



RAPPORT DE GESTION

DU TROISIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2011

Le 26 juillet 2011

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 de vérification 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 d'exploitation consolidés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés de la Société et les notes complémentaires pour les périodes de trois et de neuf mois terminées les 30 juin 2011 et 2010, ainsi qu'avec le rapport annuel de l'exercice 2010. Les conventions comptables de CGI sont conformes aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, prescrits par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »), lesquels diffèrent à certains égards des principes comptables généralement reconnus des États-Unis (« PCGR des États-Unis »). On trouvera à la note 15 aux états financiers consolidés un rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et ceux des États-Unis. À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

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 jugerait 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 *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 PCGR. Toutefois, dans le présent rapport de gestion, nous utilisons certaines mesures financières non conformes aux PCGR, à savoir :

1. le bénéfice avant les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, intérêts sur la dette à long terme, revenu d'intérêts, autres (revenus) charges, gain sur la vente d'actifs et impôts sur les bénéfices (« BAIL ajusté »);
2. la croissance en devises constantes;
3. le délai moyen de recouvrement des créances;
4. le rendement du capital investi;
5. le rendement des capitaux propres;
6. le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme.

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 d'exploitation 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 PCGR et sont donc difficilement comparables aux mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Elles doivent être considérées comme des données supplémentaires ne remplaçant pas les renseignements financiers préparés selon les PCGR.

On trouvera un rapprochement du BAIL ajusté et de sa mesure la plus proche selon les PCGR à la page 20, 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 long terme aux pages 8 et 9, tandis qu'une analyse du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres, une analyse du rendement du capital investi, une analyse du rendement des capitaux propres et une analyse du délai moyen de recouvrement des créances figurent à la page 27.

CHANGEMENTS APPORTÉS AUX SECTEURS D'EXPLOITATION

En raison d'un remaniement organisationnel au début de l'exercice, les activités de CGI sont gérées par quatre secteurs d'exploitation au lieu de trois comme au dernier exercice. Le présent rapport de gestion reflète la nouvelle segmentation et, par conséquent, les résultats sectoriels des périodes de trois et de neuf mois terminées le 30 juin 2010 ont été retraités. Pour en savoir davantage sur la gestion de nos activités, veuillez vous reporter à la page 6 du présent rapport de gestion et à la note 12 des états financiers consolidés.

De plus, dans la section du BAIL ajusté, le secteur Siège social n'est plus défini puisqu'il a été entièrement réparti entre les quatre nouveaux secteurs d'exploitation. Les résultats des périodes précédentes ont été retraités pour tenir compte de ce changement.

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

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 au lecteur 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 1.2. Vision et stratégie 1.3. Contexte concurrentiel	 6 7 7
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. Points saillants du troisième trimestre de l'exercice 2011 2.2. Définitions des principales mesures du rendement 2.3. Principales informations trimestrielles et mesures du rendement 2.4. Rendement de l'action	 7 8 9 10
3. Résultats financiers	Analyse des variations sur douze mois des résultats d'exploitation pour les périodes de trois et de neuf mois terminées les 30 juin 2011 et 2010, description des facteurs influant sur les produits et le bénéfice (sur une base consolidée et par secteur d'exploitation) et description des facteurs ayant une incidence sur les variations dans les principales catégories de 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 3.2. Change 3.3. Répartition des produits 3.4. Variation des produits et produits selon les secteurs d'exploitation 3.5. Charges d'exploitation 3.6. BAII ajusté selon les secteurs d'exploitation 3.7. Bénéfice avant impôts sur les bénéfices 3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	 11 11 13 14 16 18 20 21

Rubrique	Contenu	Page
4. Situation de trésorerie	<p>Analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, 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 instruments de financement hors bilan et garanties. 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 taux de rendement du capital investi) analysés sur douze mois.</p> <p>4.1 États des flux de trésorerie</p> <p>4.2 Sources de financement</p> <p>4.3 Obligations contractuelles</p> <p>4.4 Instruments financiers et couvertures</p> <p>4.5 Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement</p> <p>4.6 Instruments de financement hors bilan et garanties</p> <p>4.7 Capacité de livrer les résultats</p>	<p>23</p> <p>25</p> <p>25</p> <p>26</p> <p>27</p> <p>27</p> <p>28</p>
5. Opérations entre apparentés	Présentation de la valeur totale des opérations et des soldes qui ont découlé de notre coentreprise – Innovaposte Inc. (« Innovaposte »).	29
6. Renseignements additionnels sur la coentreprise	Présentation de la quote-part des résultats revenant à CGI comprise dans nos états financiers consolidés.	30
7. Sommaire des principales conventions comptables	<p>Explication des parties des états financiers qui nécessitent le recours aux principales estimations et hypothèses pour calculer les montants visés. En outre, nous présentons une mise à jour de l'état du projet de conversion aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »).</p> <p>7.1 Modifications de conventions comptables</p> <p>7.2 Principales estimations comptables</p> <p>7.3 Normes internationales d'information financière</p>	<p>30</p> <p>31</p> <p>34</p>
8. Intégrité de la présentation des résultats	Analyse 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.	44
9. Environnement du risque	<p>Analyse des risques auxquels sont exposées nos activités commerciales et des conséquences que ces risques pourraient entraîner s'ils se matérialisaient.</p> <p>9.1 Risques et incertitudes</p> <p>9.2 Poursuites judiciaires</p>	<p>45</p> <p>51</p>

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 d'excellence situés en Amérique du Nord, en Europe et en Inde. Nous possédons aussi des solutions d'affaires avancées qui nous aident à tisser des liens durables avec nos clients. Nous subdivisons nos services en fonction des 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 encore 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 et les services de santé, les services financiers, les télécommunications et les services publics, le secteur de la distribution et du détail, et le secteur manufacturier.

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. Voilà 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 du service, 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 au moyen de quatre secteurs d'exploitation qui, selon notre modèle de prestation de services, englobent les activités qu'ils exercent pour les clients de leurs régions respectives ainsi que les activités

réalisées par notre modèle mondial de prestation de services, qui est unique en son genre. Le secteur d'exploitation 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. Les autres secteurs sont divisés selon le modèle de prestation de services par emplacement géographique : le Canada, les États-Unis et Inde (« États-Unis »), et l'Europe et Asie-Pacifique (« Europe »).

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 2010. Veuillez consulter notre rapport annuel 2010 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 2010.

2. FAITS SAILLANTS ET PRINCIPALES MESURES DU RENDEMENT

2.1. POINTS SAILLANTS DU TROISIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2011

La Société a poursuivi sa croissance sur douze mois, et sa marge du BAII ajusté demeure solide, ce qui se traduit par des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation suffisants pour rembourser la dette à long terme et 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 104 % pour les douze derniers mois;
- la croissance des produits en devises constantes a atteint 18,0 % en regard de l'exercice précédent;
- la marge du BAII ajusté s'est inscrite à 13,9 %;
- les bénéfices de base et dilué par action ont monté de respectivement 50,0 % et 43,3 % comparativement à l'exercice précédent;
- le rendement des capitaux propres a atteint 20,3 %;
- le rendement du capital investi s'est élevé à 15,8 %;
- la Société a racheté 2,8 millions d'actions subalternes classe A.

2.1.1. Conseillers en informatique d'affaires CIA Inc.

Le 4 avril 2011, CGI a conclu une transaction dans le cadre de laquelle Conseillers en informatique d'affaires CIA Inc. (« CIA ») a racheté les actions de CIA que CGI détenait. CGI a acheté simultanément les activités du bureau de CIA à Paris. La vente et l'acquisition n'ont pas eu d'incidence importante sur le bénéfice net ou sur la situation financière de la Société. Les produits comptabilisés pour le secteur d'exploitation Canada ont diminué d'environ 10 millions \$ au cours du troisième trimestre. En date du trimestre considéré, CGI ne tire aucun bénéfice attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle.

2.1.2. Événement postérieur à la date du bilan

Après le 30 juin 2011, la Société a conclu un financement par emprunt par voie de placement privé de 475,0 millions \$ US auprès de six importants investisseurs américains. Le placement privé comprend trois tranches de billets de premier rang non garantis d'une sûreté, d'une échéance moyenne pondérée de 8,2 ans et portant intérêt à un taux fixe moyen pondéré de 4,57 %. La Société prélèvera le produit au plus tard le 15 décembre 2011 et prévoit exécuter des swaps de taux d'intérêt assujettis à des conditions de marché favorable afin de réduire les frais de financement et maximiser la flexibilité. La Société compte utiliser le produit du placement privé pour rembourser une partie de sa facilité à terme renouvelable qui arrive à échéance en août 2012.

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 sections suivantes.

Rentabilité	<ul style="list-style-type: none"> BAIL ajusté – mesure du bénéfice avant éléments non directement liés au coût des activités, comme les frais de financement, les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration et les impôts sur les bénéfices (voir la définition à la page 3). La direction estime qu'il s'agit du meilleur indicateur de la rentabilité de nos activités. Bénéfice dilué par action attribuable aux actionnaires de CGI – mesure du bénéfice 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 d'exploitation – mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous croyons que nos flux de trésorerie d'exploitation robustes témoignent de la souplesse financière qui nous permet d'exécuter notre stratégie d'entreprise. 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 inférieur à la 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 des nouveaux contrats obtenus en proportion avec nos produits de la période. Cet indicateur permet à la direction de surveiller les initiatives de développement des affaires de 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 à long terme – mesure de notre levier financier, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des placements à court terme et des placements à long terme 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 bénéfice. 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 terminées à ces dates (en milliers de dollars, sauf indication contraire)	30 juin 2011	31 mars 2011	31 déc. 2010	30 sept. 2010	30 juin 2010	31 mars 2010	31 déc. 2009	30 sept. 2009
Croissance								
Carnet de commandes ¹ (en millions de dollars)	12 657	12 553	13 090	13 320	11 358	11 420	11 410	10 893
Nouveaux contrats (en millions de dollars)	1 442	771	1 191	1 083	838	1 131	1 591	549
Ratio nouveaux contrats/facturation	139 %	68 %	106 %	108 %	93 %	124 %	174 %	59 %
Produits	1 037 913	1 133 071	1 120 688	1 007 056	901 614	910 441	913 006	926 051
Croissance par rapport à l'exercice précédent	15,1 %	24,5 %	22,7 %	8,7 %	(5,1) %	(4,0) %	(8,7) %	(0,3) %
Croissance en devises constantes ²	18,0 %	27,9 %	25,9 %	13,8 %	0,7 %	3,5 %	(3,7) %	(1,4) %
Rentabilité								
BAIL ajusté ³	144 342	156 290	158 549	139 801	128 702	123 963	119 436	126 128
Marge du BAIL ajusté	13,9 %	13,8 %	14,1 %	13,9 %	14,3 %	13,6 %	13,1 %	13,6 %
Bénéfice net	118 438	116 961	126 574	84 076	85 880	81 591	111 219	82 640
Marge bénéficiaire nette	11,4 %	10,3 %	11,3 %	8,3 %	9,5 %	9,0 %	12,2 %	8,9 %
Bénéfice de base par action (en dollars) ⁴	0,45	0,44	0,47	0,31	0,30	0,28	0,38	0,27
Bénéfice dilué par action (en dollars) ⁴	0,43	0,42	0,45	0,30	0,30	0,28	0,37	0,27
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	90 076	193 147	95 210	158 473	102 750	125 016	166 128	192 450
Pourcentage des produits	8,7 %	17,0 %	8,5 %	15,7 %	11,4 %	13,7 %	18,2 %	20,8 %
Délai moyen de recouvrement des créances ⁵	52	43	42	47	36	35	30	39
Structure du capital								
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme ⁶	28,3 %	28,7 %	30,6 %	30,6 %	0,2 %	s. o.	s. o.	s. o.
Dette nette (trésorerie)	913 372	923 144	1 000 982	1 010 816	6 361	(35 280)	(73 049)	(66 034)
Rendement des capitaux propres ⁷	20,3 %	18,9 %	17,2 %	16,4 %	16,1 %	15,5 %	15,2 %	14,2 %
Rendement du capital investi ⁸	15,8 %	16,0 %	15,7 %	16,3 %	16,9 %	16,0 %	15,4 %	14,0 %
Bilan								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements à court terme	28 185	83 851	91 962	141 020	406 475	419 110	346 445	343 427
Total de l'actif	4 428 075	4 561 671	4 536 492	4 607 191	3 813 138	3 872 980	3 785 231	3 899 910
Passifs financiers à long terme ⁹	1 033 288	1 102 990	1 090 485	1 159 198	387 341	379 227	354 392	349 362

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 être modifiées.

² La croissance en devises constantes est ajustée pour éliminer l'incidence de la variation des taux de change. Voir la page 14 pour plus de renseignements.

³ Le BAIL ajusté n'est pas une mesure définie par les PCGR. La page 20 présente un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les PCGR.

⁴ Les montants relatifs au bénéfice par action sont attribuables aux actionnaires de CGI.

⁵ On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés 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.

⁶ Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme représente l'importance relative de la dette à long terme, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des placements à court terme et des placements à long terme négociables (« dette nette »), par rapport à la somme des capitaux propres attribuables aux actionnaires de CGI et de la dette à long terme. La dette nette et les capitaux propres et la dette à long terme sont présentés déduction faite de la juste valeur des contrats à terme. Au cours de certains trimestres, le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme a été négatif (situation de trésorerie nette) et donc, présenté comme étant sans objet (« s. o. »).

⁷ Le taux de rendement des capitaux propres correspond au bénéfice pour les douze derniers mois divisé par les capitaux propres moyens attribuables aux actionnaires de CGI des quatre derniers trimestres.

⁸ Le taux de rendement du capital investi représente le BAIL ajusté après impôts, divisé par la moyenne du capital investi au cours des quatre derniers trimestres, soit la somme des capitaux propres attribuables aux actionnaires de CGI et de la dette moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les placements à court terme et les placements à long terme négociables, déduction faite de l'incidence de la juste valeur des contrats à terme.

⁹ Les passifs financiers à long terme comprennent la tranche à long terme de la dette et d'autres passifs à long terme.

