



**RAPPORT DE GESTION**  
**DU TROISIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2012**

Le 25 juillet 2012

## Mode de présentation

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

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. Le présent rapport de gestion fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats opérationnels consolidés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés résumés de la Société et les notes pour les périodes de trois et de neuf mois closes les 30 juin 2012 et 2011. Les méthodes comptables de CGI sont conformes aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») publiées par l'*International Accounting Standards Board* (« IASB »). À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

## Premier exercice d'application de l'information financière selon les IFRS

Les états financiers consolidés résumés et le présent rapport de gestion du trimestre constituent nos troisièmes rapports financiers intermédiaires préparés selon les IFRS. CGI a basculé des principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR du Canada ») aux IFRS le 1<sup>er</sup> octobre 2010 et a révisé ses résultats financiers de l'exercice 2011 pour tenir compte de l'adoption des IFRS. La note 14 des états financiers consolidés résumés pour les périodes de trois et de neuf mois closes le 30 juin 2012 et la note 13 des états financiers consolidés résumés pour la période de trois mois close le 31 décembre 2011 décrivent en détail notre transition aux IFRS, incluant le rapprochement des éléments clés selon les PCGR du Canada et les IFRS. De plus, la note 3 des états financiers consolidés résumés pour la période de trois mois close le 31 décembre 2011 décrit les méthodes comptables que CGI prévoit adopter pour préparer ses états financiers annuels consolidés pour l'exercice prenant fin le 30 septembre 2012. Les résultats des périodes closes avant le 1<sup>er</sup> octobre 2010 présentés dans ce rapport de gestion n'ont pas été révisés et ont donc été établis conformément aux PCGR du Canada. Selon les règles et règlements de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis, CGI est un émetteur privé étranger et peut donc utiliser les IFRS.

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

## Importance des informations fournies

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

## Déclarations prospectives

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

expriment les intentions, projets, attentes et opinions de CGI, sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer considérablement des déclarations prospectives et de l'information prospective. Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, l'échéancier et l'envergure des nouveaux contrats, les acquisitions et autres initiatives d'expansion de la Société; la capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent; la concurrence au sein de l'industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change et d'autres risques et hypothèses énoncés dans le rapport de gestion, dans le rapport annuel de CGI inclus dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis (disponible sur EDGAR à l'adresse [www.sec.gov](http://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](http://www.sedar.com)). L'emploi aux présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins 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 8, *Environnement du risque*, de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

## Mesures financières non conformes aux PCGR

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

1. Le bénéfice avant les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, les charges financières, les revenus financiers, les autres revenus, la quote-part du bénéfice net de la coentreprise et la charge d'impôt 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.

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 opérationnels de la Société, étant donné qu'elles représentent des mesures additionnelles de son rendement. Ces mesures non conformes aux PCGR n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et sont donc difficilement comparables aux mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Elles doivent être considérées comme des données supplémentaires ne remplaçant pas les renseignements financiers préparés selon les IFRS.

On trouvera un rapprochement du BAIL ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la page 23, 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 aux pages 10 et 11, tandis qu'une analyse du délai moyen de recouvrement des créances, du rendement du capital investi, du rendement des capitaux propres et du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette figure aux pages 31.

## **Changements apportés aux secteurs opérationnels**

Au cours de l'exercice 2012, nous avons passé en revue la présentation de notre information et, par conséquent, la Société est désormais gérée selon quatre secteurs opérationnels, nommément États-Unis, Canada, Services d'infrastructure, et Europe et Asie-Pacifique. Nos résultats sectoriels pour les périodes de trois et de neuf mois closes le 30 juin 2012 reflètent la répartition sectorielle révisée, et, par conséquent, les résultats sectoriels de l'exercice précédent ont été révisés rétrospectivement. Pour en savoir davantage sur la gestion de nos activités, veuillez vous reporter à la page 7 du présent rapport de gestion et à la note 10 des états financiers consolidés résumés.

## Objectifs et contenu du rapport de gestion

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

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

Rubrique	Contenu	Page
1. Profil de l'entreprise	Description de nos activités, de la façon dont nous générons des revenus, ainsi que des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités.	
	1.1. À propos de CGI	7
	1.2. Vision et stratégie	8
	1.3. Contexte concurrentiel	8
2. Faits saillants et principales mesures du rendement	Sommaire des principales réalisations du trimestre considéré, les principales mesures du rendement des huit derniers trimestres et le rendement de l'action de CGI.	
	2.1. Faits saillants du troisième trimestre de l'exercice 2012	8
	2.2. Définitions des principales mesures du rendement	10
	2.3. Principales informations trimestrielles et mesures du rendement	11
	2.4. Rendement de l'action	12
3. Résultats financiers	Analyse des variations d'une année à l'autre des résultats opérationnels pour les périodes de trois et de neuf mois closes les 30 juin 2012 et 2011, description des facteurs influant sur les revenus et les bénéfices (sur une base consolidée et par secteur à présenter) et description des facteurs ayant une incidence sur la variation des principales catégories de charges. Cette rubrique comprend aussi une analyse des nouveaux contrats, ventilés par région, par secteur cible, par contrat et par type de service.	
	3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	14
	3.2. Taux de change	15
	3.3. Répartition des revenus	16
	3.4. Variation des revenus et revenus selon les secteurs opérationnels	17
	3.5. Charges opérationnelles	19
	3.6. BAII ajusté selon les secteurs opérationnels	21
	3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	23
	3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	24

Rubrique	Contenu	Page
4. Situation de trésorerie	<p>Analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, d'investissement et de financement. Cette rubrique comprend aussi une description des sources de financement à la disposition de la Société, des instruments financiers, et des garanties et instruments de financement hors bilan. Indicateurs de la situation de trésorerie (délai moyen de recouvrement des créances) et de la structure du capital (rendement des capitaux propres, ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette et rendement du capital investi) sont analysés d'une année à l'autre.</p> <p>4.1. États consolidés résumés des flux de trésorerie 26</p> <p>4.2. Sources de financement 29</p> <p>4.3. Obligations contractuelles 30</p> <p>4.4. Instruments financiers et transactions de couverture 30</p> <p>4.5. Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement 31</p> <p>4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties 32</p> <p>4.7. Capacité de livrer les résultats 32</p>	
5. Modifications des principales méthodes comptables	<p>Présentation sommaire des méthodes comptables en vigueur et des modifications de normes comptables à venir.</p> <p>5.1. Adoption des IFRS 33</p> <p>5.2. Modifications de normes comptables futures 34</p>	
6. Principales estimations comptables	<p>Une discussion des estimations comptables et jugements posés par la direction dans la préparation des états financiers consolidés résumés.</p>	34
7. Intégrité de la présentation des résultats	<p>Analyse des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés pour garantir que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables.</p>	38
8. 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>8.1. Risques et incertitudes 38</p> <p>8.2. Poursuites judiciaires 46</p>	

## 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](mailto:lorne.gorber@cgi.com)

# 1. Profil de l'entreprise

---

## 1.1. À PROPOS DE CGI

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

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

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

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

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

La gestion de nos activités s'effectue au moyen de quatre secteurs opérationnels qui, selon notre modèle de prestation de services, englobent les activités exercées pour les clients des régions respectives ainsi que les activités réalisées par notre modèle mondial de prestation de services, qui est unique en son genre. Le secteur opérationnel Services

d'infrastructure intègre tous les services que nous fournissons aux clients à l'échelle mondiale aux fins de la gestion de leur infrastructure technologique. Les autres secteurs sont divisés selon le modèle de prestation de services par emplacement géographique : États-Unis (« É.-U. »), Canada, et Europe et Asie-Pacifique (« Europe »), qui englobent leur utilisation respective de nos centres de prestation de services en Inde.

