mieux livrer concurrence pour les nouveaux contrats. Dans certains marchés spécialisés, régionaux ou métropolitains, nos concurrents sont des petites entreprises qui possèdent des capacités spécialisées et qui peuvent fournir des services plus efficacement sur le plan économique. Certains de nos concurrents ont une plus grande présence que nous dans des pays où les coûts sont moins élevés, ce qui peut leur permettre d'offrir des services dans le monde entier à des conditions plus favorables. L'intensification de la concurrence parmi les entreprises de services en TI se traduit souvent par une pression sur les prix. Rien ne garantit que nous réussirons à fournir suffisamment de services de qualité à prix concurrentiel pour nous permettre de maintenir ou d'accroître notre part de marché.

Disponibilité et conservation de professionnels de TI qualifiés

Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. Par conséquent, nous devons continuer d'attirer et de fidéliser du personnel hautement compétent. Si nos programmes complets visant le recrutement et la conservation de professionnels qualifiés et dévoués ne nous permettent pas d'avoir un nombre suffisant d'employés bien formés, qualifiés et détenant les cotes de sécurité gouvernementales appropriées nécessaires pour servir les besoins de nos clients, nous pourrions devoir nous tourner vers la sous-traitance ou les mutations pour combler l'écart. Cette solution pourrait entraîner une perte de revenus ou une hausse des coûts, ce qui exercerait une pression sur notre marge.

Capacité de l'entreprise de développer et d'élargir sa gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques

En raison de l'évolution rapide du secteur des TI et de la baisse constante des coûts d'acquisition et de maintien d'une infrastructure technologique, nous devons anticiper la transformation des besoins de nos clients. Pour ce faire, nous devons adapter nos services et nos solutions de manière à conserver et à améliorer notre avantage concurrentiel et à préserver notre capacité à fournir des services rentables. La concurrence est féroce sur le marché des services et des solutions que nous offrons, et rien ne garantit que nous réussirons à croître et à adapter nos activités en temps opportun. Si nous tirons de l'arrière, notre capacité à garder nos clients et à en attirer de nouveaux pourrait en souffrir, ce qui pourrait exercer des pressions sur nos revenus, notre marge bénéficiaire et les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles connexes.

Risque d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui

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

Clauses d'étalonnage dans certains contrats

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

Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle

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

9.1.3. Risques liés à notre entreprise

Risques associés à notre stratégie de croissance

La stratégie de croissance et d'acquisition de CGI se définit en fonction de quatre piliers de croissance : premièrement, la croissance interne grâce à l'obtention de nouveaux contrats, aux prolongations et aux renouvellements dans les secteurs de l'impartition et de l'intégration de systèmes; deuxièmement, l'obtention de contrats d'impartition de grande envergure; troisièmement, les acquisitions d'entreprises de plus petite taille ou servant des créneaux particuliers; et quatrièmement, les acquisitions transformationnelles.

Notre capacité de prospérer grâce à la croissance interne et à l'obtention de nouveaux contrats d'impartition importants est contrariée par un certain nombre de facteurs qui échappent à notre contrôle, notamment l'allongement de notre cycle de ventes pour d'importants contrats d'impartition.

Notre capacité de prospérer grâce aux acquisitions d'entreprises servant des créneaux particuliers et aux acquisitions transformationnelles dépend de notre capacité d'identifier des cibles d'acquisition appropriées et d'évaluer correctement le potentiel de ces transactions à la lumière de nos objectifs financiers et opérationnels. Nous ne pouvons pas garantir que nous continuerons à trouver des cibles d'acquisition appropriées, que nous réaliserons de nouvelles acquisitions qui satisfont à nos critères économiques ni que les sociétés que nous acquerrons s'intégreront harmonieusement à CGI et augmenteront tangiblement la valeur de l'entreprise conformément aux attentes.

Si nous ne pouvons pas mettre en œuvre notre stratégie de croissance et d'acquisition, nous ne pourrions probablement pas conserver nos taux de croissance historiques ou prévus.

Variabilité des résultats financiers

Notre capacité de maintenir et d'accroître nos produits dépend non seulement de la mise en œuvre de notre stratégie de croissance et d'acquisition, mais aussi d'un certain nombre d'autres facteurs, notamment notre capacité d'introduire et de livrer de nouveaux produits et services, un cycle de vente prolongé, la nature cyclique des achats de services et de produits informatiques, la nature de l'entreprise d'un client et la structure des contrats avec les clients. Par exemple, les clients demandent des délais de paiement de plus en plus longs qui peuvent souvent s'étirer sur plus d'un an. Ces facteurs, et bien d'autres, rendent difficile la prévision des résultats financiers pour une période donnée.

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 opérationnel associés aux marchés internationaux

Nous gérons des activités dans de nombreux pays du monde. L'envergure de nos activités 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; l'absence, dans certains territoires, de lois efficaces pour protéger nos droits de propriété intellectuelle; les restrictions sur la circulation de trésorerie et d'autres actifs; les restrictions touchant l'importation ou l'exportation de certaines technologies; les restrictions visant le rapatriement des résultats; l'instabilité politique, sociale et économique, y compris les menaces liées au terrorisme et aux pandémies. Nous avons mis en place une stratégie d'opérations de couverture visant à atténuer le risque de change. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés. N'importe lequel des risques auxquels nos activités internationales nous exposent ou l'ensemble de ces risques pourraient se réaliser et provoquer une baisse de notre rentabilité.