2.4. RENDEMENT DE L’ACTION

Cours de l’action de CGI (TSX) pour les 12 derniers mois



2.4.1. Performance du titre au cours du troisième trimestre de l’exercice 2011

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 :	20,35	Ouverture :	20,85
Haut :	23,86	Haut :	24,74
Bas :	19,75	Bas :	20,42
Clôture :	23,81	Clôture :	24,65
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada :	1 019 668	Moyenne des transactions quotidiennes aux États-Unis :	240 618

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 troisième trimestre de 2011, la Société a racheté 2 776 000 de ses actions subalternes classe A en contrepartie de 56,9 millions \$ à un prix moyen de 20,51 \$ en vertu de l’actuelle offre de rachat dans le cours normal

des activités. Depuis le début de l'exercice, la Société a racheté 13 041 500 de ses actions subalternes classe A en vertu de l'ancienne et de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités en contrepartie de 241,3 millions \$, à un prix moyen de 18,50 \$. Au 30 juin 2011, la Société pouvait acheter jusqu'à 16,6 millions d'actions additionnelles en vertu de l'actuelle offre de rachat dans le cours normal des activités.

2.4.3. Actions en circulation et options sur actions en cours (au 20 juillet 2011)

229 482 092 actions subalternes classe A

33 608 159 actions classe B

25 141 179 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 139 % pour le trimestre. Sur les nouveaux contrats d'une valeur de 1,4 milliard \$ signés au cours du trimestre, 73 % provenaient de nouveaux projets, et 27 %, de prolongations et de renouvellements. Sur les douze derniers mois, le ratio nouveaux contrats/facturation a atteint 104 %.

Les secteurs cibles des gouvernements et services de santé et des services financiers se sont avérés les plus forts pour ce qui est des nouveaux contrats, représentant respectivement environ 67 % et 21 % du total des nouveaux contrats signés. Sur le plan géographique, l'apport des États-Unis s'est élevé à 69 % des nouveaux contrats signés, suivi par le Canada à 27 % et par l'Europe à 4 %.

Nous présentons de l'information sur les nouveaux contrats signés, car nous estimons fournir ainsi des renseignements utiles sur la variation 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. 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 PCGR, nous évaluons les actifs, les passifs et les opérations en devises en fonction des divers taux de change.

Taux de change de clôture

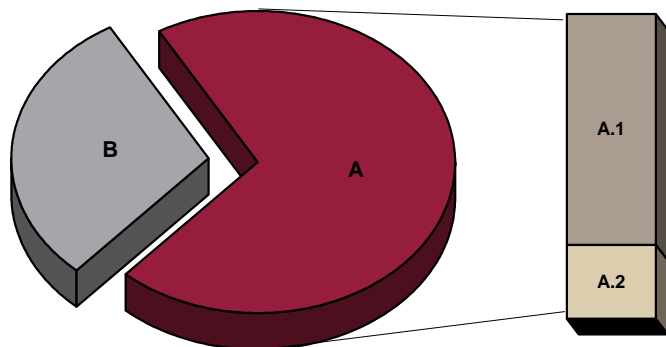
Aux	30 juin 2011	30 juin 2010	Variation	30 sept. 2010	Variation
Dollar américain	0,9643	1,0606	(9,1) %	1,0298	(6,4) %
Euro	1,4005	1,3035	7,4 %	1,4006	0,0 %
Roupie indienne	0,0216	0,0228	(5,3) %	0,0231	(6,5) %
Livre sterling	1,5493	1,5852	(2,3) %	1,6198	(4,4) %

Taux de change moyens

	Pour les périodes de trois mois terminées les 30 juin			Pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin		
	2011	2010	Variation	2011	2010	Variation
Dollar américain	0,9676	1,0276	(5,8) %	0,9886	1,0412	(5,1) %
Euro	1,3934	1,3073	6,6 %	1,3731	1,4343	(4,3) %
Roupie indienne	0,0217	0,0226	(4,0) %	0,0220	0,0226	(2,7) %
Livre sterling	1,5784	1,5330	3,0 %	1,5865	1,6264	(2,5) %

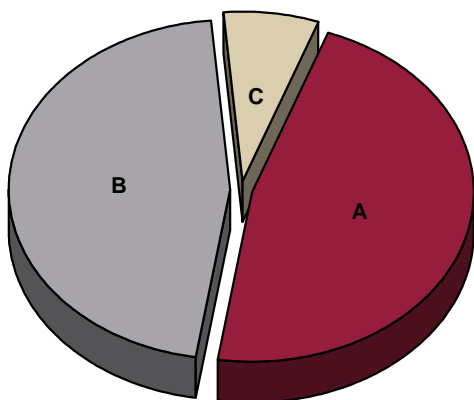
3.3. RÉPARTITION DES PRODUITS

Les graphiques suivants fournissent des renseignements additionnels sur la répartition de nos produits du trimestre :



Types de contrats

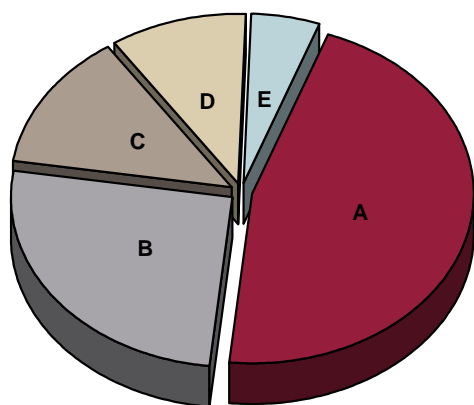
- A. Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition) – 70 %
 - 1. Services en TI – 53 %
 - 2. Services en gestion des processus d'affaires – 17 %
- B. Intégration de systèmes et services-conseils – 30 %



Répartition géographique

Selon l'emplacement du client

- A. États-Unis – 47 %
- B. Canada – 46 %
- C. Europe – 7 %



Secteurs cibles

- A. Gouvernements et services de santé – 46 %
- B. Services financiers – 26 %
- C. Télécommunications et services publics – 13 %
- D. Distribution et détail – 10 %
- E. Manufacturier – 5 %

3.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des PCGR du Canada 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 sont chacun considérés comme un seul client. Nos activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, ont représenté 27,9 % des produits pour le troisième trimestre de l'exercice 2011, contre 10,9 % pour la période correspondante de

l'exercice 2010. Pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin 2011 et 2010, les produits provenant du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, se sont élevés respectivement à 28,0 % et à 10,7 %.

3.4. VARIATION DES PRODUITS ET PRODUITS SELON LES SECTEURS D'EXPLOITATION

Le tableau qui suit présente la croissance totale de nos produits et la croissance de nos produits selon les secteurs d'exploitation entre le troisième trimestre de l'exercice 2011 et celui de 2010, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les produits par secteur d'exploitation pour le troisième trimestre de l'exercice 2010 sont établis au moyen des taux de change réels au cours de ce même exercice. La variation du taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de la période considérée convertis avec les taux de change de l'exercice précédent.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Pour les périodes de trois mois terminées les 30 juin			Pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin		
	2011	2010	Variation	2011	2010	Variation
Produits totaux de CGI	1 037 913	901 614	15,1 %	3 291 672	2 725 061	20,8 %
Variation, compte non tenu de la variation des taux de change	18,0 %	0,7 %		24,0 %	0,1 %	
Incidence de la variation des taux de change	(2,9) %	(5,8) %		(3,2) %	(6,1) %	
Variation par rapport à la période précédente	15,1 %	(5,1) %		20,8 %	(6,0) %	
Services d'infrastructure						
Produits, compte non tenu de la variation des taux de change	196 400	212 265	(7,5) %	643 440	640 914	0,4 %
Incidence de la variation des taux de change	(701)			(3 457)		
Produits attribuables aux Services d'infrastructure	195 699	212 265	(7,8) %	639 983	640 914	(0,1) %
Canada						
Produits, compte non tenu de la variation des taux de change	322 297	343 653	(6,2) %	1 026 646	1 031 194	(0,4) %
Incidence de la variation des taux de change	(1 145)			(2 542)		
Produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	321 152	343 653	(6,5) %	1 024 104	1 031 194	(0,7) %
États-Unis						
Produits, compte non tenu de la variation des taux de change	492 944	301 568	63,5 %	1 536 797	908 035	69,2 %
Incidence de la variation des taux de change	(28 106)			(75 797)		
Produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	464 838	301 568	54,1 %	1 461 000	908 035	60,9 %
Europe						
Produits, compte non tenu de la variation des taux de change	52 556	44 128	19,1 %	171 711	144 918	18,5 %
Incidence de la variation des taux de change	3 668			(5 126)		
Produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	56 224	44 128	27,4 %	166 585	144 918	15,0 %

Les produits du troisième trimestre de l'exercice 2011 se sont établis à 1 037,9 millions \$, soit une progression de 136,3 millions \$, ou 15,1 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Bien qu'en devises constantes nos produits aient augmenté de 18,0 %, les variations des taux de change les ont réduits de 26,3 millions \$, ou 2,9 %. L'augmentation des produits provient essentiellement de notre secteur d'exploitation

États-Unis, qui comprend les produits de notre troisième trimestre complet réalisés par Stanley, Inc. (« Stanley »). Les secteurs d'exploitation Services d'infrastructure et Canada ont enregistré une variation défavorable sur douze mois tandis que le secteur d'exploitation Europe continue de se remettre du ralentissement économique. En devises constantes, notre secteur cible des gouvernements et services de santé a affiché la plus forte croissance par rapport à l'exercice précédent, soit 60,4 %, suivi du secteur cible manufacturier et du secteur cible de distribution et détail, soit respectivement 24,2 % et 14,8 %.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, les produits ont totalisé 3 291,7 millions \$, ce qui représente une augmentation de 566,6 millions \$, ou 20,8 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Bien qu'en devises constantes nos produits aient augmenté de 24,0 %, les variations des taux de change les ont réduits de 86,9 millions \$, ou 3,2 %. Au cours du trimestre, nous avons connu une importante augmentation des produits provenant du secteur d'exploitation États-Unis attribuable en grande partie aux produits dégagés par Stanley sur neuf mois. En devises constantes, notre secteur cible des gouvernements et services de santé a affiché la plus forte croissance par rapport à l'exercice précédent, soit 66,5 %, suivi du secteur cible manufacturier et du secteur cible de distribution et détail, soit respectivement 10,3 % et 7,5 %.

3.4.1. Services d'infrastructure

Les produits du secteur d'exploitation Services d'infrastructure ont atteint 195,7 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2011, comparativement à 212,3 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, soit une baisse de 16,6 millions \$, ou 7,8 %. En devises constantes, les produits ont diminué de 15,9 millions \$, ou 7,5 %. La diminution s'explique essentiellement par l'expiration d'un contrat d'impartition dans le secteur cible des services financiers, contrebalancée en partie par une augmentation du volume de travail dans le secteur cible de distribution et détail.

Depuis le début de l'exercice, les produits des Services d'infrastructure ont atteint 640,0 millions \$, une hausse de 0,9 million \$, ou 0,1 %, par rapport à 640,9 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les produits ont augmenté de 2,5 millions \$, ou 0,4 %. L'incidence négative au cours du trimestre a été plus que compensée par un volume plus élevé de travail au cours des six premiers mois de l'exercice.

3.4.2. Canada

Les produits du secteur d'exploitation Canada se sont établis à 321,2 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2011, soit une baisse de 22,5 millions \$, ou 6,5 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice 2010. La baisse est attribuable à un volume moins élevé de travail et à des délais de confirmation par des clients pour la mise en œuvre de projets, plus particulièrement dans les secteurs cibles des télécommunications et services publics et des gouvernements et services de santé. Le secteur cible des gouvernements et services de santé a été affecté par l'expiration d'un contrat peu profitable. De plus, avec la cession de CIA, les produits du secteur d'exploitation Canada ont été réduits d'environ 10,0 millions \$ au cours du troisième trimestre. Ces réductions ont été en partie annulées par la croissance du secteur cible manufacturier.

Notre secteur d'exploitation Canada a dégagé des produits de 1 024,1 millions \$ pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, ce qui correspond à un recul de 7,1 millions \$, ou 0,7 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Le recul est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

3.4.3. États-Unis

Les produits du secteur d'exploitation États-Unis se sont élevés à 464,8 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2011, soit une progression de 163,3 millions \$, ou 54,1 %, en regard du troisième trimestre de l'exercice 2010. En devises constantes, les produits de ce secteur d'exploitation ont augmenté de 191,4 millions \$, ou 63,5 %. Les produits du trimestre englobent les résultats provenant de l'acquisition de Stanley. Bien que le gouvernement fédéral américain ait continué d'investir dans ses projets de TI, les délais de confirmation par des clients pour la mise en œuvre de projets combinée à l'achèvement de projets terminés avec succès ont neutralisé en partie la croissance du secteur d'exploitation des gouvernements et services de santé.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, les produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis ont grimpé de 553,0 millions \$, ou 60,9 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, pour s'établir à 1 461,0 millions \$. L'incidence négative de la variation du taux de change a érodé les produits de 75,8 millions \$. En devises constantes, nos produits ont augmenté de 628,8 millions \$, ou 69,2 %; comme pour le trimestre, les nouvelles activités de Stanley ainsi que, dans une moindre mesure, celles d'autres clients du secteur cible des gouvernements et services de santé sont les principaux facteurs à l'origine de cette hausse.

3.4.4. Europe

Les produits du secteur d'exploitation Europe se sont inscrits à 56,2 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2011, soit une hausse de 12,1 millions \$, ou 27,4 %, comparativement à 44,1 millions \$ en 2010. Bien qu'en devises constantes nos produits aient augmenté de 8,4 millions \$, ou 19,1 %, le taux de change a eu une incidence positive de 3,7 millions \$ sur les produits. La croissance que nous avons connue en Europe au cours du trimestre s'explique notamment par un volume plus élevé de nouveaux clients dans le secteur cible des services financiers, et de différents clients dans le secteur cible des télécommunications et services publics.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, les produits attribuables au secteur d'exploitation Europe ont totalisé 166,6 millions \$, ce qui représente une hausse de 21,7 millions \$, ou 15,0 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Les variations défavorables des taux de change, totalisant à 5,1 millions \$, ont nui aux produits surtout en raison de la dépréciation de l'euro et de la livre sterling au début de l'exercice. Compte non tenu des incidences des taux de change, les produits ont augmenté de 26,8 millions \$, soit 18,5 %, ce qui s'explique en grande partie par les facteurs mentionnés auparavant pour le trimestre.