## **1.2. VISION ET STRATÉGIE**

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

## **1.3. CONTEXTE CONCURRENTIEL**

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

# **2. Faits saillants et principales mesures du rendement**

---

## **2.1. FAITS SAILLANTS DU TROISIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2012**

Bien que nous ayons continué de gérer notre base de coûts de façon proactive, tel qu'en témoignent nos solides marges, le secteur opérationnel États-Unis a connu la plus forte croissance en matière de revenus et de bénéfices. Les flux de trésorerie que nous avons générés au cours du trimestre nous ont permis de réduire considérablement notre dette à long terme et de nous positionner en vue de possibilités de croissance futures. Voici les points saillants du trimestre :

- Les nouveaux contrats signés pour une valeur de 1,5 milliard \$;
- Le ratio nouveaux contrats/facturation s'est établi à 139 %;
- Le carnet de commandes a atteint 13,6 milliards \$;
- Les revenus ont totalisé 1,1 milliard \$;
- Le BAII ajusté s'est fixé à 136,3 millions \$;
- La marge du BAII ajusté s'est élevée à 12,8 %;
- Le bénéfice net a atteint 87,2 millions \$;
- La marge de bénéfice net a atteint 8,2 %;
- Le bénéfice dilué par action s'est établi à 0,33 \$;
- Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 251,0 millions \$;
- Le rachat d'actions a totalisé 9,4 millions \$;
- La dette a diminué de 224,2 millions \$ par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2011;
- Le taux de rendement des capitaux propres s'est élevé à 15,4 %;
- Le taux de rendement du capital investi s'est fixé à 11,8 %; et
- La valeur totale des nouveaux contrats signés au cours des douze derniers mois s'est établie à 5,1 milliards \$, soit 123 %.



### 2.1.1. Acquisition proposée de Logica plc

Le 31 mai 2012, CGI a annoncé l'acquisition au comptant recommandée de Logica plc (« Logica ») moyennant 105 pence (1,68 \$ CA) par action ordinaire, ce qui correspond à un prix d'acquisition total de 1,7 milliard £ (2,7 milliards \$ CA), plus la prise en charge de la dette nette de Logica évaluée à 322 millions £ (515 millions \$ CA) au 31 décembre 2011.

Logica offre une gamme de services opérationnels et technologiques et compte 41 000 professionnels. Elle fournit des services opérationnels en consultation, en intégration de systèmes et en impartition à des clients de partout dans le monde, y compris un grand nombre des plus importantes sociétés en Europe. Logica crée de la valeur à ses clients en intégrant avec succès les gens, les affaires et la technologie. Elle vise des collaborations à long terme en tirant profit de son savoir pour proposer des solutions novatrices aux besoins de ses clients.

La contrepartie sera financée moyennant :

- 46,7 millions de reçus de souscription échangeables par la Caisse de dépôt et placement du Québec contre de nouvelles actions subalternes classe A de CGI émises à un prix de 21,41 \$ CA, pour un montant total de 1,0 milliard \$ CA;
- un nouveau financement de dette totalisant 1,25 milliard £ (2,0 milliards \$ CA) consenti par un consortium d'institutions financières internationales.
- Le reste du financement nécessaire proviendra des facilités de crédit existantes de CGI.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2011, Logica a enregistré des revenus de 3,9 milliards £ (6,2 milliards \$ CA) et un bénéfice avant restructuration, charges liées à des contrats et éléments ponctuels de 247 millions £ (395 millions \$ CA). Les flux de trésorerie provenant des activités se sont élevés à 226 millions £ (361 millions \$ CA). Selon l'incidence de l'émission de la nouvelle dette et des nouveaux titres de participation, et de la réalisation de certaines synergies envisagées, il est prévu que la transaction contribuera immédiatement à un accroissement de 25 % à 30 % du bénéfice par action de CGI, compte non tenu des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration. À mesure que la Société bénéficiera des synergies envisagées de 125 millions £ (200 millions \$ CA) tirées du regroupement au cours des trois prochaines années au coût de 165 millions £ (264 millions \$ CA), nous nous attendons à ce que le bénéfice par action augmente davantage.

La Société regroupée comptera environ 72 000 professionnels dans 43 pays et générera des revenus de 10,4 milliards \$ CA. Elle offrira ainsi à ses clients à travers le monde les meilleures compétences sectorielles et technologiques qui soient en plus d'un éventail sans pareil de prestations de services local et mondial. En plus des capacités opérationnelles accrues, la Société regroupée possédera une masse critique importante et bénéficiera de relations avec des clients de premier ordre. En vue de l'acquisition proposée, CGI a engagé des honoraires et des frais relatifs à des options d'achat totalisant 6,7 millions \$ au cours du trimestre.

Par suite de l'assemblée générale de Logica qui a eu lieu à Londres le 16 juillet 2012, l'approbation requise permettant d'acquérir l'ensemble des actions en circulation de Logica a été obtenue. Le 18 juillet 2012, la Commission européenne a donné son approbation à cette transaction. Sous réserve de la sanction de la Cour et de la satisfaction ou renonciation de certaines autres conditions, la transaction devrait se conclure le 20 août 2012, comme nous l'avons déjà annoncé. La date du 20 août 2012 est donnée à titre indicatif. Il est possible que ce délai soit prolongé si plus de temps que prévu s'avérait nécessaire pour satisfaire à une quelconque condition.

### 2.1.2. Optimisation de l'immobilier

Au cours du trimestre, nous avons continué d'optimiser notre portefeuille immobilier. Ainsi, au cours du trimestre considéré, un montant de 5,3 millions \$ a été engagé en raison de locaux excédentaires émanant des initiatives de densification et d'optimisation supplémentaires. Cette charge figure au poste *Coûts des services et frais de vente et d'administration* dans l'état consolidé résumé du résultat et réduira nos coûts nets liés à l'immobilier des dix prochaines années de 111,1 millions \$. Ces mesures se traduiront par un amortissement accéléré d'environ 4,0 millions \$ au quatrième trimestre de 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 rubriques suivantes.

Rentabilité	<ul style="list-style-type: none"> <li>BAll ajusté – Mesure du bénéfice avant éléments non directement liés au coût des activités, comme les charges financières, les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, et la charge d'impôt sur 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.</li> <li>Bénéfice dilué par action – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires, présenté par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs.</li> </ul>
Situation de trésorerie	<ul style="list-style-type: none"> <li>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles – Mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous croyons que nos flux de trésorerie opérationnels robustes témoignent de la souplesse financière qui nous permet d'exécuter notre stratégie d'entreprise.</li> <li>Délai moyen de recouvrement des créances – Nombre moyen de jours pour convertir nos créances clients et nos travaux en cours en rentrées de fonds. La direction surveille cet indicateur de près pour assurer le recouvrement des sommes dues en temps opportun et le maintien d'un niveau suffisant de liquidités, et elle s'engage à un délai moyen cible de 45 jours.</li> </ul>
Croissance	<ul style="list-style-type: none"> <li>Croissance en devises constantes – Mesure de la croissance des revenus 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 revenus 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.</li> <li>Carnet de commandes – Meilleure estimation par la direction des revenus qui seront réalisés dans l'avenir, en fonction des modalités des contrats de clients respectifs en vigueur à une date donnée.</li> <li>Ratio nouveaux contrats/facturation – Mesure de la valeur des nouveaux contrats obtenus en proportion des revenus 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.</li> </ul>
Structure du capital	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette – Mesure de notre levier financier, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des placements courants et des placements non courants négociables. La direction utilise cet indicateur, qui donne un aperçu de notre santé financière, pour surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités.</li> <li>Rendement des capitaux propres – Mesure du taux de rendement de la participation de nos actionnaires. La direction fait appel au rendement des capitaux propres pour mesurer l'efficacité avec laquelle elle génère des bénéfices pour les actionnaires de la Société et dans quelle mesure la Société a du succès en utilisant les fonds investis pour faire croître les bénéfices.</li> <li>Rendement du capital investi – Mesure de l'efficacité avec laquelle la Société répartit les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. La direction examine ce ratio pour déterminer dans quelle mesure elle utilise bien ses fonds pour dégager des rendements.</li> </ul>