Impôts et taxes

En estimant notre impôt sur le résultat à payer, la direction utilise des principes comptables pour déterminer les positions fiscales qui sont susceptibles d'être soutenues par les administrations fiscales pertinentes. Nous ne pouvons cependant affirmer avec certitude que nos avantages fiscaux futurs ou notre passif d'impôt seront considérablement différents de nos estimations ou de nos attentes. La législation, la réglementation et les interprétations fiscales qui s'appliquent à nos activités changent sans cesse. De plus, les avantages fiscaux futurs et les passifs d'impôt futurs dépendent de facteurs qui sont essentiellement incertains et susceptibles de changer, notamment les résultats futurs, les taux d'imposition futurs et la répartition prévue des secteurs d'activité dans les différents pays où nous menons nos activités. De plus, nos déclarations d'impôt font continuellement l'objet de révision par les administrations fiscales pertinentes; ce sont ces administrations fiscales qui détermineront le montant réel de l'impôt à payer ou à recevoir, ou de tous les avantages fiscaux futurs ou passifs d'impôt futurs ou de toute charge d'impôt que nous pourrions comptabiliser à la longue. L'un ou l'autre des facteurs mentionnés ci-dessus pourrait avoir une incidence négative importante sur notre résultat net ou sur nos flux de trésorerie nets et nuirait à nos activités et à notre rentabilité, à la disponibilité des crédits d'impôt, au coût des services que nous offrons et à la disponibilité des déductions pour pertes opérationnelles dans le cadre du développement de notre infrastructure mondiale de prestation des services.

Risque de crédit associé aux créances clients

Le recouvrement d'une manière efficace et en temps opportun des montants qui nous sont dus nous permet de maintenir nos flux de trésorerie et notre résultat net liés aux activités opérationnelles. Les provisions que nous constituons à l'égard du manque à gagner prévu sont fondées sur des estimations faites par la direction et sur notre évaluation de la solvabilité de nos clients, facteurs qui pourraient s'avérer inadéquats à la lumière des résultats réels. Si nous ne fournissons pas nos services conformément aux modalités de nos contrats et selon les attentes raisonnables des clients, et si nous ne facturons pas nos services correctement et en temps opportun, nos recouvrements peuvent en souffrir, ce qui peut nuire directement à nos produits, à notre résultat net et à nos flux de trésorerie. En outre, un ralentissement économique prolongé peut pousser bon nombre de nos clients à suspendre ou à reporter leurs projets, freiner leur capacité à payer

pour les services déjà rendus et, éventuellement, entraîner un manquement à leurs obligations en vertu des contrats existants, chacune de ces éventualités pouvant donner lieu à une baisse des produits et nuire à nos perspectives.

Changements importants touchant les principales entreprises clients, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, de fusions ou d'acquisitions d'entreprises

Le regroupement de nos clients en raison de fusions et d'acquisitions peut entraîner une perte ou une baisse de nos activités si la nouvelle société confie ses besoins en technologies de l'information à un autre fournisseur de services ou décide d'internaliser ces fonctions. Si les besoins en technologies de l'information d'un client s'accroissent en raison d'acquisitions ou d'activités, nous pourrions ne plus avoir la portée géographique ou la masse critique pour servir le client efficacement, ce qui se traduirait par la perte du client et nuirait à nos perspectives. Rien ne garantit que nous serons en mesure d'atteindre nos objectifs de croissance visant à maintenir et à accroître notre portée géographique et notre masse critique dans les marchés que nous ciblons.

Risque de résiliation anticipée des contrats

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

Risques liés à l'estimation des coûts

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

Risques liés aux ententes de collaboration et aux contrats de sous-traitance

Nous dégageons des produits importants des contrats que nous concluons en collaboration avec d'autres fournisseurs. Dans le cadre de certaines ententes de collaboration, nous sommes le principal fournisseur, tandis que dans d'autres, le sous-traitant. Dans les deux cas, nous comptons sur les relations que nous avons établies avec d'autres fournisseurs pour créer des possibilités d'affaires, et nous envisageons de continuer dans cette voie. Lorsque nous sommes le principal fournisseur, nous devons maintenir de bonnes relations avec d'autres fournisseurs, à défaut de quoi nous

pourrions éprouver du mal à attirer des collaborateurs compétents. Parallèlement, si nous sommes le sous-traitant et que nos relations sont compromises, d'autres fournisseurs pourraient réduire le volume de travail qu'ils nous accordent, l'accorder à un concurrent ou offrir les services directement au client pour nous faire concurrence. Dans tous les cas, notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats opérationnels pourraient être touchés.