3.5. CHARGES D'EXPLOITATION

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Pour les périodes de trois mois terminées les 30 juin				Pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin			
	2011	% des produits	2010	% des produits	2011	% des produits	2010	% des produits
Coûts des services et frais de vente et d'administration	846 584	81,6 %	727 708	80,7 %	2 686 230	81,6 %	2 217 423	81,4 %
(Gain) perte de change	(320)	(0,0) %	872	0,1 %	(2 870)	(0,1) %	(290)	(0,0) %
Amortissement	47 307	4,6 %	44 332	4,9 %	149 131	4,5 %	135 827	5,0 %
Immobilisations	18 252	1,8 %	17 786	2,0 %	56 282	1,7 %	52 595	1,9 %
Coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition	5 198	0,5 %	5 710	0,6 %	17 313	0,5 %	16 935	0,6 %
Autres actifs incorporels	23 857	2,3 %	20 836	2,3 %	75 536	2,3 %	66 297	2,4 %

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

Par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2010, les coûts des services et les frais de vente et d'administration ont augmenté de 118,9 millions \$ en raison surtout de l'acquisition récente des activités de Stanley. La variation des devises émanant de la conversion des activités de nos établissements étrangers a eu une incidence positive de 23,5 millions \$, ce qui a aidé à contrebalancer l'incidence négative de conversion de 26,3 millions \$ décrite à la rubrique sur les produits. Exprimés en pourcentage des produits, nos coûts sont passés de 80,7 % au troisième trimestre de l'exercice 2010 à 81,6 % pour le trimestre considéré. Les coûts des services, en pourcentage des produits, ont augmenté en grande partie en raison de l'acquisition de Stanley et sa proportion plus élevée de contrats à prix coûtant majoré. De plus, certains de nos bureaux ont dû composer avec des délais de confirmation par les clients pour la mise en œuvre de projets, ce qui a donné lieu à une capacité excédentaire et, par le fait même, a eu une incidence sur nos charges directes. Toutes ces hausses ont été en partie contrebalancées par la baisse des frais de vente et d'administration, en pourcentage des produits, qui se poursuit à mesure que nous continuons de rationaliser nos installations et les charges connexes.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, les coûts des services et les frais de vente et d'administration ont augmenté de 468,8 millions \$ en raison de l'acquisition des activités de Stanley. Les variations des taux de change

en raison de la conversion des activités de nos établissements étrangers ont eu une incidence positive sur les coûts de 77,1 millions \$, ce qui a neutralisé en partie l'incidence négative du change de 86,9 millions \$ sur les produits. Exprimés en pourcentage des produits, les coûts se sont fixés à 81,6 %, soit une hausse de 0,2 % pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011. Cette hausse est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre considéré, neutralisée en partie par l'incidence positive de la vente de licences de 10,2 millions \$ et par le règlement d'une créance irrécouvrable au cours du premier trimestre de l'exercice en cours. Nous avons noté, de la même façon que nous l'avons fait pour le trimestre considéré, une baisse des frais de vente et d'administration, en pourcentage des produits.

3.5.2. Gain de change

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

3.5.3. Amortissement

Au troisième trimestre de l'exercice 2011, l'amortissement total a atteint 47,3 millions \$, soit une augmentation de 3,0 millions \$, en regard de 44,3 millions \$ au troisième trimestre de l'exercice 2010. Cette augmentation est attribuable en grande partie à l'amortissement des actifs incorporels à la suite de l'acquisition de Stanley. Malgré une augmentation sur douze mois de la dotation aux amortissements, l'amortissement en pourcentage des produits a diminué.

La dotation aux amortissements des immobilisations s'est élevée à 18,3 millions \$ pour le trimestre considéré, représentant un accroissement de 0,5 million \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette légère élévation de l'amortissement reflète l'augmentation progressive des investissements effectués en immobilisations pour répondre à la croissance de nos activités.

Pour la période de neuf mois, la dotation aux amortissements des immobilisations s'est élevée à 56,3 millions \$, représentant une hausse de 3,7 millions \$, en regard de 52,6 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse provient en grande partie de l'accroissement de l'amortissement du matériel informatique pour répondre aux besoins émanant des nouveaux contrats et mettre à niveau l'infrastructure de nos centres de traitement des données. Les investissements dans le mobilier et le matériel de bureau et les agencements au cours de l'exercice pour répondre à la croissance aux États-Unis ont également contribué à l'accroissement de l'amortissement.

Pour le troisième trimestre de l'exercice 2011, l'amortissement des coûts de transition a diminué de 0,5 million \$ en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, l'amortissement des coûts de transition a grimpé de 0,4 million \$, pour s'établir à 17,3 millions \$ comparativement à la période de neuf mois correspondante de l'exercice précédent. La variation de l'amortissement des coûts de transition est le résultat conjoint de l'incidence de l'amortissement des coûts de transition des nouveaux contrats que nous avons obtenus dans les périodes précédentes et les projets qui commencent à être mis en œuvre, le tout contrebalancé en partie ou entièrement par les coûts liés à des contrats de certains clients qui sont entièrement amortis.

L'amortissement des autres actifs incorporels a monté de 3,0 millions \$ pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2011 comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette montée provient essentiellement de l'amortissement des nouvelles relations clients liées à l'acquisition de Stanley, et a été neutralisée en partie par un amortissement moindre des autres relations clients qui ont été entièrement amorties au cours du dernier exercice.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, l'amortissement des autres actifs incorporels a augmenté de 9,2 millions \$, pour se fixer à 75,5 millions \$, comparativement à 66,3 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation s'appuie sur l'amortissement des nouvelles relations clients liées à l'acquisition de Stanley et aux nouvelles licences d'utilisation de logiciels nécessaires pour soutenir notre croissance.

Toutes ces augmentations ont été en partie contrebalancées par un amortissement moindre des relations clients qui ont été entièrement amorties au cours du dernier exercice.

Pour les périodes de trois et de neuf mois, la variation des devises émanant de la conversion des activités de nos établissements étrangers a eu une incidence favorable sur l'amortissement total de respectivement 1,2 million \$ et 3,4 millions \$.

3.6. BAII AJUSTÉ SELON LES SECTEURS D'EXPLOITATION

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Pour les périodes de trois mois terminées les 30 juin			Pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin		
	2011	2010	Variation	2011	2010	Variation
Services d'infrastructure	28 496	21 409	33,1 %	96 625	57 825	67,1 %
En pourcentage des produits attribuables aux Services d'infrastructure	14,6 %	10,1 %		15,1 %	9,0 %	
Canada	73 882	66 766	10,7 %	216 871	201 204	7,8 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	23,0 %	19,4 %		21,2 %	19,5 %	
États-Unis	41 433	42 499	(2,5) %	140 233	116 637	20,2 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	8,9 %	14,1 %		9,6 %	12,8 %	
Europe	531	(1 972)	126,9 %	5 452	(3 565)	252,9 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	0,9 %	(4,5) %		3,3 %	(2,5) %	
BAII ajusté	144 342	128 702	12,2 %	459 181	372 101	23,4 %
Marge du BAII ajusté	13,9 %	14,3 %		13,9 %	13,7 %	

3.6.1. Services d'infrastructure

Le BAII ajusté du secteur d'exploitation Services d'infrastructure s'est établi à 28,5 millions \$, soit une progression de 7,1 millions \$ en regard de la période correspondante de l'exercice 2010. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a augmenté, passant de 10,1 % à 14,6 %. L'augmentation est attribuable aux incidences favorables des investissements et des améliorations de productivité effectués au cours des trimestres précédents, ce qui a été neutralisé en partie par l'expiration d'un contrat d'impartition qui a donné lieu à un excédent temporaire de capacité et à d'autres coûts additionnels.

Sur neuf mois, le BAII ajusté du secteur d'exploitation Services d'infrastructure s'est établi à 96,6 millions \$, soit une progression de 38,8 millions \$, ou 67,1 %, en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a également augmenté, passant de 9,0 % à 15,1 %. Les investissements effectués au cours des derniers trimestres dans nos centres de traitement des données ont contribué à l'augmentation de notre marge.

3.6.2. Canada

Au troisième trimestre, le BAII ajusté du secteur d'exploitation Canada s'est fixé à 73,9 millions \$, soit une augmentation de 7,1 millions \$, ou 10,7 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a augmenté, passant de 19,4 % à 23,0 %. L'augmentation résulte d'une réduction de 5,0 millions \$ des charges liées aux programmes incitatifs du secteur selon son rendement de croissance depuis le début de l'exercice et des marges plus élevées liées à l'accroissement des produits provenant des droits de propriété intellectuelle. De plus, ce secteur a profité de l'incidence favorable sur les marges à la suite de la cession de CIA. Ces facteurs ont partiellement été contrebalancés par l'incidence de la baisse des produits déjà mentionnée.

Sur neuf mois, le BAII ajusté s'est établi à 216,9 millions \$, soit une majoration de 15,7 millions \$, ou 7,8 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Exprimée en pourcentage des produits, notre

marge est passée de 19,5 % en 2010 à 21,2 % en 2011. Cette majoration est attribuable aux mêmes facteurs susmentionnés ainsi que le recouvrement d'une créance irrécouvrable de 6,5 millions de dollars au premier trimestre de 2011.

3.6.3. États-Unis

Le BAII ajusté de notre secteur d'exploitation États-Unis a enregistré une baisse de 1,1 million \$, ou 2,5 %, par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2010, pour s'établir à 41,4 millions \$. Exprimée en pourcentage des produits, la marge a diminué, passant de 14,1 % à 8,9 %. Bien que la croissance du secteur cible des gouvernements et services de santé ait contribué à l'amélioration de nos produits, les investissements effectués dans nos centres mondiaux de prestations de services en Inde pour accroître notre capacité de répondre aux nouvelles possibilités d'affaires, ainsi que l'incidence des membres sans affectation associés à l'attente de confirmation des clients pour mettre en œuvre leurs projets ont donné lieu à une baisse des produits. Malgré nos activités liées aux offres de soumission et de service au cours du trimestre, l'incertitude financière qui planait sur les États-Unis a engendré un ralentissement des contrats octroyés par le gouvernement fédéral au cours du trimestre, augmentant ainsi les coûts et touchant la rentabilité du secteur d'exploitation États-Unis. La Société demeure optimiste qu'une partie de l'augmentation des activités liées aux offres de soumission se traduira par de nouveaux contrats à mesure que la situation économique revient à la normale. L'acquisition de Stanley et l'amortissement des relations clients ainsi que la proportion plus élevée des contrats à prix coûtant majoré ont également contribué à la fluctuation de la marge sur douze mois.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, le BAII ajusté de notre secteur d'exploitation États-Unis s'est accru de 23,6 millions \$, ou 20,2 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Cet accroissement est essentiellement attribuable à l'acquisition de Stanley et à la vente de licences de 10,2 millions \$ au cours du premier trimestre de l'exercice 2011 en raison de la restructuration et du désinvestissement dans certaines activités par l'un de nos clients. Exprimée en pourcentage des produits, la marge a glissé de 12,8 % à 9,6 %, ce qui s'explique surtout par les facteurs mentionnés dans le paragraphe précédent.

3.6.4. Europe

Au troisième trimestre de l'exercice 2011, le BAII ajusté pour le secteur d'exploitation Europe a augmenté de 2,5 millions \$ comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Exprimée en pourcentage des produits, la marge a également progressé, passant de (4,5) % à 0,9 % au cours du trimestre considéré. Cette progression montre les signes d'une récupération progressive de nos plus importants marchés en Europe. Comme il a été mentionné à la rubrique sur les produits, la croissance la plus remarquée provient de nos clients des secteurs cibles des services financiers et des télécommunications et services publics.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, le BAII ajusté s'est élevé de 9,0 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge s'est améliorée, passant de (2,5) % à 3,3 %. Du point de vue de l'exploitation, l'accroissement des produits en raison des nouveaux contrats de télécommunications et de services financiers ainsi que la récupération progressive de nos plus importants marchés en Europe ont eu une incidence positive sur le BAII ajusté du secteur. L'amélioration de la marge s'explique également en partie par les coûts liés aux indemnités de départ engagés au cours de la période de neuf mois correspondante en 2010, qui se sont établis à environ 4,7 millions \$, contre 2,1 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice 2011.

3.7. BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Le tableau ci-dessous fournit, pour les périodes indiquées, un rapprochement de notre BAII ajusté et du bénéfice avant impôts sur les bénéfices, qui est présenté conformément aux PCGR du Canada.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Pour les périodes de trois mois terminées les 30 juin				Pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin			
	2011	% des produits	2010	% des produits	2011	% des produits	2010	% des produits
BAII ajusté	144 342	13,9 %	128 702	14,3 %	459 181	13,9 %	372 101	13,7 %
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	545	0,1 %	4 228	0,5 %	3 675	0,1 %	4 228	0,2 %
Intérêts sur la dette à long terme	4 249	0,4 %	4 363	0,5 %	15 263	0,5 %	11 917	0,4 %
Revenu d'intérêts	(437)	0,0 %	(786)	(0,1) %	(3 067)	(0,1) %	(1 770)	(0,1) %
Autres (revenus) charges	(2 413)	(0,2) %	1 135	0,1 %	(4 475)	(0,1) %	480	0,0 %
Gain sur la vente d'actifs	-	0,0 %	(396)	0,0 %	-	0,0 %	(396)	(0,0) %
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	142 398	13,7 %	120 158	13,3 %	447 785	13,6 %	357 642	13,1 %

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.