## 2.3. PRINCIPALES INFORMATIONS TRIMESTRIELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates (en milliers de dollars, sauf indication contraire)	30 juin 2012	31 mars 2012	31 déc. 2011	30 sept. 2011	30 juin 2011	31 mars 2011	31 déc. 2010	30 sept. 2010
	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	PCGR du Canada
<b>Croissance</b>								
Carnet de commandes (en millions de dollars) <sup>1</sup>	13 610	13 118	13 558	13 398	12 587	12 459	12 980	13 320
Nouveaux contrats (en millions de dollars)	1 478	787	1 392	1 472	1 442	771	1 191	1 083
Ratio nouveaux contrats/facturation	139 %	74 %	135 %	146 %	142 %	69 %	109 %	108 %
Revenus	1 064 863	1 065 791	1 032 139	1 005 667	1 012 845	1 111 715	1 093 715	1 007 056
Croissance d'une année à l'autre <sup>2</sup>	5,1 %	(4,1) %	(5,6) %	2,4 %	15,1 %	24,5 %	22,7 %	8,7 %
Croissance en devises constantes <sup>2</sup>	3,0 %	(4,8) %	(6,1) %	5,3 %	18,0 %	27,9 %	25,9 %	13,8 %
<b>Rentabilité</b>								
BAIL ajusté <sup>3</sup>	136 253	156 390	139 946	88 597	139 189	153 745	154 815	139 801
Marge du BAIL ajusté	12,8 %	14,7 %	13,6 %	8,8 %	13,7 %	13,8 %	14,2 %	13,9 %
Bénéfice net	87 228	105 726	106 543	69 536	123 203	118 743	126 657	84 076
Marge du bénéfice net	8,2 %	9,9 %	10,3 %	6,9 %	12,2 %	10,7 %	11,6 %	8,3 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	0,34	0,41	0,41	0,27	0,47	0,45	0,47	0,31
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,33	0,40	0,40	0,26	0,45	0,43	0,45	0,30
<b>Situation de trésorerie</b>								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	250 985	104 217	148 714	186 611	93 152	192 390	97 849	158 473
En pourcentage des revenus	23,6 %	9,8 %	14,4 %	18,6 %	9,2 %	17,3 %	8,9 %	15,7 %
Délai moyen de recouvrement des créances <sup>4</sup>	49	53	51	53	52	43	42	47
<b>Structure du capital</b>								
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette <sup>5</sup>	19,4 %	24,0 %	26,6 %	27,4 %	28,7 %	29,2 %	31,1 %	30,6 %
Dette nette	633 354	795 339	879 523	918 968	928 979	940 567	1 017 666	1 010 816
Rendement des capitaux propres <sup>6</sup>	15,4 %	17,4 %	18,4 %	19,6 %	20,5 %	19,0 %	17,2 %	16,4 %
Rendement du capital investi <sup>7</sup>	11,8 %	12,5 %	12,8 %	13,7 %	15,7 %	15,9 %	15,7 %	16,3 %
<b>Bilan</b>								
Trésorerie, équivalents de trésorerie, découvert bancaire et placements courants	77 418	70 213	63 908	70 839	12 578	66 428	75 278	141 020
Total de l'actif	4 550 384	4 550 394	4 578 816	4 657 354	4 408 387	4 538 875	4 511 600	4 607 191
Passifs financiers non courants <sup>8</sup>	854 933	969 761	1 066 333	238 151	1 032 092	1 101 737	1 088 837	1 159 198

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

<sup>2</sup> La croissance en devises constantes est ajustée pour éliminer l'incidence de la variation des taux de change. Voir la page 17 pour plus de renseignements. Veuillez prendre note que les taux de croissance par rapport à l'année dernière en devises constantes pour l'exercice 2011 n'ont pas été révisés, car les résultats en IFRS de l'exercice 2010 ne sont pas disponibles.

<sup>3</sup> Le BAIL ajusté est une mesure financière non conforme aux PCGR. La page 23 présente un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les IFRS.

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

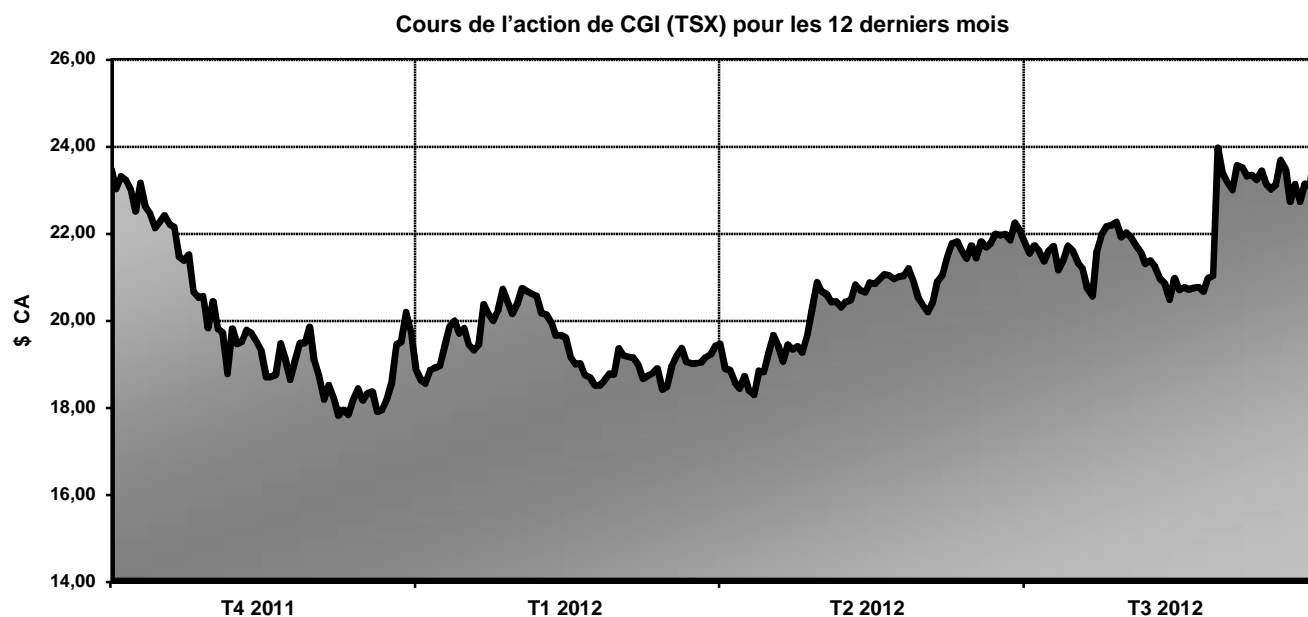
<sup>5</sup> Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette représente l'importance relative de la dette, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des placements courants et des placements non courants négociables (« dette nette »), par rapport à la somme des capitaux propres et de la dette. La dette nette et les capitaux propres sont présentés, déduction faite de la juste valeur des contrats à terme.

<sup>6</sup> Le taux de rendement des capitaux propres correspond au bénéfice net pour les douze derniers mois divisé par les capitaux propres moyens des quatre derniers trimestres.

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

<sup>8</sup> Les passifs financiers non courants comprennent la tranche non courante de la dette, les provisions non courantes et d'autres passifs non courants.