Capacité de nos partenaires de respecter leurs engagements

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

Risque associé aux garanties

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

Risque associé aux taux d'utilisation des ressources humaines

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

Risque associé à la concentration de la clientèle

Nous dégageons une tranche considérable de nos revenus des services que nous fournissons au gouvernement fédéral des États-Unis et à ses organismes gouvernementaux, et nous comptons continuer dans cette voie. Si une importante agence publique fédérale des États-Unis limitait, réduisait ou éliminait le travail qu'elle nous accorde, nous pourrions être dans l'incapacité de récupérer les revenus perdus par du travail attribué par d'autres agences ou clients, ce qui pourrait nuire de manière marquée à notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats opérationnels.

Risque associé aux affaires émanant des administrations publiques

Les réorientations des politiques de dépenses publiques ou des priorités budgétaires des gouvernements fédéraux, provinciaux ou étatiques pourraient avoir une incidence directe sur nos résultats financiers. Plusieurs facteurs sont susceptibles de réduire l'ampleur de nos activités auprès des administrations publiques, notamment : la réduction des contrats accordés par les gouvernements à des firmes de services-conseils et de services en TI; une diminution substantielle des dépenses touchant l'ensemble des gouvernements ou certains ministères ou organismes

gouvernementaux en particulier; l'adoption de nouvelles lois/mesures visant les sociétés qui fournissent des services aux gouvernements; les délais d'acquittement de nos factures par les bureaux de paiement gouvernementaux; la conjoncture économique et politique en général. Ces facteurs et d'autres pourraient avoir pour effet de diminuer nos revenus futurs en incitant les ministères et organismes gouvernementaux à diminuer leurs contrats d'achat, à exercer leur droit de mettre fin à des contrats, à émettre des ordres de suspension temporaire des travaux ou à s'abstenir d'exercer leur droit de renouveler des contrats. Même si, selon les IFRS, un gouvernement national et ses ministères et organismes gouvernementaux ne représentent qu'un seul client, 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, au Canada et en Europe. Toutefois, 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.

Risque associé à la réglementation

Nos activités auprès du gouvernement fédéral des États-Unis et de ses organismes gouvernementaux doivent être conformes aux lois et règlements complexes liés aux contrats conclus avec des administrations publiques. Ces lois, notamment, s'assurent du respect de l'intégrité du processus d'approvisionnement, imposent des exigences à l'égard de l'information à fournir et régissent les questions relatives à la sécurité nationale. Par exemple, nous faisons régulièrement l'objet de vérifications par des organismes gouvernementaux américains relativement à l'observation de ces règles. Si nous ne sommes pas conformes aux exigences, nous pourrions nous voir imposer des pénalités et des sanctions, y compris la résiliation du contrat, la suspension des paiements, la suspension ou l'exclusion de faire affaire avec le gouvernement fédéral et des amendes.

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 imprévus, des renégociations, de nouvelles exigences des clients ou des retards dans la réalisation des projets nous empêchent de réaliser de grands projets de la manière prévue. En outre, les solutions que nous créons peuvent comporter des défauts qui nuisent à leur performance, ne pas répondre aux besoins de nos clients ou ne pas offrir un service acceptable. De tels problèmes pourraient donner lieu à des poursuites qui auraient une incidence défavorable sur nos activités commerciales, sur nos résultats des activités, 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 élaborons. Il se pourrait que ces dispositions ne nous protègent pas adéquatement ou ne soient pas applicables dans certaines circonstances ou en vertu des lois en vigueur à certains endroits.

Risques associés à l'information et à l'infrastructure

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

Risque d'atteinte à notre réputation

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

Risques associés à l'intégration de nouvelles activités

La direction doit consacrer beaucoup de temps et d'attention à l'intégration des nouvelles activités découlant de notre stratégie d'acquisition ou d'importants contrats d'impartition. Le temps que consacrent les membres de la direction aux activités d'intégration peut nuire à leurs tâches habituelles, ce qui pourrait exercer une pression sur les revenus et le résultat de nos activités existantes. De plus, la tâche que la direction est appelée à accomplir afin d'instaurer des normes, des mécanismes de contrôle, des procédures et des politiques uniformes dans toutes les nouvelles activités afin de les harmoniser avec nos unités opérationnelles existantes est fort complexe et potentiellement accaparante. Les activités d'intégration peuvent occasionner des difficultés opérationnelles, des charges et des obligations inattendues. Si nous ne réussissons pas à exécuter notre stratégie d'intégration en temps opportun et de manière efficace sur le plan des coûts, nous aurons de la difficulté à atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité.

Risques de liquidité et de financement

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

9.2. POURSUITES JUDICIAIRES

La Société fait l'objet d'un certain nombre de poursuites, d'audits, de réclamations et de litiges dans le cours normal de ses activités. Certaines de ces procédures pourraient entraîner des coûts importants. Même si l'issue de ces questions est difficile à prédire avec certitude, la Société n'a aucune raison de croire que le règlement d'une de ces questions pourrait avoir une incidence importante sur la situation financière de la Société, sur les résultats des activités ou sur son aptitude à poursuivre l'une ou l'autre de ses activités commerciales.