3.7.2. Intérêts sur la dette à long terme

La hausse sur douze mois de la charge d'intérêts pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin 2011 et 2010 résultent essentiellement de la dette utilisée pour financer l'acquisition de Stanley, partiellement contrebalancée par le remboursement de la deuxième tranche des billets de premier rang non garantis en devise américaine arrivés à échéance à la fin de janvier 2011.

3.7.3. Revenu d'intérêts

Le revenu d'intérêts comprend les intérêts et les autres revenus de placement (déduction faite de la charge d'intérêts) liés aux soldes de trésorerie, aux placements et aux évaluations fiscales.

3.7.4. Autres (revenus) charges

Les autres revenus reflètent principalement les variations de la juste valeur de certains placements liés à un régime de rémunération différée que nous gérons à titre de fiduciaire pour certains de nos employés américains. Toute variation de valeur liée au régime de rémunération différée a été annulée entièrement par une baisse correspondante des coûts de rémunération inclus dans les coûts des services et frais de vente et d'administration, et n'a donc aucun effet sur notre rentabilité.

3.8. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

(en milliers de dollars, sauf indication contraire)	Pour les périodes de trois mois terminées les 30 juin			Pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin		
	2011	2010	Variation	2011	2010	Variation
Bénéfices avant impôts sur les bénéfices	142 398	120 158	18,5 %	447 785	357 642	25,2 %
Impôts sur les bénéfices	23 960	34 278	(30,1) %	85 812	78 952	8,7 %
Taux d'imposition effectif	16,8 %	28,5 %		19,2 %	22,1 %	
Bénéfice net	118 438	85 880	37,9 %	361 973	278 690	29,9 %
Marge	11,4 %	9,5 %		11,0 %	10,2 %	
Bénéfice attribuable aux actionnaires du Groupe CGI inc.	118 438	85 824	38,0 %	361 717	278 392	29,9 %
Bénéfice attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle	-	56	(100,0) %	256	298	(14,1) %
Nombre moyen pondéré d'actions						
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	263 088 326	281 996 673	(6,7) %	266 490 789	288 297 942	(7,6) %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	273 914 231	290 226 120	(5,6) %	276 548 138	296 446 444	(6,7) %
Bénéfice par action (en dollars)¹						
Bénéfice de base par action	0,45	0,30	50,0 %	1,36	0,97	40,2 %
Bénéfice dilué par action	0,43	0,30	43,3 %	1,31	0,94	39,4 %

¹ Les montants relatifs au bénéfice par action sont attribuables aux actionnaires de CGI.

3.8.1. Charge d'impôts sur les bénéfices

Pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2011, la charge d'impôts sur les bénéfices s'est établie à 24,0 millions \$, compte tenu d'ajustements fiscaux favorables de 15,2 millions \$ résultant d'ententes finales et de l'expiration des délais de prescription, ce qui équivaut à un taux d'imposition effectif de 16,8 %. Pour la période correspondante de l'exercice précédent, la charge d'impôts sur les bénéfices s'était établie à 34,3 millions \$, compte tenu d'ajustements fiscaux favorables nets de 3,6 millions \$ résultant d'ententes finales et de l'expiration des délais de prescription, ce qui équivaut à un taux d'imposition effectif de 28,5 %.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, la charge d'impôts sur les bénéfices s'est établie à 85,8 millions \$, soit une augmentation de 6,8 millions \$ comparativement à une charge de 79,0 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, et notre taux d'imposition effectif est passé de 22,1 % à 19,2 %. La baisse du taux est attribuable, dans une large mesure, à la hausse d'ajustements fiscaux favorables de 41,4 millions \$ comptabilisés dans la période de neuf mois de l'exercice 2011, comparativement à 34,1 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice 2010.

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 :

(en milliers de dollars, sauf indication contraire)	Pour les périodes de trois mois terminées les 30 juin			Pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin		
	2011	2010	Variation	2011	2010	Variation
Bénéfices avant impôts sur les bénéfices	142 398	120 158	18,5 %	447 785	357 642	25,2 %
Rajouter :						
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	545	4 228	(87,1) %	3 675	4 228	(13,1) %
Bénéfices avant impôts sur les bénéfices avant les ajustements	142 943	124 386	14,9 %	451 460	361 870	24,8 %
Impôts sur les bénéfices	23 960	34 278	(30,1) %	85 812	78 952	8,7 %
Rajouter :						
Ajustements fiscaux	15 179	3 587	323,2 %	41 415	34 119	21,4 %
Impôts déductibles sur les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	213	-	s. o.	1 235	-	s. o.
Impôts sur les bénéfices avant les ajustements	39 352	37 865	3,9 %	128 462	113 071	13,6 %
Taux d'imposition effectif avant les ajustements	27,5 %	30,4 %		28,5 %	31,2 %	
Bénéfice net avant les ajustements	103 591	86 521	19,7 %	322 998	248 799	29,8 %
Marge	10,0 %	9,6 %		9,8 %	9,1 %	
Bénéfice par action (en dollars)¹						
Bénéfice de base par action	0,39	0,31	25,8 %	1,21	0,86	40,7 %
Bénéfice dilué par action	0,38	0,30	26,7 %	1,17	0,84	39,3 %

¹ Les montants relatifs au bénéfice par action sont attribuables aux actionnaires de CGI, compte non tenu des ajustements fiscaux et des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration.

Nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant tout ajustement important, sera de l'ordre de 28,0 % à 31,0 % pour les périodes ultérieures.

3.8.2. Bénéfice attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle

La participation ne donnant pas le contrôle comptabilisée dans notre état des résultats représente la participation dans CIA détenue par des actionnaires minoritaires. Le 4 avril 2011, CGI a conclu une transaction dans le cadre de laquelle CIA a racheté les actions de CIA que CGI détenait, mais CGI a fait l'acquisition des activités du bureau de Paris de CIA; par conséquent, à partir du trimestre considéré, CGI ne tire aucun bénéfice attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle.

3.8.3. Nombre moyen pondéré d'actions

Le nombre moyen pondéré de base et dilué d'actions de CGI en circulation au troisième trimestre de l'exercice 2011 a diminué par rapport au trimestre correspondant 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, 2,8 millions d'actions ont été rachetées et 1,3 million d'options ont été exercées.

4. SITUATION DE TRÉSORERIE

4.1. ÉTATS DES FLUX DE TRÉSORERIE

CGI finance sa croissance en combinant les flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation, l'utilisation de ses facilités de crédit, l'émission de 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 30 juin 2011, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 23,9 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les périodes de trois et de neuf mois terminées les 30 juin 2011 et 2010.

(en milliers de dollars)	Pour les périodes de trois mois terminées les 30 juin			Pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin		
	2011	2010	Variation	2011	2010	Variation
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	90 076	102 750	(12 674)	378 433	393 894	(15 461)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(16 147)	(20 546)	4 399	(96 961)	(93 328)	(3 633)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(125 109)	(108 676)	(16 433)	(386 919)	(244 997)	(141 922)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	75	12 798	(12 723)	1 484	(4 398)	5 882
(Diminution) augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(51 105)	(13 674)	(37 431)	(103 963)	51 171	(155 134)

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 90,1 millions \$ au troisième trimestre de l'exercice 2011, représentant 8,7 % des produits, tandis qu'ils se sont inscrits à 102,8 millions \$, ou 11,4 % des produits, pour la période correspondante 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 d'exploitation. La baisse s'explique en grande partie par l'augmentation du délai moyen de recouvrement des créances entre les périodes, laquelle est en partie neutralisée par l'amélioration du bénéfice.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont diminué de 15,5 millions \$, pour se fixer à 378,4 millions \$, ce qui représente 11,5 % des produits, comparativement à 393,9 millions \$, ou 14,5 %, pour la période correspondante de l'exercice précédent. Principalement imputable au moment des variations du fonds de roulement, ce recul a été partiellement neutralisé par la progression du bénéfice.

4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont diminué de 4,4 millions \$, pour s'établir à 16,1 millions \$ au troisième trimestre de l'exercice 2011, comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont augmenté de 3,6 millions \$ comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent.

Les placements à court terme, 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. Au cours du trimestre terminé le 30 juin 2011, la Société a remboursé 4,5 millions \$ de ces investissements, comparativement à un investissement de 1,0 million \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, la Société a reçu un

montant de 8,1 millions \$ lorsque certains placements à court terme sont arrivés à échéance, comparativement à un investissement de 11,9 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Les flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations ont atteint 11,8 millions \$ pour le trimestre, ce qui représente une hausse de 1,4 million \$ par rapport aux investissements de 10,4 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse est attribuable à l'augmentation des investissements dans le matériel informatique supplémentaire nécessaire pour répondre aux besoins émanant des nouveaux contrats et du programme d'investissement continu. Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, les flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations ont augmenté de 20,1 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, pour s'établir à 51,5 millions \$. Cette augmentation repose sur les facteurs déjà mentionnés par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, ainsi que sur la hausse des investissements dans les améliorations locatives pour certains bureaux des secteurs d'exploitation États-Unis et Services d'infrastructure.

Les investissements dans les actifs incorporels ont totalisé 11,1 millions \$, soit une hausse de 1,1 million \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent découlant principalement des achats plus importants de logiciels et neutralisée en partie par un niveau moins élevé de coûts de transition engagés. Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, les investissements des actifs incorporels ont reculé de 6,2 millions \$ en regard de ceux de la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui est principalement attribuable à des coûts capitalisés liés à des contrats moins élevés à mesure que les projets sortaient de l'étape de transition.

Pour les périodes de trois et de neuf mois terminées le 30 juin 2011, la Société a acquis des placements à long terme négociables de respectivement 0,9 million \$ et 11,9 millions \$, mais n'a procédé à aucun investissement de la sorte au cours des périodes correspondantes de trois et de neuf mois de l'exercice précédent.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Au cours du trimestre terminé le 30 juin 2011, nous avons affecté un montant de 125,1 millions \$ aux activités de financement, soit une augmentation de 16,4 millions \$, comparativement à 108,7 millions \$ affectés au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Nous avons remboursé 77,4 millions \$ sur notre dette à long terme et nos facilités de crédit, contre un remboursement de 5,4 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. La stratégie de gestion de la trésorerie de la Société vise à maintenir une souplesse afin de pouvoir rembourser les dettes ou de racheter des actions. Nous avons affecté un montant de 57,4 millions \$ au cours du trimestre considéré à l'achat de 2,8 millions d'actions de CGI dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, comparativement à un montant de 112,0 millions \$ affecté à l'achat de 7,1 millions d'actions de CGI au trimestre correspondant de l'exercice 2010. Finalement, nous avons reçu un montant de 10,4 millions \$ à la suite de l'exercice des options sur actions au cours du trimestre considéré par rapport à un montant de 8,7 millions \$ au trimestre correspondant de l'exercice 2010.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2011, 386,9 millions \$ ont été affectés aux activités de financement, ce qui représente une hausse de 141,9 millions \$ par rapport à la période correspondante de neuf mois de l'exercice précédent. La Société a affecté un montant de 183,8 millions \$ au remboursement de sa dette à long terme et de ses facilités de crédit. Nous avons également utilisé un montant de 241,3 millions \$ pour racheter 13,0 millions d'actions de CGI dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et touché un produit de 42,8 millions \$ dans le cadre de l'exercice d'options sur actions.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2010, 245,0 millions \$ ont été affectés aux activités de financement. La Société a prélevé un montant de 107,2 millions \$ sur ses facilités de crédit et a remboursé un montant de 14,7 millions \$ sur la dette à long terme. Nous avons également utilisé un montant de 387,1 millions \$ pour racheter des actions de CGI dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et touché un produit de 50,2 millions \$ dans le cadre de l'exercice d'options sur actions.

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

Pour les trimestres terminés les 30 juin 2011 et 2010, nous avons enregistré respectivement une augmentation de la trésorerie de 0,1 million \$ et de 12,8 millions \$ attribuables à l'incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie. Depuis le début de l'exercice, nous avons enregistré respectivement une augmentation de 1,5 million \$ pour l'exercice 2011 et une baisse de 4,4 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice 2010. Ces montants n'ont pas eu d'incidence sur le bénéfice net, car ils ont été comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu.

4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

<i>(en milliers de dollars)</i>	Engagement total	Montants disponibles au 30 juin 2011	Montants impayés au 30 juin 2011
	\$	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—	23 861	—
Placements à court terme	—	4 324	—
Placements à long terme négociables	—	12 004	—
Facilités de crédit renouvelables non garanties ¹	1 500 000	646 609	853 391 ²
Total	1 500 000	686 798	853 391²

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

² Se compose du montant prélevé de 837,1 millions \$ et de lettres de crédit de 16,3 millions \$.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaires suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 30 juin 2011, la trésorerie et les équivalents de trésorerie et les placements à court et à long terme négociables s'établissaient à 40,2 millions \$. Le solde disponible sur nos facilités de crédit s'élevait à 646,6 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 30 juin 2011, CGI respectait les ratios financiers prescrits en vertu de ces clauses restrictives.

Après le 30 juin 2011, la Société a élargi ses sources de financement en concluant un financement par emprunt par voie de placement privé de 475,0 millions \$ US auprès de six importants investisseurs américains. Veuillez vous reporter à la rubrique Événement postérieur à la date du bilan à la page 7 pour obtenir de plus amples informations.

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 à court terme 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 à long terme 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.

La dette à long terme totale a baissé de 200,9 millions \$, pour s'établir à 953,0 millions \$ au 30 juin 2011, contre 1 153,9 millions \$ au 30 septembre 2010. Cette variation est essentiellement attribuable au remboursement de la deuxième tranche des billets de premier rang non garantis en dollars américains totalisant 87,0 millions \$ US et des facilités de crédit renouvelables non garanties de 65,0 millions \$ US. Un gain de change non réalisé de 63,5 millions \$ a également contribué à la diminution de la dette.

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, d'ordinateurs et autre matériel informatique utilisé pour exécuter les

contrats d'impartition et les ententes de service à long terme. Aucune variation importante n'a été enregistrée relativement à ces obligations depuis la fin de notre exercice terminé le 30 septembre 2010, comme il est expliqué dans le rapport annuel 2010.