## 2.4. RENDEMENT DE L'ACTION



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

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

Bourse de Toronto	(\$ CA)	Bourse de New York	(\$ US)
Ouverture :	22,11	Ouverture :	22,24
Haut :	25,03	Haut :	24,45
Bas :	20,31	Bas :	19,89
Clôture :	24,47	Clôture :	23,99
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada :	1 000 877	Moyenne des transactions quotidiennes aux États-Unis :	204 919

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 1<sup>er</sup> février 2012, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation ultérieure 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 22 064 163 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 2012 jusqu'à la première des dates suivantes : le 8 février 2013, 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 l'exercice 2012, la Société a racheté 453 000 de ses actions subalternes classe A en contrepartie de 9,4 millions \$ à un prix moyen de 20,82 \$ en vertu de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours

normal des activités. Depuis le début de l'exercice, la Société a racheté 5 368 000 de ses actions subalternes classe A en contrepartie de 102,8 millions \$ à un prix moyen de 19,16 \$ en vertu du programme précédent et de l'actuel. Au 30 juin 2012, la Société pouvait racheter jusqu'à 21,0 millions d'actions supplémentaires aux termes de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

**2.4.3. Actions en circulation et options sur actions en cours (au 20 juillet 2012)**

225 230 386 actions subalternes classe A

33 608 159 actions classe B

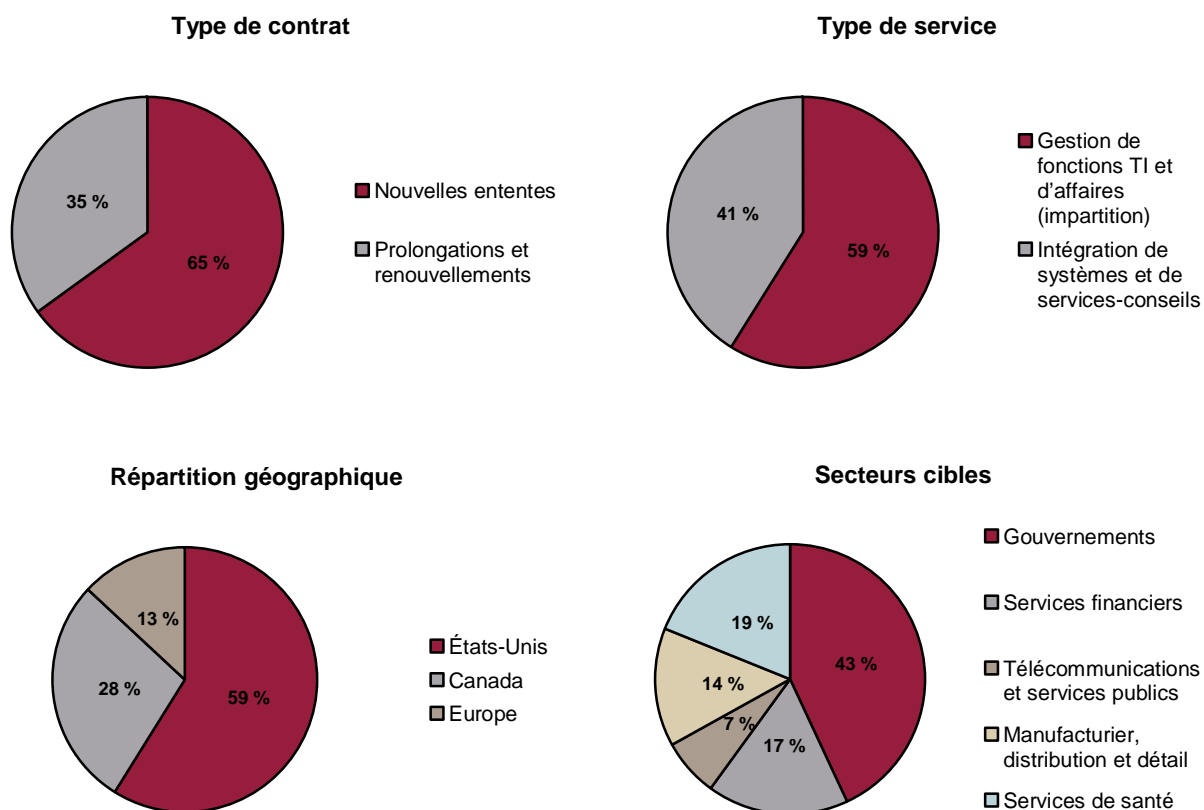
20 536 303 options sur actions subalternes classe A

### 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, portant le ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois à 123 %. Les nouveaux contrats pour les douze derniers mois ont totalisé 5,1 milliards \$.

La répartition des nouveaux contrats d'une valeur de 1 478 millions \$ conclus au cours du trimestre considéré s'établit comme suit :



L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume d'affaires 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 revenus 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 revenus ni se substituer à une telle analyse. Il s'agit plutôt d'un indicateur clé de nos revenus futurs utilisé par la direction de la Société pour évaluer la croissance.

### 3.2. TAUX DE CHANGE

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

#### *Taux de change de clôture*

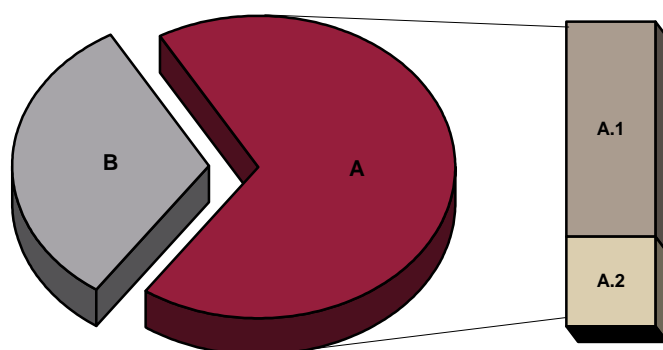
Aux 30 juin	2012	2011	Variation
Dollar américain	1,0191	0,9643	5,7 %
Euro	1,2910	1,4005	(7,8) %
Roupie indienne	0,0183	0,0216	(15,3) %
Livre sterling	1,5984	1,5493	3,2 %

#### *Taux de change moyens*

	Périodes de trois mois closes les 30 juin			Périodes de neuf mois closes les 30 juin		
	2012	2011	Variation	2012	2011	Variation
Dollar américain	1,0102	0,9676	4,4 %	1,0114	0,9886	2,3 %
Euro	1,2959	1,3934	(7,0) %	1,3286	1,3731	(3,2) %
Roupie indienne	0,0187	0,0217	(13,8) %	0,0196	0,0220	(10,9) %
Livre sterling	1,5983	1,5784	1,3 %	1,5929	1,5865	0,4 %

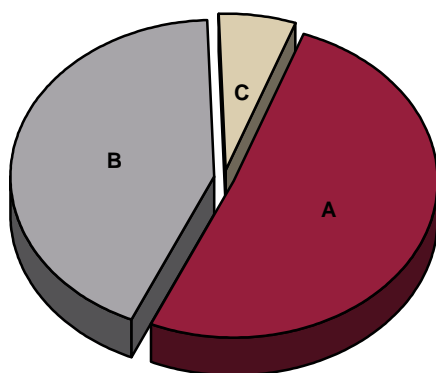
### 3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

Les graphiques suivants fournissent des renseignements additionnels sur la répartition de nos revenus pour le trimestre :



#### Type de service

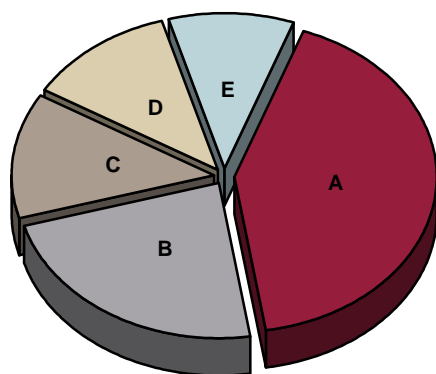
- A. Gestion de fonctions de TI et d'affaires (impartition) – 66 %
  - 1. Services en TI – 46 %
  - 2. Services en gestion des processus d'affaires – 20 %
- B. Intégration de systèmes et services-conseils – 34 %



#### Répartition géographique

*Selon l'emplacement du client*

- A. États-Unis – 53 %
- B. Canada – 41 %
- C. Europe – 6 %



#### Secteurs cibles

- A. Gouvernements – 43 %
- B. Services financiers – 22 %
- C. Télécommunications et services publics – 13 %
- D. Manufacturier, distribution et détail – 11 %
- E. Services de santé – 11 %

#### 3.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des IFRS sur l'information sectorielle définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun. La Société considère qu'un gouvernement fédéral, provincial ou territorial, une administration locale ou un gouvernement étranger est chacun considéré comme un seul client. Nos activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, ont représenté 32,5 % de nos revenus pour le troisième trimestre de 2012, contre 28,5 % pour le troisième trimestre de 2011. Pour les périodes de



neuf mois closes les 30 juin 2012 et 2011, nous avons tiré respectivement 31,3 % et 28,6 % de nos revenus du gouvernement fédéral américain, y compris de diverses agences de celui-ci.