4.4. INSTRUMENTS FINANCIERS ET COUVERTURES

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 gains ou pertes de change sur les placements nets dans des établissements étrangers autonomes sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu. Tout gain ou toute perte réalisé(e) ou non réalisé(e) sur les instruments de couverture de la dette libellée en dollars américains est aussi comptabilisé(e) dans les autres éléments du résultat étendu.

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

Couverture d'investissements nets dans des filiales étrangères autonomes

- Dette de 855,0 millions \$ US désignée comme instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses filiales aux États-Unis;
- Dette de 9,0 millions € désignée comme instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses filiales en Europe.

Couverture de flux de trésorerie liés aux produits futurs

- Contrats de change à terme de 90,2 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 51,6 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 68,9 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 dans les autres éléments du résultat étendu et la partie inefficace, le cas échéant, dans l'état consolidé des résultats. La partie efficace de la variation de la juste valeur des dérivés est sortie des autres éléments du résultat étendu pour être portée aux résultats à titre d'ajustement des produits au moment de la constatation des produits visés par l'opération de couverture. L'évaluation de l'efficacité est fondée sur les taux à terme et sur la méthode du dérivé hypothétique. Les instruments de couverture de la Société ont été efficaces au cours des périodes de trois et de neuf mois terminées le 30 juin 2011.

La Société estime qu'une tranche d'environ 9,2 millions \$ des gains nets non réalisés cumulés sur l'ensemble des instruments financiers dérivés qui avaient été désignés comme couvertures de flux de trésorerie au 30 juin 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 30 juin	2011	2010
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme	28,3 %	0,2 %
Dette nette (<i>en milliers de dollars</i>)	913 372	6 361
Rendement des capitaux propres	20,3 %	16,1 %
Rendement du capital investi	15,8 %	16,9 %
Délai moyen de recouvrement des créances	52	36

La Société utilise le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme comme indicateur de son levier financier afin d'obtenir d'importants contrats d'impartition, d'agrandir les centres de livraison à l'échelle mondiale ou à des fins d'acquisition. Au 30 juin 2011, le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme de la Société s'élevait à 28,3 %. Cette montée du ratio sur douze mois est principalement attribuable à l'acquisition de Stanley, pour laquelle nous avons prélevé 800,0 millions \$ US sur nos facilités de crédit afin de la financer.

Le rendement des capitaux propres est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Au 30 juin 2011, celui-ci s'établissait à 20,3 %, comparativement à 16,1 % au 30 juin 2010. Cette augmentation résulte surtout de la progression du bénéfice au cours des quatre derniers trimestres comparativement à la même période il y a un an. La progression du bénéfice est attribuable à l'amélioration de la rentabilité de nos secteurs d'exploitation Services d'infrastructure et États-Unis, la rentabilité de ce dernier s'expliquant en partie par l'acquisition de Stanley. Une partie du progrès du rendement des capitaux propres se rattache également au rachat des actions de CGI en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et les incidences de la fluctuation des taux de change sur la valeur des investissements de nos activités internationales.

Le taux de rendement du capital investi est passé de 16,9 % il y a un an à 15,8 %. Le BAII ajusté après impôts moyen s'est accru par rapport à l'exercice précédent en raison de l'amélioration du rendement de nos activités et de l'acquisition de Stanley. Le solde du capital investi moyen a également enregistré une hausse sur douze mois en raison de l'augmentation de la dette contractée principalement pour financer l'acquisition.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 36 jours il y a un an à 52 jours. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés 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 peuvent avoir une incidence sur ce délai. Notre délai moyen de recouvrement des créances s'est accru en raison des activités de Stanley, dont la principale clientèle est constituée d'organismes gouvernementaux. De plus, les activités au Canada ont été touchées quelque peu par l'interruption du service postal, ce qui a eu une incidence directe sur nos sommes recouvrées. À la fin du trimestre, nous avons dépassé notre cible de 45 jours, mais nous demeurons engagés à gérer notre délai moyen de recouvrement des créances à l'intérieur de cette cible comme par le passé.

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-exploitation visant les bureaux, le matériel informatique et les véhicules. Conformément aux PCGR, ni les passifs liés à ces contrats ni les actifs sous-jacents ne sont constatés au bilan, car les modalités des contrats ne satisfont pas aux critères de capitalisation. 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, le cas échéant, n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés.

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

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des cautionnements de soumission que si nous refusions d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission attribuée. Nous serions également responsables pour des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 30 juin 2011, nous avons engagé un montant total de 56,1 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-exploitation, 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 visant l'exécution de notre stratégie de croissance équilibrée. La Société dispose de sources de financement adéquates grâce à ses flux de trésorerie d'exploitation, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires. Ces fonds ont été principalement affectés à 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 2011, 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 les ressources humaines sont 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 80 % de nos employés, que nous considérons comme des membres, sont également propriétaires de CGI par le truchement de notre régime d'achat

d'actions, ce qui comprend nos membres en provenance de Stanley qui, depuis le 1^{er} janvier 2011, peuvent participer au 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 d'exploitation 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. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

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

(en milliers de dollars)	Pour les périodes de trois mois terminées les 30 juin		Pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin	
	2011	2010	2011	2010
Produits	19 613	15 442	58 647	62 537
Débiteurs	874	996	874	996
Travaux en cours	1 993	971	1 993	971
Coûts liés à des contrats	4 337	6 834	4 337	6 834
Produits reportés	941	1 172	941	1 172

6. RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS SUR LA COENTREPRISE

La quote-part des activités de la coentreprise revenant à la Société, incluse dans les états financiers consolidés, s'établit comme suit :

(en milliers de dollars)	Pour les périodes de trois mois terminées les 30 juin		Pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin	
	2011	2010	2011	2010
Produits	24 993	23 565	71 101	71 317
Bénéfice net	3 580	3 872	9 176	7 921
Actif à court terme	38 512	35 696	38 512	35 696
Actif à long terme	2 209	3 318	2 209	3 318
Passif à court terme	15 679	16 890	15 679	16 890
Passif à long terme	1 071	1 019	1 071	1 019

7. SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les états financiers consolidés non vérifiés pour les trimestres terminés les 30 juin 2011 et 2010 comprennent tous les ajustements que la direction juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats d'exploitation et des flux de trésorerie de la Société.

La présentation d'informations par voie de notes dans les états financiers intermédiaires n'est pas entièrement conforme, à tous les égards, aux PCGR pour les états financiers annuels consolidés. Ainsi, les états financiers intermédiaires consolidés doivent être lus avec les états financiers annuels consolidés de la Société de l'exercice terminé le 30 septembre 2010. Les états financiers intermédiaires consolidés ont été préparés selon les mêmes conventions comptables et méthodes d'application que celles des états financiers annuels consolidés de l'exercice terminé le 30 septembre 2010, à l'exception des nouvelles conventions comptables adoptées le 1^{er} octobre 2010.

Certains chiffres correspondants de la période précédente ont été reclassés afin que leur présentation soit conforme à celle de la période considérée.

7.1. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

Le 1^{er} octobre 2010, la Société a adopté de manière prospective les règles comptables suivantes :

- L'abrégé No. 175 (« CPN-175 »), *Accords de prestations multiples générateurs de produits*, des délibérations du Comité sur les problèmes nouveaux (« CPN ») publié en décembre 2009 par l'ICCA, qui modifie l'abrégé No. 142 (« CPN-142 »), *Accords de prestations multiples générateurs de produits*. Le CPN-175 est l'équivalent de l'Accounting Standards Update, (« ASU ») No. 2009-13 (« ASU 2009-13 »), *Multiple-Deliverable Revenue Arrangements*, des PCGR des États-Unis. Il s'applique aux accords qui comportent des prestations multiples qui ne sont pas comptabilisées selon d'autres directives spécifiques, dont la norme des États-Unis qui porte sur la comptabilisation des produits liés aux logiciels. Le nouvel abrégé modifie les exigences visant à établir des prestations distinctes dans un accord de prestations multiples et exige que la contrepartie soit répartie entre chaque prestation distincte, en fonction de leurs prix de vente relatifs. Selon cette méthode, le prix de vente de chaque prestation distincte est déterminé à l'aide d'une preuve objective émanant du fournisseur (« preuve interne »), s'il en existe, ou sinon, d'une preuve émanant d'un tiers (« preuve externe »), ou en l'absence de preuve interne ou externe, de l'estimation du prix de vente de la prestation. La méthode du montant résiduel n'est

plus permise aux fins de la répartition de la contrepartie liée à l'accord. Le CPN-175 exige davantage d'informations à fournir relativement aux accords de prestations multiples.

- b) L'ASU No. 2009-14 (« ASU 2009-14 »), *Certain Revenue Arrangements that Include Software Elements*, publié par le Financial Accounting Standards Board (« FASB ») en vertu des PCGR des États-Unis, qui modifie l'*Accounting Standards Codification* (« ASC ») Topic 985-605, *Software – Revenue Recognition*. L'ASU 2009-14 modifie la portée des dispositions sur la comptabilisation des produits tirés de logiciels pour en exclure les produits physiques comprenant des composantes logicielles et non logicielles dont l'interaction est essentielle au fonctionnement du produit physique. En l'absence de dispositions portant sur la comptabilisation des produits tirés de logiciels selon les PCGR du Canada, la Société applique celles selon les PCGR des États-Unis.

L'adoption des normes comptables mentionnées ci-dessus, qui ont été appliquées prospectivement aux nouveaux accords de prestations multiples générateurs de produits conclus ou modifiés significativement à compter du 1^{er} octobre 2010, n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société pour les périodes de trois et de neuf mois terminées le 30 juin 2011.

7.2. PRINCIPALES ESTIMATIONS COMPTABLES

Les principales conventions comptables de la Société comprennent celles qui sont décrites à la note 2 aux états financiers consolidés vérifiés au 30 septembre 2010. La préparation des états financiers consolidés conformément aux PCGR exige que la direction fasse des estimations et établisse des hypothèses qui ont une incidence sur le montant des actifs et des passifs 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 constatés au cours de la période considérée. Étant donné que la présentation de l'information financière suppose l'utilisation d'estimations, les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

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 auraient 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 d'exploitation.

Éléments sur lesquels les estimations ont une incidence	Bilans consolidés	États consolidés des résultats			
		Produits	Coûts des services et frais de vente et d'administration	Amortissement/dépréciation	Impôts sur les bénéfices
Comptabilisation selon la méthode de l'acquisition	X			X	
Impôts sur les bénéfices	X				X
Éventualités et autres passifs	X		X		
Coûts d'intégration	X		X		
Comptabilisation des produits	X ¹	X			
Rémunération à base d'actions	X		X		
Crédits d'impôt à l'investissement et programmes gouvernementaux	X		X		
Dépréciation d'actifs à long terme et écart d'acquisition	X			X	

¹ Débiteurs, travaux en cours et produits reportés.

Comptabilisation selon la méthode de l'acquisition

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 actifs incorporels acquis et à évaluer la juste valeur des immobilisations existantes. Les passifs acquis peuvent inclure des provisions pour des litiges et d'autres éventualités en cours au moment de l'acquisition. La Société répartit le prix d'acquisition entre les actifs corporels et incorporels pris en charge en fonction de leur juste valeur estimative à la date d'acquisition et attribue l'excédent du prix d'acquisition à l'écart d'acquisition.

Pour établir la juste valeur, la direction fera des estimations et formulera des hypothèses importantes, surtout à l'égard des actifs incorporels. Les actifs incorporels acquis et comptabilisés 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, de la capacité de générer des produits 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.

Impôts sur les bénéfices

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

Éventualités et autres passifs

La Société comptabilise des charges à payer pour tenir compte des coûts de restructuration et d'intégration des entreprises qu'elle a acquises et d'autres passifs dont l'estimation repose 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 gain 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 constatation d'un passif. La Société calcule les charges à payer sur la base des précédents historiques, des tendances courantes et d'autres hypothèses qui lui semblent raisonnables dans les circonstances.

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.

Coûts d'intégration

Les coûts d'intégration se composent surtout de provisions associées à des baux visant des locaux que la Société a libérés. Les coûts de fermeture des installations sont estimés à la date à laquelle la décision est prise. Les taux d'actualisation et la possibilité de sous-louer les locaux inoccupés à des tiers font partie des principales hypothèses utilisées pour déterminer cette provision. Pour calculer la valeur actualisée des paiements prévus, la Société a utilisé l'hypothèse que le taux d'actualisation correspondrait au taux d'intérêt applicable à ses billets non garantis. La possibilité de sous-louer les bureaux inoccupés a été évaluée sur la base de l'expérience de la direction de la Société et des connaissances de ses conseillers relativement aux régions considérées et aux caractéristiques des locaux. De plus, à la date de clôture de chaque période comptable, la Société estime les charges liées aux bureaux fermés dans le contexte de son programme de restructuration.

Comptabilisation des produits

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

Dans le cas d'accords visant la prestation de services multiples, la Société évalue également si la ventilation des produits entre les diverses prestations correspond au prix de vente de chacune des prestations, telle qu'elle est déterminée au moyen de preuves internes ou preuves objectives émanant du fournisseur. Elle comptabilise ensuite les produits attribuables à chaque prestation, comme s'il s'agissait de plusieurs contrats distincts visant chacun une seule prestation de services.

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 constatés aux termes d'un accord.

Rémunération à base d'actions

CGI comptabilise son régime de rémunération à base d'actions conformément au chapitre 3870 du *Manuel de l'ICCA*, « Rémunérations et autres paiements à base d'actions ». Conformément aux recommandations de ce chapitre, CGI a décidé d'utiliser le modèle d'évaluation de Black et Scholes pour déterminer la valeur des options attribuées dans le cadre de ses paiements à base d'actions. Ce modèle se fonde, entre autres, sur les variables suivantes : la volatilité prévue de l'action 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 faire varier sensiblement les résultats d'exploitation.

Crédits d'impôt à l'investissement et 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 d'actifs à long terme

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

Écart d'acquisition

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

7.3. NORMES INTERNATIONALES D'INFORMATION FINANCIÈRE

En février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada a confirmé que les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes seront tenues d'adopter les Normes internationales d'information financière (« IFRS ») pour l'établissement des états financiers relatifs aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Par conséquent, notre premier trimestre selon les IFRS sera la période de trois mois se terminant le 31 décembre 2011. La présentation de l'information financière en vertu des IFRS est différente de celle des PCGR actuels à de nombreux égards, et certaines de ces différences sont importantes. Il se peut également qu'à la date d'adoption, les IFRS diffèrent des IFRS actuelles en raison de nouvelles normes qui devraient être publiées avant la date de basculement.

Notre plan de conversion aux IFRS, les prestations clés et leur état sont décrits ci-après ainsi que les incidences importantes connues sur l'information financière. Le lecteur peut ainsi mieux comprendre notre plan de conversion aux IFRS et les effets possibles sur nos états financiers et sur nos mesures de rendement en matière d'exploitation. Le lecteur est toutefois prié de tenir compte du fait que ces informations pourraient ne pas convenir à d'autres fins. Ces informations reflètent également nos plus récentes hypothèses et attentes; des circonstances particulières pourraient se présenter, comme des changements aux IFRS, à la réglementation ou à la conjoncture économique, et pourraient faire en sorte que ces hypothèses et attentes soient modifiées. Nous continuerons de suivre l'évolution des normes et d'apporter les ajustements qui s'imposent afin de nous assurer que le lecteur est tenu au courant.

Afin de se préparer à ce changement, la Société a élaboré un plan de conversion aux IFRS qui se compose de quatre étapes :

ÉTAPE	ÉTAT	MESURES À PRENDRE
Étape 1 <i>Diagnostic</i>	Terminé	<ul style="list-style-type: none"> Effectuer un examen approfondi des différences entre les PCGR actuels et les IFRS, ainsi qu'une étude des options possibles en matière d'adoption. Évaluer ces différences et leur incidence sur nos états financiers, nos processus d'affaires et les systèmes de TI pour déterminer l'étendue du projet.
Étape 2 <i>Évaluation précise de l'incidence</i>	Terminé	<ul style="list-style-type: none"> Effectuer une évaluation précise de l'incidence des différences entre les PCGR du Canada et les IFRS. Consigner le raisonnement qui sous-tend les choix initiaux de conventions comptables, les nouvelles informations à fournir, les textes faisant autorité en la matière et l'évaluation quantitative des incidences, le cas échéant. Évaluer les incidences des autres volets importants, soit les modifications à apporter à nos systèmes informatiques, les exigences en matière de formation et les répercussions sur les activités de la Société, et finalement, tout changement pour assurer l'intégrité du contrôle interne à l'égard de l'information financière et des contrôles et procédures de communication de l'information.
Étapes 3 et 4 <i>Conception et mise en œuvre</i>	En cours	<ul style="list-style-type: none"> Ajuster ou modifier les systèmes et processus d'affaires appropriés. Mettre à jour et élaborer des conventions comptables, contrôles et procédures de communication de l'information et contrôles internes à l'égard de l'information financière. Préparer notre bilan d'ouverture et préparer en parallèle nos états financiers annuels comparatifs. Exécuter une mission de certification avec nos vérificateurs externes visant notre situation financière d'ouverture au passage aux IFRS. Offrir de la formation continue, surtout dans les domaines qui auront le plus d'incidence sur nos activités. Suivre l'évolution des nouvelles normes comptables et de leurs répercussions sur les choix et les exemptions de la Société à ce jour.

Nous avons nommé un directeur de projet, nous nous sommes dotés d'un plan détaillé et nous avons instauré un système de rapports d'avancement pour soutenir et communiquer l'évolution du plan de conversion. En plus d'une équipe de travail, nous avons formé un comité directeur sur les IFRS chargé de faire le suivi des progrès et d'approuver les recommandations de l'équipe de travail. L'équipe de travail se réunit toutes les semaines, et le comité directeur, une fois par mois. Le Comité de vérification et de gestion des risques reçoit des rapports tous les trimestres.

Afin de développer une expertise en matière de présentation de l'information financière selon les IFRS à tous les niveaux, la Société a lancé un programme de formation. En plus de la formation technique offerte au personnel financier clé, nous avons offert de la formation aux autres équipes de travail des secteurs financiers et opérationnels tout au long de l'étape en cours. Notre objectif est de développer et de maintenir l'expertise en interne et de suppléer, au besoin, en faisant appel à des ressources externes. Tous les trimestres, les membres de notre Comité de vérification et de gestion des risques obtiennent également de la formation sous différents thèmes dans le cadre de chaque réunion. Nous avons présenté un compte rendu au conseil d'administration en novembre 2010.

L'IFRS 1, *Première application des Normes internationales d'information financière*, exige que les nouveaux adoptants choisissent des méthodes comptables respectant chacune des IFRS en vigueur à la fin de la première période intermédiaire de la Société visée par les IFRS et qu'ils appliquent ces méthodes à l'ensemble des périodes présentées dans les premiers états financiers dressés selon les IFRS. L'exigence générale de l'IFRS 1 est l'application rétrospective complète de toutes les normes comptables; il existe toutefois certaines exceptions obligatoires et exemptions facultatives. Les exemptions facultatives importantes que nous prévoyons appliquer sont décrites dans les notes afférentes ci-après ainsi que leur incidence sur le bilan d'ouverture.

La Société a évalué l'incidence des IFRS sur son bilan d'ouverture. Nous continuerons d'évaluer l'incidence quantitative des IFRS sur les états financiers de l'exercice 2011. Le bilan d'ouverture préliminaire de la Société au 1^{er} octobre 2010 (date de transition) se trouve ci-après. Le tableau présente le bilan d'origine préparé selon les PCGR du Canada ainsi qu'une colonne où figurent les ajustements selon les IFRS, suivi des notes explicatives correspondantes. La dernière colonne correspond aux montants du bilan que nous prévoyons présenter à la date de transition du 31 décembre 2011 (premier trimestre de l'exercice 2012). Le bilan consolidé d'ouverture en IFRS peut différer considérablement du présent bilan consolidé d'ouverture interne en raison des changements apportés aux exigences en matière de présentation financière découlant de nouvelles normes ou de normes révisées publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »), d'interprétations publiées par l'International Financial Reporting Interpretations Committee ou d'autres facteurs identifiés au cours du premier trimestre de 2012.

BILAN CONSOLIDÉ D'OUVERTURE PRÉLIMINAIRE
Au 1^{er} octobre 2010

	PCGR du Canada	Ajustements (voir notes ci-après)		IFRS
(en milliers de dollars canadiens)	\$		\$	\$
Actif				
À court terme				
Trésorerie et équivalents de trésorerie	127 824		—	127 824
Placements à court terme	13 196		—	13 196
Débiteurs	423 926	V	11 842	435 768
Travaux en cours	358 984		—	358 984
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	76 844		—	76 844
Impôts sur les bénéfices	7 169		—	7 169
Impôts futurs	16 509	U	(16 509)	—
Total de l'actif à court terme avant les fonds détenus pour des clients	1 024 452		(4 667)	1 019 785
Fonds détenus pour des clients	248 695		—	248 695
Total de l'actif à court terme	1 273 147		(4 667)	1 268 480
Immobilisations corporelles	238 024	D	(723)	237 301
Coûts liés à des contrats	—	I, K, V	133 587	133 587
Actifs incorporels	516 754	H, K, V	(145 978)	370 776
Autres actifs à long terme	42 261		—	42 261
Actifs d'impôts reportés	11 592	D, K, U	11 658	23 250
Écart d'acquisition	2 525 413		—	2 525 413
	4 607 191		(6 123)	4 601 068
Passif				
À court terme				
Créditeurs et charges à payer	304 376	L, T	(635)	303 741
Rémunération à payer	191 486		—	191 486
Produits reportés	145 793		—	145 793
Impôts sur les bénéfices	86 877		—	86 877
Dotations aux provisions	—	T	10 998	10 998
Impôts futurs	26 423	U	(26 423)	—
Tranche à court terme de la dette à long terme	114 577		—	114 577
Total du passif à court terme avant les obligations liées aux fonds des clients	869 532		(16 060)	853 472
Obligations liées aux fonds des clients	248 695		—	248 695
Total du passif à court terme	1 118 227		(16 060)	1 102 167
Passifs d'impôts reportés	170 683	C, D, H, I, K, U	17 986	188 669
Provisions à long terme	—	D, T	9 266	9 266
Dette à long terme	1 039 299		—	1 039 299
Autres passifs à long terme	119 899	C, K, T	(8 000)	111 899
	2 448 108		3 192	2 451 300
Capitaux propres				
Capitaux propres attribuables aux actionnaires du Groupe CGI inc.				
Bénéfices non répartis	1 196 386	B, C, D, H, I, J, K, L	(350 562)	845 824
Cumul des autres éléments du résultat étendu	(321 746)	B	336 215	14 469
Capital-actions	1 195 069		—	1 195 069
Surplus d'apport	82 922	J, K	11 484	94 406
Capitaux propres attribuables aux actionnaires du Groupe CGI inc.	2 152 631		(2 863)	2 149 768
Capitaux propres attribuables à la participation ne donnant pas le contrôle	6 452	L	(6 452)	—
	2 159 083		(9 315)	2 149 768
	4 607 191		(6 123)	4 601 068

Choix initiaux à l'adoption des IFRS

Voici la liste des exemptions facultatives de l'IFRS 1 appliquées dans le cadre de la conversion des PCGR du Canada aux IFRS. Il n'a pas été tenu compte dans la présente analyse des exemptions qui n'ont pas été choisies, qui n'étaient pas applicables ou qui n'ont pas été jugées importantes pour la Société.

A. Regroupements d'entreprises

L'IFRS 1 permet l'application de l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises* (dans sa version révisée de 2008), de manière rétrospective ou prospective à la date de transition. Si le choix s'arrête sur l'application rétrospective, tous les regroupements d'entreprises ayant eu lieu avant la date de transition devront être retraités. La Société a choisi de ne pas appliquer rétrospectivement l'IFRS 3. Par conséquent, le bilan d'ouverture ne comporte pas d'ajustement à l'égard des regroupements d'entreprises conclus avant la date de transition. L'IFRS 3 sera appliquée aux regroupements d'entreprises ultérieurs à cette date. De plus, comme la Société a choisi d'appliquer l'IFRS 3 de manière prospective, il faudra également appliquer à titre prospectif la norme International Accounting Standards (« IAS ») 27, *États financiers consolidés et individuels*.

B. Écarts de conversion

Si la Société décide d'appliquer les IFRS de façon rétrospective, elle doit calculer les écarts de conversion selon l'IAS 21, *Effets des variations des cours des monnaies étrangères*, à partir de la date de création ou d'acquisition de la filiale jusqu'à la date de transition. L'IFRS 1 permet que les gains et les pertes de change cumulés soient remis à zéro à la date de transition. La Société a décidé d'appliquer cette exemption et, par conséquent, a repris le solde de 413,0 millions \$ comptabilisé au titre des « pertes nettes non réalisées découlant de la conversion des états financiers des établissements étrangers autonomes » ainsi que le solde de 76,8 millions \$ comptabilisé au titre des « gains nets non réalisés sur la conversion de la dette à long terme désignée comme une couverture d'un investissement net dans des établissements étrangers autonomes » inclus dans le cumul des autres éléments du résultat étendu. La perte nette de 336,2 millions \$ a été comptabilisée comme une diminution de la perte au titre du cumul des autres éléments du résultat étendu, et une diminution correspondante a été imputée aux bénéfices non répartis.

C. Avantages sociaux

Selon l'IFRS 1, le nouvel adoptant peut choisir de comptabiliser tous les écarts actuariels cumulatifs reportés en raison de l'application de la méthode du corridor aux fins de la comptabilisation des régimes à prestations déterminées dans les bénéfices non répartis à la date de transition. La Société a choisi d'appliquer cette exemption. Par conséquent, les autres passifs à long terme ont diminué de 0,8 million \$. À la suite d'une augmentation connexe des passifs d'impôts reportés de 0,2 million \$, les bénéfices non répartis ont augmenté de 0,6 million \$. La coentreprise de la Société a également décidé d'appliquer cette exemption. La quote-part des ajustements de la coentreprise a donné lieu à une augmentation de 2,4 millions \$ au titre des autres passifs à long terme. À la suite d'une diminution connexe de 0,6 million \$ imputée aux passifs d'impôts reportés, les bénéfices non répartis ont baissé de 1,8 million \$.

D. Passifs relatifs au démantèlement inclus dans le coût des immobilisations corporelles

L'IFRS 1 offre au nouvel adoptant un traitement simplifié de l'historique des changements lorsqu'il évalue le passif relatif au démantèlement entre la date de début du passif et la date de transition. La Société a décidé d'appliquer la méthode prévue par l'IFRS 1 aux fins de l'évaluation du passif relatif au démantèlement et, par conséquent, les immobilisations corporelles ont diminué de 0,7 million \$ et les provisions à long terme ont augmenté de 0,6 million \$. À la suite d'une diminution connexe de 0,2 million \$ imputée aux passifs d'impôts reportés et d'une augmentation des actifs d'impôts reportés de 0,2 million \$, les bénéfices non répartis ont reculé de 0,9 million \$.

E. Coûts d'emprunt

Selon l'IFRS 1, la Société peut décider de la date d'entrée en vigueur de l'IAS 23, *Coûts d'emprunt*. La Société a choisi d'appliquer l'IAS 23 à partir de la date de transition et capitalisera ainsi les coûts d'emprunt liés à des actifs admissibles dans le cas des constructions qui commenceront à partir de la date de transition.

Voici la liste des exceptions obligatoires de l'IFRS 1 appliquées dans le cadre de la conversion des PCGR du Canada aux IFRS.

F. Comptabilisation de couverture

La comptabilisation de couverture peut être appliquée prospectivement à partir de la date de transition aux transactions satisfaisant aux critères de comptabilisation de couverture à cette date selon l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*. Les relations de couverture ne peuvent pas être désignées rétrospectivement, et la documentation à l'appui ne peut être créée rétrospectivement. Ainsi, seules les relations de couverture satisfaisant aux critères de comptabilisation de couverture à la date de transition sont présentées à titre de couverture dans les résultats de la Société préparés selon les IFRS. L'application de cette exception obligatoire n'a donné lieu à aucun ajustement au passage aux IFRS.