### 3.4. VARIATION DES REVENUS ET REVENUS SELON LES SECTEURS OPÉRATIONNELS

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

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Périodes de trois mois closes les 30 juin			Périodes de neuf mois closes les 30 juin		
	2012	2011	Variation	2012	2011	Variation
<b>Total des revenus de CGI</b>	<b>1 064 863</b>	1 012 845	5,1 %	<b>3 162 793</b>	3 218 275	(1,7) %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	3,0 %			(2,8) %		
Incidence des taux de change	2,1 %			1,1 %		
<b>Variation par rapport à la période précédente</b>	<b>5,1 %</b>			<b>(1,7) %</b>		
<b>États-Unis</b>						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	508 886	449 879	13,1 %	1 507 789	1 419 352	6,2 %
Incidence des taux de change	23 795			36 727		
<b>Revenus attribuables au secteur opérationnel États-Unis</b>	<b>532 681</b>	449 879	18,4 %	<b>1 544 516</b>	1 419 352	8,8 %
<b>Canada</b>						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	310 569	308 971	0,5 %	933 045	986 246	(5,4) %
Incidence des taux de change	(266)			348		
<b>Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada</b>	<b>310 303</b>	308 971	0,4 %	<b>933 393</b>	986 246	(5,4) %
<b>Services d'infrastructure</b>						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	168 042	196 845	(14,6) %	518 526	643 418	(19,4) %
Incidence des taux de change	1 038			1 597		
<b>Revenus attribuables au secteur opérationnel des Services d'infrastructure</b>	<b>169 080</b>	196 845	(14,1) %	<b>520 123</b>	643 418	(19,2) %
<b>Europe</b>						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	55 927	57 150	(2,1) %	169 148	169 259	(0,1) %
Incidence des taux de change	(3 128)			(4 387)		
<b>Revenus attribuables au secteur opérationnel Europe</b>	<b>52 799</b>	57 150	(7,6) %	<b>164 761</b>	169 259	(2,7) %

Pour le troisième trimestre de 2012, les revenus se sont établis à 1 064,9 millions \$, soit une augmentation de 52,0 millions \$, ou 5,1 %, comparativement à ceux du troisième trimestre de 2011. Bien qu'en devises constantes nos revenus aient augmenté de 3,0 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 21,4 millions \$, ou 2,1 %. Le secteur opérationnel États-Unis a connu la plus forte croissance pour le trimestre considéré, correspondant à 13,1 % en devises constantes par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, émanant principalement des secteurs cibles des services de santé et des gouvernements. Cette forte croissance du secteur opérationnel États-Unis a été en partie contrebalancée par l'expiration d'un contrat d'impartition dans le secteur cible des services financiers du secteur opérationnel Services d'infrastructure. En devises constantes, notre secteur cible des services de santé a affiché la plus forte croissance, soit 23,1 %, suivi du secteur cible des gouvernements, soit 10,1 %, croissance en partie contrebalancée par une diminution des revenus du secteur cible des services financiers. Compte non tenu de l'expiration d'un contrat d'impartition dans le secteur cible des services financiers au cours du troisième trimestre de 2011, nos revenus auraient augmenté de 8,0 %, ou de 5,9 % en devises constantes.

Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, les revenus se sont établis à 3 162,8 millions \$, soit une baisse de 55,5 millions \$, ou 1,7 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Bien qu'en devises constantes nos revenus aient diminué de 2,8 %, les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 34,3 millions \$, ou 1,1 %. Notre secteur cible des services de santé a affiché la plus forte croissance, soit 20,4 %, suivi du secteur cible des gouvernements, à 2,1 % en devises constantes. Compte non tenu de l'expiration d'un contrat d'impartition dans le secteur cible des services financiers du secteur opérationnel Services d'infrastructure, du non-renouvellement d'un contrat à faible marge dans le secteur cible des gouvernements du secteur opérationnel Canada, comme il a déjà été mentionné, et de la vente de Conseillers en informatique d'affaires CIA Inc. (« CIA »), également dans le secteur opérationnel Canada, les revenus auraient augmenté de 4,1 %, ou de 2,9 % en devises constantes.

#### **3.4.1. États-Unis**

Les revenus du secteur opérationnel États-Unis se sont établis à 532,7 millions \$ pour le troisième trimestre de 2012, soit une hausse de 82,8 millions \$, ou 18,4 %, par rapport à 449,9 millions \$ pour le troisième trimestre de 2011. Bien qu'en devises constantes la croissance du secteur opérationnel États-Unis ait atteint 13,1 %, les variations des taux de change ont eu une incidence favorable de 23,8 millions \$, ou 5,3 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette hausse des revenus est essentiellement attribuable à un ensemble de nouveaux contrats et à la bonification des mandats existants dans les secteurs cibles des gouvernements et des services de santé.

Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, les revenus du secteur opérationnel États-Unis se sont établis à 1 544,5 millions \$, soit une hausse de 125,2 millions \$, ou 8,8 %, en regard de 1 419,4 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, nos revenus ont augmenté de 6,2 %; cette augmentation repose essentiellement sur les mêmes éléments déjà mentionnés pour la période de trois mois.

#### **3.4.2. Canada**

Les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 310,3 millions \$ pour le troisième trimestre de 2012, soit une hausse de 1,3 million \$, ou 0,4 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. En devises constantes, nos secteurs cibles des services financiers et des télécommunications et services publics ont augmenté respectivement de 13,9 % et de 2,1 %. Cette augmentation a été contrebalancée en partie par les baisses enregistrées dans les autres secteurs cibles.

Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, les revenus du secteur opérationnel Canada se sont fixés à 933,4 millions \$, contre 986,2 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, soit une baisse de 52,9 millions \$, ou 5,4 %. La variation s'explique en grande partie par la cession de CIA et l'expiration d'un contrat à faible marge du secteur cible des gouvernements, comme il a déjà été mentionné. Compte non tenu de ces éléments, les revenus auraient diminué de 0,9 % en devises constantes.

### 3.4.3. Services d'infrastructure

Les revenus du secteur opérationnel Services d'infrastructure ont atteint 169,1 millions \$ pour le troisième trimestre de 2012, soit une baisse de 27,8 millions \$, ou 14,1 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La variation des revenus s'explique essentiellement par la fin d'un important contrat d'impartition dans le secteur cible des services financiers, représentant 27,2 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2011. Compte non tenu de l'incidence de ce contrat, nos revenus seraient demeurés constants.

Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, les revenus du secteur opérationnel Services d'infrastructure ont atteint 520,1 millions \$ par rapport à 643,4 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice 2011, soit une baisse de 123,3 millions \$, ou 19,2 %. Cette variation s'explique par la même raison déjà mentionnée, ce qui correspond à une variation de 134,9 millions \$ en regard de la période de neuf mois correspondante de l'exercice précédent. Compte non tenu de l'incidence du contrat, les revenus auraient augmenté de 2,0 % en devises constantes.