G. Estimations

Les connaissances a posteriori n'ont pas été utilisées pour créer ou réviser des estimations. Les estimations effectuées par la Société selon les PCGR du Canada ne doivent pas être révisées en raison de l'application des IFRS, sauf pour refléter toute différence de méthode comptable, le cas échéant.

Voici une analyse des différences entre les IFRS et les PCGR du Canada.

H. Reprise de la perte de valeur d'immobilisations incorporelles

Contrairement aux PCGR actuels, la dépréciation selon les IFRS est calculée en une étape à l'aide d'un taux d'actualisation propre à l'actif. En outre, lors du calcul des flux de trésorerie futurs liés à un actif, il existe certaines restrictions quant aux éléments dont on peut tenir compte. La probabilité de perte de valeur d'un actif est plus élevée en vertu des lignes directrices plus restrictives des IFRS. Cependant, selon les IFRS, des dispositions sont également prévues relativement à une reprise ultérieure de ces pertes de valeur si les circonstances changent de telle sorte que la perte de valeur établie auparavant est reprise. Selon les PCGR du Canada, il est interdit de reprendre une perte de valeur. À l'adoption des IFRS, la Société a repris une perte de valeur comptabilisée selon les PCGR du Canada à la suite de changements apportés aux flux de trésorerie prévus liés à une solution d'affaires. Les actifs incorporels ont ainsi augmenté de 0,8 million \$ à la date de transition. À la suite d'une augmentation connexe de 0,2 million \$ imputée aux passifs d'impôts reportés, les bénéfices non répartis ont augmenté de 0,6 million \$.

I. Reprise de la perte de valeur des coûts liés à des contrats

Selon les PCGR du Canada, les coûts liés à des contrats composés des coûts de transition et des primes sont classés à titre d'actifs incorporels. Selon les IFRS, les coûts liés à des contrats sont comptabilisés selon l'IAS 11, *Contrats de construction*, et ne sont plus admissibles à titre d'actifs incorporels. À l'adoption des IFRS, la Société a repris une perte de valeur d'un coût lié à un contrat qui avait été comptabilisé selon les PCGR du Canada étant donné qu'à la date de transition le contrat était lucratif et, selon l'IAS 11, ne nécessitait pas une provision pour perte. Les coûts liés à des contrats ont ainsi augmenté de 2,1 millions \$ à la date de transition. À la suite d'une augmentation connexe de 0,8 million \$ imputée aux passifs d'impôts reportés, les bénéfices non répartis ont monté de 1,3 million \$.

J. Paiements à base d'actions

En ce qui concerne le coût de la rémunération liée aux options sur actions, les IFRS exigent le recours à la méthode d'acquisition graduelle des droits pour les attributions dont la période d'acquisition est supérieure à un an. Chaque tranche d'une attribution, calculée selon la méthode d'acquisition graduelle, constitue une attribution distincte comportant chacune une date différente d'acquisition des droits et de juste valeur et doit être comptabilisée en conséquence. Présentement, CGI comptabilise ce coût d'après la méthode de l'amortissement linéaire selon les PCGR du Canada, mais elle effectue un rapprochement avec la méthode d'acquisition graduelle des droits aux fins des PCGR des États-Unis. En vertu de l'IFRS 1, CGI a choisi de ne pas appliquer les IFRS rétroactivement aux options dont les droits étaient acquis à la date de transition et de n'appliquer rétroactivement les IFRS qu'aux options dont les droits n'étaient pas acquis. En raison de la différence de comptabilisation pour chaque attribution à base d'actions selon la méthode graduelle, le surplus d'apport a augmenté de 8,1 millions \$ à la date de transition, et une diminution correspondante a été imputée aux bénéfices non répartis.

K. Impôt sur les bénéfices

Actifs ou passifs acquis autrement que dans le cadre d'un regroupement d'entreprises

Selon les PCGR du Canada, la valeur comptable d'un actif ou d'un passif acquis autrement que dans le cadre d'un regroupement d'entreprises est ajustée pour tenir compte du montant correspondant de l'actif ou du passif d'impôts reportés comptabilisé. Selon les IFRS, un actif ou un passif d'impôts reportés ne peut être comptabilisé s'il découle de la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans le cadre d'une transaction qui n'est pas un regroupement d'entreprises et que, au moment de la transaction, ne touche ni le bénéfice comptable, ni le bénéfice imposable. Par conséquent, la Société a diminué les passifs d'impôts reportés de 3,4 millions \$, les actifs incorporels de 2,9 millions \$, les coûts liés à des contrats de 0,5 million \$ et les actifs d'impôts reportés de 5,0 millions \$, et une diminution connexe de 0,9 million \$ a été imputée aux autres passifs à long terme et de 4,1 millions \$ aux bénéfices non répartis.

Paiements à base d'actions

Selon les PCGR du Canada, un actif d'impôts reportés est comptabilisé selon la différence entre la charge comptabilisée et la déduction fiscale liée au paiement à base d'actions. Selon les IFRS, l'actif d'impôts reportés comptabilisé en fonction du paiement à base d'actions est ajusté à chaque période pour refléter le montant de la déduction fiscale que recevrait la Société si les attributions étaient déductibles d'impôt au cours de la période considérée selon le cours actuel des actions. Si la déduction fiscale ou la déduction fiscale future estimative dépasse la charge du paiement à base d'actions cumulée, l'excédent de l'impôt exigible et des impôts reportés associé doit être comptabilisé au titre du surplus d'apport. Par conséquent, les passifs d'impôts reportés ont baissé de 5,5 millions \$ et les bénéfices non répartis ont augmenté de 2,1 millions \$, tandis que le surplus d'apport a augmenté de 3,4 millions \$.

L. Engagement d'achat des actions en circulation de la participation ne donnant pas le contrôle

Au 4 avril 2011, l'engagement d'acheter les actions restantes de CIA n'existait plus. Cependant, les IFRS exigent le retraitement de tous les états financiers comparatifs et, par conséquent, l'incidence des IFRS devra être évaluée pour la période antérieure à la vente de la participation de CIA détenue par CGI. Selon les PCGR du Canada, la valeur des options de vente et d'achat pour acheter les actions restantes de CIA est indiquée en tant qu'engagement, mais n'est pas comptabilisée comme un passif. Selon les IFRS toutefois, elle doit être comptabilisée comme un passif. Conséquemment, les créditeurs et charges à payer ont augmenté de 10,4 millions \$. Les capitaux propres attribuables à la participation de donnant pas le contrôle de 6,5 millions \$ ont été éliminés et les bénéfices non répartis ont diminué du solde restant de 3,9 millions \$.

M. Immobilisations corporelles

Nous ne prévoyons aucune modification aux groupements de nos principaux actifs. La direction continuera d'utiliser le coût historique comme indicateur de mesure et procédera à l'évaluation de la perte de valeur à la date de la transition, puis annuellement si un événement déclencheur survient.

N. Contrats de location

Au moment de classer les contrats de location-acquisition (ou « contrats de location-financement ») en vertu des IFRS, la direction doit exercer son jugement puisque, contrairement aux PCGR du Canada, aucun seuil quantitatif n'est prescrit. Les IFRS comprennent des indicateurs qualitatifs supplémentaires qui aident à établir le classement des contrats de location. À la suite de l'évaluation effectuée dans le cadre de l'étape d'évaluation détaillée, nous avons conclu qu'aucune différence n'existait à l'égard du classement. Pour quantifier la valeur d'un contrat de location-financement, les IFRS exigent l'utilisation du taux d'intérêt implicite du contrat de location. Ce traitement diffère des PCGR actuels qui préconisent l'utilisation du taux d'emprunt marginal ou, s'il est inférieur, du taux implicite. Cette différence n'entraîne pas de différence importante dans la valeur de nos contrats de location-financement. Un exposé-sondage sur la comptabilisation des contrats de location selon les IFRS a été publié en août 2010 et, si adopté, aurait comme incidence la comptabilisation au bilan de tous les contrats de location et de tous les paiements prévus. L'adoption pourrait avoir une incidence importante sur notre bilan. Il a été annoncé récemment qu'un exposé-sondage révisé sera publié d'ici les deux prochains mois.

O. Consolidation

Les entités de la Société appliquent les mêmes conventions comptables et ont des périodes de présentation de l'information financière correspondantes selon les PCGR actuels. Selon les IFRS, la participation ne donnant pas le contrôle sera initialement comptabilisée à la juste valeur, contrairement aux PCGR actuels selon lesquels elle est comptabilisée à la valeur comptable. Au cours de l'exercice 2010, nous avons décidé d'adopter de manière anticipée les chapitres 1601, « États financiers consolidés », et 1602, « Participations ne donnant pas le contrôle », du *Manuel de l'ICCA*, dont les dispositions sont semblables à celles de la norme IFRS IAS 27, *États financiers consolidés et individuels*.

P. Actifs incorporels

Outre les ajustements indiqués aux points I et V, l'IAS 38, *Immobilisations incorporelles*, est semblable au chapitre 3064, « Écarts d'acquisition et actifs incorporels », du *Manuel de l'ICCA*, lequel a été adopté par la Société à l'exercice 2009.

Q. Subventions publiques

L'IAS 20, *Comptabilisation des subventions publiques et informations à fournir sur l'aide publique*, prévoit le même traitement comptable pour les crédits d'impôts à l'investissement que les PCGR du Canada.

R. Coentreprises

Selon la norme IAS 31 actuelle, *Participation dans des coentreprises*, les sociétés sont autorisées à comptabiliser toute participation dans une coentreprise selon la méthode de la consolidation proportionnelle ou selon la méthode de la mise en équivalence. CGI comptabilise présentement sa participation dans Innovaposte selon la méthode de la consolidation proportionnelle et continuera de le faire après son passage aux IFRS. Au cours du trimestre, l'IFRS 11, *Accords conjoints*, a été publiée et s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013, mais l'adoption anticipée est permise. Cette nouvelle norme se concentre sur les droits et obligations de l'accord conjoint, plutôt que sur sa forme légale. CGI évalue présentement cette norme.

S. Comptabilisation des produits

Les dispositions sur la comptabilisation des produits selon l'IAS 11, ainsi que l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, ne sont pas aussi précises que celles de nombre de normes selon les PCGR du Canada et des États-Unis. Au cours des derniers mois, la Société a passé en revue les lignes directrices des autorités de réglementation de même que les interprétations des cabinets comptables afin d'élaborer un projet de traitement d'après les normes IFRS actuelles. L'information présentée ci-après constitue un sommaire des différences de la conversion aux IFRS en fonction des normes existantes à l'heure actuelle.

Selon les PCGR du Canada, la contrepartie des accords selon l'ASC 985-605 est répartie selon les preuves objectives de la juste valeur émanant du fournisseur, qui s'appuient habituellement sur la preuve interne du prix demandé pour chaque prestation génératrice de produits lorsqu'elle est vendue séparément. Selon les IFRS, la contrepartie totale de l'accord est répartie en fonction du prix de vente relatif. Le prix de vente relatif maximise l'utilisation de données observables, ou la meilleure estimation du prix de vente de la Société. De plus, selon les PCGR du Canada, la méthode du montant résiduel peut être utilisée comme méthode de répartition s'il existe des preuves objectives et fiables de la juste valeur des prestations non fournies, mais aucune preuve semblable pour les prestations fournies. Selon les IFRS, la méthode résiduelle ne sera plus appropriée, et la contrepartie devra être répartie en fonction du prix de vente relatif. Comme le CPN-175 a été adopté le 1^{er} octobre 2010, ces différences ne visent pas les accords régis par ces nouvelles lignes directrices.

Actuellement, selon l'ASC 985-605, les accords visant la vente de licences d'utilisation de logiciels avec d'autres services (p. ex., adaptation ou installation) sont groupés comme une seule prestation aux fins de la comptabilisation des produits lorsque les services sont essentiels au fonctionnement de la licence d'utilisation du logiciel. Selon les IFRS, la norme permet de comptabiliser la licence d'utilisation de logiciels séparément des autres services si elle répond aux critères des composantes séparément identifiables (p. ex., elle a une valeur en soi pour le client).

Selon les IFRS, les produits tirés des accords ayant des délais de paiement peuvent être comptabilisés lorsque les services sont fournis et qu'il est probable que les avantages économiques résultant de cette opération iront à l'entité. Selon les PCGR actuels, les critères pour ces accords sont plus restrictifs et, souvent, les produits doivent être comptabilisés selon la méthode de la comptabilité de caisse. Selon les IFRS, lorsque des paiements de clients sont à recevoir longtemps avant ou après le transfert des biens et services, le montant du produit est ajusté de manière à tenir compte de la valeur temps de l'argent, si réputé important.

Selon les PCGR du Canada, les produits tirés des contrats à long terme dans le cadre d'accords à prix fixe, tels les accords d'impartition et de gestion des processus d'affaires, doivent être comptabilisés selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée de l'accord, sauf s'il existe une meilleure façon de mesurer la prestation ou la livraison. Conformément aux IFRS, les produits tirés de ces types d'accords doivent être comptabilisés au fur et à mesure que les services sont rendus au client, et sont comptabilisés aux prix contractuels, dans des limites acceptables, en fonction de la juste valeur reconnue.

Selon les PCGR actuels, les produits sont limités au montant non conditionnel aux obligations de rendement futur. Selon les IFRS toutefois, ils sont comptabilisés lorsqu'il est probable que les avantages économiques résultant de l'opération iront à l'entité.

L'IASB et le Financial Accounting Standards Board sont censés publier un exposé-sondage révisé sur la comptabilisation des produits dans un proche avenir. Les normes ne devraient pas entrer en vigueur avant l'automne 2012.

Présentation des reclassements

T. Provisions

Selon l'IAS 37, *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels*, une provision doit être comptabilisée lorsqu'une entité a une obligation actuelle résultant d'un événement passé et qu'il est probable qu'une sortie de fonds sera nécessaire pour éteindre l'obligation. Les seuils de comptabilisation aux fins des provisions selon les IFRS sont inférieurs à ceux prévus selon les PCGR du Canada.

Selon les PCGR du Canada, les provisions pour les passifs relatifs au démantèlement, les contrats de location déficitaires et les poursuites ont été comptabilisées au titre des créditeurs et charges à payer ou des autres passifs à long terme. Les IFRS exigent que ces provisions figurent au bilan dans un poste distinct selon qu'elles sont classées à court terme ou à long terme. Conséquemment, un montant de 11,0 millions \$ auparavant classé à titre de créditeurs et charges à payer a été reclassé comme provisions à court terme, et un montant de 8,7 millions \$ auparavant classé dans les autres passifs à long terme a été reclassé comme provisions à long terme.

U. Reclassement des impôts

Selon les PCGR du Canada, les impôts reportés sont ventilés entre les composantes à court et à long terme soit en fonction de l'actif ou du passif sous-jacent ou de la reprise prévue d'éléments non liés à un actif ou à un passif. Selon les IFRS, tous les actifs d'impôts reportés sont classés comme étant à long terme. Conséquemment, la tranche à court terme des actifs d'impôts futurs de 16,5 millions \$ a été reclassée à titre d'actifs d'impôts reportés et la tranche à court terme des actifs d'impôts futurs de 26,4 millions \$ a été reclassée à titre de passifs d'impôts reportés.

V. Coûts liés à des contrats

Selon les PCGR du Canada, les coûts liés à des contrats composés des coûts de transition et des primes sont classés à titre d'actifs incorporels. Selon les IFRS, les coûts de transition et les primes en trésorerie ou instruments de capitaux propres sont présentés séparément à titre de coûts liés à des contrats, et les primes sous forme de rabais sont présentés dans les débiteurs. Conséquemment, des coûts de transition de 97,4 millions \$ et des primes sous forme de trésorerie ou d'instruments de capitaux propres de 34,6 millions \$, auparavant classés à titre d'actifs incorporels, ont été reclassés dans les coûts liés à des contrats, et un montant de 11,8 millions \$ auparavant classé comme actifs incorporels a été reclassé à titre de débiteurs.

Présentation

La présentation de l'information est traitée par des IAS, dont la plupart ne présentent pas de différence importante par rapport aux PCGR actuels. Cependant, il y aura des obligations d'information additionnelles dans les notes aux états financiers, parmi lesquelles on retrouve les immobilisations corporelles, les actifs incorporels, les coût des services, les frais de vente et d'administration, l'impôt sur les bénéfices, l'écart d'acquisition et les provisions. Dans certains cas, des informations seront permutées entre les notes et les tableaux des états financiers.

Selon les IFRS, CGI sera tenue de présenter un état des capitaux propres distinct alors que l'état des bénéfices non répartis sera éliminé.

En ce qui concerne les informations sectorielles selon l'IFRS 8, *Secteurs opérationnels*, nous ne prévoyons aucune différence importante par rapport à la présentation actuelle.

Outre l'évaluation qui précède de l'incidence que le passage aux IFRS aura sur le bilan d'ouverture et sur certains éléments présentés, l'incidence prévue sur le contrôle interne et les systèmes d'information est résumée ci-après.

ACTIVITÉS CLÉS	CHANGEMENTS PRÉVUS
Technologies de l'information et systèmes de données	Aucune incidence importante visant les systèmes
À l'heure actuelle, la Société n'a relevé aucune incidence importante visant les systèmes dans le cadre du passage aux IFRS. Un processus permettant de prendre en charge la tenue des comptes selon les deux ensembles de normes a été élaboré, évalué et mis en œuvre.	
Contrôle interne à l'égard de l'information financière	Aucune incidence prévue
La Société a conclu que les contrôles internes applicables à notre processus de présentation en vertu des PCGR actuels sont essentiellement les mêmes que ceux requis dans notre présentation en vertu des IFRS. Au cours de l'exercice 2011, notre attention porte particulièrement sur l'efficacité des contrôles au cours de l'exercice de transition.	

ACTIVITÉS CLÉS	CHANGEMENTS PRÉVUS
<p>Contrôles et procédures de communication de l'information</p> <p>À cette étape, la Société devra concevoir les contrôles et procédures appropriés afin d'assurer que l'information supplémentaire puisse être rassemblée et présentée. Comme il a été mentionné plus tôt, les notes complémentaires aux états financiers seront plus élaborées. L'équipe de travail s'affaire également à créer une ébauche de notre premier jeu d'états financiers intermédiaires consolidés selon les IFRS.</p> <p>Les documents sont en cours de révision et de nouveaux processus sont en cours d'élaboration pour préparer les taux d'actualisation précis des actifs ou des passifs et les communiquer.</p>	<p>Mise en œuvre en cours</p>
<p>Processus d'affaires</p> <p>Au cours des derniers mois, la formation a été orientée vers nos employés des activités d'exploitation, plus particulièrement la formation se rapportant à la comptabilisation des produits, aux provisions et à la dépréciation d'actifs. De plus, nous continuons d'orienter notre personnel intervenant dans les contrats avec des clients afin de nous assurer qu'ils sont au fait des incidences pouvant découler du passage aux IFRS.</p> <p>Nous sommes à évaluer les incidences des IFRS sur nos clauses restrictives, mais nous estimons qu'aucune incidence n'occasionnera un manquement à celles-ci.</p> <p>À cette étape-ci, nous sommes en train d'élaborer des processus pour préparer les budgets et les plans stratégiques selon les IFRS pour l'exercice 2012. De plus, nous évaluons les incidences sur les programmes incitatifs de la Société.</p>	<p>Mise en œuvre en cours</p>

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

i) assumer toute autre responsabilité généralement attribuée aux comités de vérification et de gestion des risques ou qui lui est expressément confiée par notre conseil d'administration.

Conformément à notre rapport annuel 2010, la Société a évalué, en date du 30 septembre 2010, 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 détenons une participation de 49 %. Leur conception est exclue de notre évaluation, car la direction n'est en mesure ni de dicter ni de modifier ni, en pratique, d'évaluer les 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 des résultats de la coentreprise dans nos états financiers consolidés. La participation de CGI dans la coentreprise représente environ 1 % de notre actif total consolidé et près de 2 % de nos produits consolidés au 30 juin 2011 et pour le trimestre terminé à cette date. Veuillez vous reporter à la page 30 du présent rapport de gestion pour obtenir de plus amples renseignements à propos d'Innovaposte.

De plus, l'évaluation et la conclusion de la direction concernant l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière excluent les contrôles, les conventions et les procédures de Stanley, société acquise environ six semaines avant la fin de l'exercice de CGI. Notre évaluation, effectuée à la fin de l'exercice 2010, se limitait aux contrôles internes liés à l'inclusion de sa situation financière et de ses résultats dans nos états financiers consolidés. L'exclusion s'explique par le délai relativement court entre la date d'exécution de l'acquisition et la date d'évaluation de la direction. Les contrôles internes à l'égard de l'information financière de Stanley ont été inclus dans la portée des travaux de la Société et leur efficacité sera évaluée à la fin de l'exercice 2011.

Au cours du trimestre terminé le 30 juin 2011, aucun changement n'a été apporté au contrôle interne à l'égard de l'information financière qui ait eu ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société.

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 d'exploitation. Nous ne pouvons prédire ni les répercussions de la conjoncture économique sur nos revenus futurs ni le moment où une reprise marquée surviendra. Durant les périodes de récession, nos clients et nos clients éventuels peuvent annuler, réduire ou reporter des contrats en cours, ou encore retarder l'octroi de nouveaux mandats. Généralement, les entreprises réduisent aussi l'ampleur des projets informatiques qu'elles entreprennent durant les périodes de difficultés économiques, ce qui se traduit par une réduction du nombre d'implantations technologiques et de l'importance des mandats. En raison du nombre plus restreint de mandats durant

un ralentissement, la concurrence s'intensifie ordinairement. Il peut alors arriver que les prix diminuent si certains concurrents, surtout ceux qui disposent de ressources financières importantes, réduisent leurs 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'étalonnage. 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.

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

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 à attirer et à 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 technologies de l'information et de la baisse constante des coûts d'acquisition et de maintien d'une infrastructure de TI, nous devons anticiper la transformation des besoins de nos clients. Pour ce faire, nous devons adapter nos services et nos solutions de manière à conserver et à améliorer notre avantage concurrentiel et à préserver notre capacité à fournir des services 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 d'exploitation connexes.

Risque d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui – Malgré nos efforts, les mesures que nous mettons en place pour nous assurer que nos services et nos offres ne portent pas atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui pourraient ne pas être efficaces, et, par conséquent, il peut arriver que des poursuites alléguant une violation de ces droits soient intentées contre nous ou nos clients. Nous établissons des contrats de licence visant le droit d'utiliser la propriété intellectuelle et pouvons 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 produits ou nous obliger à assumer des charges supplémentaires afin de modifier ces produits et services avant de les intégrer à de nouveaux projets.

Clauses d'étalonnage dans certains contrats – 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 détectons 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

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

Risque financier et risque d'exploitation associés aux marchés internationaux – Nous gérons des activités dans de nombreux pays dans le monde. L'envergure de nos activités internationales nous rend tributaires de plusieurs facteurs qui pourraient intervenir : les fluctuations des taux de change; le fardeau résultant de l'obligation d'observer un vaste éventail de lois nationales et locales différentes; les incertitudes liées à la diversité des cultures et des pratiques commerciales dans les différentes régions du monde; la multiplicité et le caractère parfois contradictoire des lois et des règlements, notamment en matière de fiscalité; la modification des lois en matière de fiscalité, y compris la disponibilité des crédits d'impôt et d'autres incitatifs qui peuvent nuire au coût des services que nous offrons; les pertes d'exploitation que la Société pourrait subir dans certains pays dans le cadre du développement de son infrastructure mondiale de prestation des services et le fait que ces pertes ne seraient pas nécessairement déductibles des revenus aux fins de l'impôt; l'absence, sur certains territoires, de lois efficaces pour protéger nos droits de propriété intellectuelle; les restrictions sur la circulation d'espèces ou d'autres actifs; les restrictions touchant l'importation ou l'exportation de certaines technologies; les restrictions visant le rapatriement des bénéfices; l'instabilité politique, sociale et économique, y compris les menaces liées au terrorisme et aux pandémies. Nous avons mis en place une stratégie d'opérations de couverture visant à 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.

Risque de crédit associé aux débiteurs – 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 bénéfice net liés aux activités

d'exploitation. Les provisions que nous constituons à l'égard du manque à gagner prévu sont fondées sur des estimations faites par la direction et sur notre évaluation de la solvabilité de nos clients, facteurs qui pourraient s'avérer inadéquats à la lumière des résultats réels. Si nous ne fournissons pas nos services conformément aux modalités de nos contrats et selon les attentes raisonnables des clients, et si nous ne facturons pas nos services correctement et en temps opportun, nos recouvrements peuvent en souffrir, ce qui peut nuire directement à nos produits, à notre bénéfice net et à nos flux de trésorerie. En outre, un ralentissement économique prolongé peut pousser bon nombre de nos clients à suspendre ou à 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 clientes, 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 bénéfice ainsi que nos flux de trésorerie et pourrait avoir une incidence sur la valeur de notre carnet de commandes. En outre, certains de nos contrats d'impartition comportent des dispositions permettant aux clients de les résilier pour des raisons de commodité, en cas de changement d'intention de leur part ou en cas de changement de contrôle de CGI. La résiliation anticipée de contrats peut également découler de l'exercice d'un droit légal ou de 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 capitalisés liés au contrat ni d'éliminer les coûts récurrents engagés dans le cadre du contrat.

Risques liés à l'estimation des coûts – Pour que nous puissions dégager des marges acceptables, il faut que nous sachions établir les prix de nos services en nous fondant sur une estimation exacte des coûts et des heures de travail nécessaires pour réaliser les projets ou exécuter les contrats d'impartition à long terme. De plus, une 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 produits 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 d'exploitation 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 produits des services que nous fournissons au gouvernement fédéral des États-Unis et à ses agences, 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 produits 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 d'exploitation.

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 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 PCGR du Canada, un gouvernement national et ses ministères et organismes 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 et au Canada. 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 agences 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 les agences gouvernementales des États-Unis 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 d'exploitation, sur notre situation financière et sur notre réputation professionnelle. Nos contrats contiennent ordinairement des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux applications que nous 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 de TI dépend de notre réputation à titre de fournisseur de services et de partenaire à long terme compétent et digne de confiance. La nature de nos activités nous expose au potentiel de perte et de destruction des renseignements de nos clients, d'accès non autorisé à ceux-ci ou d'interruptions temporaires de service. Selon la nature des renseignements ou des services en question, ces événements peuvent nuire à la perception de la Société sur le marché. Le cas échéant, notre capacité à attirer de nouveaux clients et à conserver les clients existants pourrait s'en ressentir, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre bénéfice.

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

Risques associés à l'intégration de nouvelles activités – La direction doit consacrer beaucoup de temps et d'attention à l'intégration des nouvelles activités découlant de notre stratégie d'acquisition ou d'importants contrats d'impartition. Le temps que consacrent les membres de la direction aux activités d'intégration peut nuire à leurs tâches habituelles, ce qui pourrait exercer une pression sur les revenus et le bénéfice de nos activités existantes. De plus, la tâche que la direction est appelée à accomplir afin d'instaurer des normes, des mécanismes de contrôle, des procédures et des politiques uniformes dans toutes les nouvelles activités afin de les harmoniser avec nos unités d'exploitation existantes est fort complexe et potentiellement accaparante. Les activités d'intégration peuvent occasionner des difficultés d'exploitation, 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 de la Société dépend du succès de sa stratégie d'entreprise, laquelle dépend quant à elle de la conclusion d'importants contrats d'impartition et d'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, de vérifications, de réclamations et de litiges dans le cours normal de ses activités. Certaines de ces procédures pourraient entraîner des coûts importants. Même si 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 de son exploitation ou sur son aptitude à poursuivre l'une ou l'autre de ses activités commerciales.