### 3.4.4. Europe

Les revenus du secteur opérationnel Europe ont été de 52,8 millions \$ pour le troisième trimestre de 2012, soit une baisse de 4,4 millions \$, ou 7,6 %, en regard de 57,2 millions \$ pour le même trimestre de l'exercice 2011. En devises constantes, les revenus ont baissé de 2,1 %, compte tenu de l'incidence défavorable des taux de change sur les revenus de 3,1 millions \$, ou 5,5 %. La variation des revenus découle d'une baisse des projets d'intégration de systèmes et de services-conseils dans les secteurs cibles des télécommunications et services publics, contrebalancée en partie par un accroissement du volume de travail réalisé dans le secteur cible des gouvernements.

Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, les revenus de ce secteur se sont établis à 164,8 millions \$ en regard de 169,3 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, soit une baisse de 4,5 millions \$, ou 2,7 %. La fluctuation des taux de change a eu une incidence défavorable de 4,4 millions \$ sur les revenus. En devises constantes, les revenus sont demeurés relativement stables. Comme nous l'avons déjà mentionné, le secteur opérationnel Europe a été touché par la baisse des projets d'intégration de systèmes et de services-conseils dans les secteurs cibles des télécommunications et services publics, le tout contrebalancé en partie par un accroissement du volume de travail réalisé dans le secteur cible des gouvernements.

## 3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Périodes de trois mois closes les 30 juin				Périodes de neuf mois closes les 30 juin			
	2012	% des revenus	2011	% des revenus	2012	% des revenus	2011	% des revenus
Coûts des services et frais de vente et d'administration	928 268	87,2 %	874 087	86,3 %	2 731 485	86,4 %	2 773 467	86,2 %
Perte (gain) de change	342	0,0 %	(431)	(0,0) %	(1 281)	(0,0) %	(2 942)	(0,1) %

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

Par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2011, les coûts des services et les frais de vente et d'administration ont augmenté de 54,2 millions \$. La conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger de leur devise au dollar canadien a eu une incidence négative sur les coûts de 19,7 millions \$, ce qui a contrebalancé en partie l'incidence de change positive de 21,4 millions \$ provenant de la conversion des revenus. Exprimés en pourcentage des revenus, les coûts des services et frais de vente et d'administration se sont améliorés, pour passer de 86,3 % au troisième trimestre de l'exercice 2011 à 87,2 % au trimestre considéré. Cette amélioration, exprimée en pourcentage des

revenus, était attribuable principalement à la forte croissance du secteur opérationnel États-Unis, ce qui a entraîné une hausse de la proportion des revenus à faible rentabilité par rapport à la rentabilité historique au Canada. En outre, les charges opérationnelles ont subi l'incidence des initiatives liées à l'immobilier de 5,3 millions \$ mises en œuvre au cours du trimestre ainsi que de la capacité excédentaire du secteur opérationnel Services d'infrastructure, conséquence de l'expiration d'un important contrat d'impartition en 2011. Ces augmentations ont été contrebalancées en partie par les avantages tirés de notre plan d'amélioration du rendement mis en œuvre au quatrième trimestre de l'exercice 2011. Compte non tenu des charges liées à l'immobilier de 5,3 millions \$, les coûts exprimés en pourcentage des revenus pour le trimestre considéré se seraient élevés à 86,7 %. Nous continuons de gérer notre base de coûts de manière proactive en parallèle à nos revenus.

Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont diminué de 42,0 millions \$. Les variations des taux de change liées à la conversion des résultats de nos activités à l'étranger ont eu une incidence négative sur les coûts de 31,6 millions \$, ce qui a contrebalancé en partie l'incidence de change positive de 34,3 millions \$ sur les revenus. Exprimés en pourcentage des revenus, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont légèrement monté à 86,4 % pour la période considérée comparativement à 86,2 % pour l'exercice précédent. La période de neuf mois considérée englobe les initiatives liées à l'immobilier évaluées à 5,3 millions \$, tandis que la période correspondante de l'exercice précédent comprenait la vente de licences de 10,2 millions \$ sans frais connexes ainsi que le recouvrement d'une créance irrécouvrable de 6,5 millions \$. Compte non tenu de ces facteurs pour chacune des périodes respectives, les coûts des services exprimés en pourcentage des revenus seraient passés de 86,7 % en 2011 à 86,2 % pour la période de neuf mois considérée. Les coûts des services et frais de vente et d'administration sont établis principalement en fonction des charges liées à nos ressources humaines, lesquelles varient en raison d'ajustements fondés sur le rendement, ayant une incidence sur le montant de la participation aux bénéfices, et en raison d'ajustements aux montants comptabilisés relativement à la rémunération au cours de la période.

### **3.5.2. Perte (gain) de change**

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

### 3.6. BAIL AJUSTÉ SELON LES SECTEURS OPÉRATIONNELS

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Périodes de trois mois closes les 30 juin			Périodes de neuf mois closes les 30 juin		
	2012	2011	Variation	2012	2011	Variation
États-Unis	<b>60 304</b>	38 220	<b>57,8 %</b>	<b>175 721</b>	136 029	<b>29,2 %</b>
<i>En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel États-Unis</i>	<b>11,3 %</b>	8,5 %		<b>11,4 %</b>	9,6 %	
Canada	<b>63 465</b>	70 316	<b>(9,7) %</b>	<b>205 000</b>	206 246	<b>(0,6) %</b>
<i>En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel Canada</i>	<b>20,5 %</b>	22,8 %		<b>22,0 %</b>	20,9 %	
Services d'infrastructure	<b>10 050</b>	30 006	<b>(66,5) %</b>	<b>42 068</b>	99 907	<b>(57,9) %</b>
<i>En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel Services d'infrastructure</i>	<b>5,9 %</b>	15,2 %		<b>8,1 %</b>	15,5 %	
Europe	<b>2 434</b>	647	<b>276,2 %</b>	<b>9 800</b>	5 568	<b>76,0 %</b>
<i>En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel Europe</i>	<b>4,6 %</b>	1,1 %		<b>5,9 %</b>	3,3 %	
<b>BAIL ajusté</b>	<b>136 253</b>	139 189	<b>(2,1) %</b>	<b>432 589</b>	447 750	<b>(3,4) %</b>
<i>Marge du BAIL ajusté</i>	<b>12,8 %</b>	13,7 %		<b>13,7 %</b>	13,9 %	

#### 3.6.1. États-Unis

Le BAIL ajusté de notre secteur opérationnel États-Unis s'est établi à 60,3 millions \$ pour la période de trois mois close le 30 juin 2012, soit une hausse de 22,1 millions \$, ou 57,8 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Notre marge est aussi passée de 8,5 % à 11,3 %. Cette hausse est attribuable principalement à la croissance des revenus de nos secteurs cibles des gouvernements et des services de santé, comme nous l'avons déjà mentionné, aux avantages issus du plan d'amélioration du rendement mis en œuvre au quatrième trimestre de 2011 et, dans une moindre mesure, aux avantages liés à l'échéance d'un contrat à faible marge acquis dans le cadre de l'acquisition de Stanley Inc. (« Stanley »).

Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, le BAIL ajusté de notre secteur opérationnel États-Unis s'est établi à 175,7 millions \$, soit une hausse de 39,7 millions \$, ou 29,2 %, par rapport à 136,0 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Notre marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 9,6 % à 11,4 % pour la même période. Les principaux inducteurs de l'amélioration de la rentabilité sont les mêmes que ceux mentionnés précédemment pour le trimestre.

#### 3.6.2. Canada

Le BAIL ajusté du secteur opérationnel Canada a enregistré une baisse de 6,9 millions \$ par rapport à la même période de l'exercice précédent, pour atteindre 63,5 millions \$ pour la période de trois mois close le 30 juin 2012. La marge est passée de 22,8 % à 20,5 %. La baisse s'explique essentiellement par les charges liées à l'optimisation de l'immobilier.

Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada s'est établi à 205,0 millions \$, soit une baisse de 1,2 million \$, en regard de 206,2 millions \$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La marge de ce secteur s'est améliorée au cours de la période de neuf mois considérée, passant de 20,9 % à 22,0 %. L'amélioration s'explique par les réductions de la structure de coûts liées à notre plan d'amélioration du rendement mis en œuvre au cours du quatrième trimestre de 2011, l'expiration du contrat à faible marge dans le secteur cible des gouvernements et de la cession de CIA, contrebalancée en partie par le recouvrement d'une créance irrécouvrable de 6,5 millions \$ au cours du premier trimestre de l'exercice 2011 ainsi que par les charges liées à l'optimisation de l'immobilier engagées au cours du trimestre considéré.

### **3.6.3. Services d'infrastructure**

Le BAII ajusté du secteur opérationnel Services d'infrastructure s'est établi à 10,1 millions \$ pour la période de trois mois close le 30 juin 2012, soit une baisse de 20,0 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Notre marge a diminué également, passant de 15,2 % à 5,9 % pendant la même période. Comme il a déjà été mentionné, la fin d'un contrat d'impartition au cours du troisième trimestre de l'exercice 2011 a été la principale raison de la baisse de la rentabilité dans ce secteur. La perte de ce contrat a créé une capacité excédentaire dans notre secteur Services d'infrastructure. Par conséquent, la structure de coûts fixes a été prise en charge par un plus petit secteur. Nous avons pris des mesures au cours du troisième et du quatrième trimestre de l'exercice 2011 pour faire face aux composantes variables des coûts qui se rattachent à l'expiration du contrat. De plus, les coûts liés aux investissements visant à améliorer les services en nuage ont eu une incidence sur la rentabilité du trimestre considéré.

Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, le BAII ajusté du secteur opérationnel Services d'infrastructure s'est établi à 42,1 millions \$, soit une baisse de 57,8 millions \$, en regard de 99,9 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Exprimée en pourcentage des revenus, notre marge a également diminué, passant de 15,5 % à 8,1 % d'une année à l'autre. Cette diminution s'explique principalement par les mêmes raisons déjà mentionnées.

### **3.6.4. Europe**

Pour la période de trois mois close le 30 juin 2012, le BAII ajusté pour le secteur opérationnel Europe a totalisé 2,4 millions \$, soit une hausse de 1,8 million \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Notre marge s'est améliorée, passant de 1,1 % à 4,6 % pour le trimestre considéré, reflétant les avantages issus de notre plan d'amélioration du rendement mis en œuvre au cours du quatrième trimestre de 2011 et de la hausse du volume de travail dans le secteur cible des gouvernements.

Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, le BAII ajusté de ce secteur a atteint 9,8 millions \$, soit une hausse de 4,2 millions \$, en regard de 5,6 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Exprimée en pourcentage des revenus, notre marge a connu une hausse, passant de 3,3 % à 5,9 % pour la période de neuf mois considérée. La hausse du BAII ajusté et de la marge depuis le début de l'exercice peut être attribuée aux facteurs déjà mentionnés pour le trimestre.

### 3.7. BÉNÉFICE AVANT IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

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

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Périodes de trois mois closes les 30 juin				Périodes de neuf mois closes les 30 juin			
	2012	% des revenus	2011	% des revenus	2012	% des revenus	2011	% des revenus
BAII ajusté	136 253	12,8 %	139 189	13,7 %	432 589	13,7 %	447 750	13,9 %
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	6 653	0,6 %	545	0,1 %	6 653	0,2 %	3 675	0,1 %
Charges financières	9 432	0,9 %	4 249	0,4 %	24 198	0,8 %	15 263	0,5 %
Revenus financiers	(604)	(0,1) %	(396)	(0,0) %	(1 608)	(0,1) %	(2 926)	(0,1) %
Autres revenus	-	0,0 %	(6 045)	(0,6) %	(5 646)	(0,2) %	(6 045)	(0,2) %
Quote-part du bénéfice net de la coentreprise	-	0,0 %	(3 577)	(0,4) %	(3 996)	(0,1) %	(9 172)	(0,3) %
<b>Bénéfice avant impôt sur les bénéfices</b>	<b>120 772</b>	<b>11,3 %</b>	<b>144 413</b>	<b>14,3 %</b>	<b>412 988</b>	<b>13,1 %</b>	<b>446 955</b>	<b>13,9 %</b>

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

Un montant de 6,7 millions \$ a été engagé au cours du trimestre relativement aux honoraires et aux coûts découlant des options d'achat liées à l'acquisition proposée de Logica, qui devrait se clôturer à la fin du mois d'août 2012. Au troisième trimestre de 2011, un montant de 0,5 million \$ avait été engagé en vue de l'intégration des activités et de la réalisation des synergies liées à l'acquisition de Stanley conclue en août 2010.

#### 3.7.2. Charges financières

La hausse des charges financières par rapport à celles de la période correspondante de l'exercice précédent résulte essentiellement des intérêts cumulés sur des billets de premier rang non garantis en devise américaine totalisant 475 millions \$ dont l'échéance à long terme est de plus de huit ans. Le produit du financement a été reçu en décembre 2011.

#### 3.7.3. Revenus financiers

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

#### 3.7.4. Autres revenus

Au cours de la période de neuf mois close le 30 juin 2012, la Société a cédé sa participation de 49 % dans Innovaposte à la Société canadienne des postes (« SCP »), pour une contrepartie de 26,0 millions \$. Un gain de 3,0 millions \$ a été comptabilisé au cours du premier trimestre de l'exercice 2012.

### 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)	Périodes de trois mois closes les 30 juin			Périodes de neuf mois closes les 30 juin		
	2012	2011	Variation	2012	2011	Variation
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	120 772	144 413	(16,4) %	412 988	446 955	(7,6) %
Charge d'impôt sur les bénéfices	33 544	21 210	58,2 %	113 491	78 352	44,8 %
Taux d'imposition effectif	27,8 %	14,7 %		27,5 %	17,5 %	
<b>Bénéfice net</b>	<b>87 228</b>	<b>123 203</b>	<b>(29,2) %</b>	<b>299 497</b>	<b>368 603</b>	<b>(18,7) %</b>
Marge	8,2 %	12,2 %		9,5 %	11,5 %	
<b>Nombre moyen pondéré d'actions</b>						
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	257 604 856	263 088 326	(2,1) %	258 108 850	266 490 789	(3,1) %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	267 418 867	274 373 191	(2,5) %	268 003 077	276 954 097	(3,2) %
<b>Bénéfice par action (en dollars)</b>						
Bénéfice de base par action	0,34	0,47	(27,7) %	1,16	1,38	(15,9) %
Bénéfice dilué par action	0,33	0,45	(26,7) %	1,12	1,33	(15,8) %

#### 3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour le troisième trimestre de l'exercice 2012, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 33,5 millions \$, soit une hausse de 12,3 millions \$ par rapport à 21,2 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de 14,7 % à 27,8 %. La hausse est principalement attribuable à des ajustements fiscaux favorables comptabilisés au troisième trimestre de l'exercice 2011, ce qui a réduit la charge d'impôt sur les bénéfices de 15,2 millions \$, à une variation des bénéfices provenant de territoires où les impôts et taxes sont plus élevés ainsi qu'à l'incidence des coûts de transaction non déductibles engagés dans le cadre de l'acquisition proposée de Logica pour un montant de 1,0 million \$.

Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 113,5 millions \$, une augmentation de 35,1 millions \$ comparativement à 78,4 millions \$ il y a un an. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de 17,5 % à 27,5 %. L'augmentation de la charge d'impôt sur les bénéfices et du taux d'imposition effectif est attribuable, dans une large mesure, aux ajustements fiscaux favorables de 41,4 millions \$ comptabilisés au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2011, tandis qu'aucun ajustement n'a été comptabilisé pour la période correspondante de l'exercice considéré.

En fonction des taux d'imposition en vigueur et de la répartition géographique des bénéfices, nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant tout ajustement important, sera de l'ordre de 27 % à 30 % pour les périodes ultérieures. Cette fourchette ne tient pas compte de l'acquisition proposée de Logica.



Le tableau ci-après présente les comparaisons par rapport à la période correspondante de l'exercice 2011, compte non tenu des ajustements fiscaux favorables, de l'incidence des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, des charges liées à l'optimisation de l'immobilier et de l'incidence des taux d'intérêt sur les billets à long terme à taux fixe émis récemment :

(en milliers de dollars, sauf indication contraire)	Périodes de trois mois closes les 30 juin			Périodes de neuf mois closes les 30 juin		
	2012	2011	Variation	2012	2011	Variation
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	120 772	144 413	(16,4) %	412 988	446 955	(7,6) %
<i>Rajouter :</i>						
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration <sup>1</sup>	6 653	545	1 120,7 %	6 653	3 675	81,0 %
Charges liées à l'optimisation de l'immobilier <sup>2</sup>	5 313	-	s. o.	5 313	-	s. o.
Incidence des taux d'intérêt <sup>3</sup>	3 680	-	s. o.	7 983	-	s. o.
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les ajustements	136 418	144 958	(5,9) %	432 937	450 630	(3,9) %
Charge d'impôt sur les bénéfices	33 544	21 210	58,2 %	113 491	78 352	44,8 %
<i>Rajouter :</i>						
Ajustements fiscaux	-	15 179	(100,0) %	-	41 415	(100,0) %
Impôt déductible sur les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, charges liées à l'optimisation de l'immobilier, et incidence des taux d'intérêt	3 267	213	1 433,8 %	4 429	1 235	258,6 %
Charge d'impôt sur les bénéfices avant les ajustements	36 811	36 602	0,6 %	117 920	121 002	(2,5) %
<i>Taux d'imposition effectif avant les ajustements</i>	27,0 %	25,3 %		27,2 %	26,9 %	
<b>Bénéfice net avant les ajustements</b>	<b>99 607</b>	<b>108 356</b>	<b>(8,1) %</b>	<b>315 017</b>	<b>329 628</b>	<b>(4,4) %</b>
<i>Marge</i>	<i>9,4 %</i>	<i>10,7 %</i>		<i>10,0 %</i>	<i>10,2 %</i>	
<b>Bénéfice par action (en dollars)<sup>4</sup></b>						
Bénéfice de base par action	0,39	0,41	(4,9) %	1,22	1,24	(1,6) %
Bénéfice dilué par action	0,37	0,39	(5,1) %	1,18	1,19	(0,8) %

<sup>1</sup> Les charges du troisième trimestre de 2012 se rattachent à l'acquisition proposée de Logica tandis que les charges du troisième trimestre de 2011 se rattachent à l'acquisition de Stanley en août 2010.

<sup>2</sup> Se reporter à la section 2.1.2. pour plus de renseignements.

<sup>3</sup> L'incidence des taux d'intérêt correspond à la différence des taux d'intérêt entre le taux variable de la facilité de crédit et le taux d'intérêt fixe des billets à long terme émis le 15 décembre 2011. Le produit reçu de l'émission des billets a été utilisé pour rembourser notre facilité de crédit.

<sup>4</sup> Les montants relatifs au bénéfice par action sont calculés avant les ajustements fiscaux, les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, les charges liées à l'optimisation de l'immobilier, et l'incidence des taux d'intérêt.

### 3.8.2. 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 2012 a diminué par rapport au trimestre de l'exercice précédent en raison du rachat d'actions sur le marché libre dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités. L'émission d'actions subalternes classe A, dans le contexte de l'exercice d'options sur actions, a partiellement atténué l'effet de ces rachats. Au cours du trimestre considéré, 0,5 million d'actions ont été rachetées et 0,8 million d'options ont été exercées.

## 4. Situation de trésorerie

### 4.1. ÉTATS CONSOLIDÉS RÉSUMÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

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

Au 30 juin 2012, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 77,4 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 closes les 30 juin 2012 et 2011.

(en milliers de dollars)	Périodes de trois mois closes les 30 juin			Périodes de neuf mois closes les 30 juin		
	2012	2011	Variation	2012	2011	Variation
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	250 985	93 152	157 833	503 916	383 391	120 525
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(54 623)	(17 407)	(37 216)	(83 443)	(98 231)	14 788
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(183 227)	(125 109)	(58 118)	(403 810)	(386 919)	(16 891)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(41)	75	(116)	82	1 484	(1 402)
<b>Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie et du découvert bancaire</b>	<b>13 094</b>	<b>(49 289)</b>	<b>62 383</b>	<b>16 745</b>	<b>(100 275)</b>	<b>117 020</b>

#### 4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 251,0 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2012, représentant 23,6 % des revenus, en regard de 93,2 millions \$, ou 9,2 %, des revenus pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles. La hausse s'explique essentiellement par une amélioration du délai moyen de recouvrement des créances entre les périodes et du moment des variations des autres éléments du fonds de roulement.

Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles ont augmenté de 120,5 millions \$, pour s'établir à 503,9 millions \$, soit 15,9 % des revenus par rapport à 383,4 millions \$, ou 11,9 % des revenus, en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation s'explique essentiellement par les mêmes facteurs déjà mentionnés pour le trimestre considéré et a été en partie contrebalancée par une baisse des bénéfices pour la période de neuf mois considérée.

#### **4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement**

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont établis à 54,6 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2012, soit une hausse de 37,2 millions \$, en regard de 17,4 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2011. Comparativement au trimestre correspondant de l'exercice 2011, la hausse s'explique en grande partie par l'acquisition d'un centre de traitement des données qui était auparavant loué et d'options d'achat associées à la transaction proposée avec Logica. Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont diminué de 14,8 millions \$ comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent surtout en raison du produit de 26,0 millions \$ tiré de la vente d'Innovaposte reçu au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2012. Nous avons aussi acheté des titres négociables à long terme totalisant 2,6 millions \$ et reçu 4,7 millions \$ au rachat de titres au cours de la période de neuf mois.

Les placements courants, composés de dépôts à terme, ont des échéances initiales de plus de trois mois, mais d'au plus un an, à la date de leur acquisition. Au cours du trimestre clos le 30 juin 2012, la Société a reçu un montant net de 0,7 million \$ au remboursement et à l'achat de placements courants, par rapport à un montant net de 4,5 millions \$ au cours du trimestre correspondant de l'exercice précédent. Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, le remboursement net de placements courants a dégagé 4,1 millions \$, tandis que 8,1 millions \$ ont été reçus au cours de la période de neuf mois de l'exercice précédent.

Les flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations corporelles ont atteint 36,5 millions \$ pour le trimestre, ce qui représente une hausse de 24,8 millions \$ par rapport aux investissements de 11,8 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. La hausse repose essentiellement sur l'acquisition du centre de traitement des données dans la région du Grand Toronto. Pour la période de neuf mois close le 30 juin 2012, les flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations corporelles ont augmenté de 10,5 millions \$, pour se fixer à 61,9 millions \$ comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique par les mêmes facteurs déjà mentionnés pour le trimestre considéré, en partie contrebalancée par la baisse des investissements à la fois dans les améliorations locatives, le mobilier et le matériel de bureau, et le matériel informatique.

Les investissements dans les immobilisations incorporelles ont totalisé 10,6 millions \$, soit une hausse de 4,0 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La hausse est attribuable à l'ajout et à la mise à niveau de fonctionnalités dans nos solutions d'affaires. Depuis le début de l'exercice, les investissements dans les immobilisations incorporelles ont augmenté, pour se fixer à 29,7 millions \$, comparativement à 22,0 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Les investissements dans les coûts liés à des contrats se sont élevés à 6,2 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2012, comparativement à 4,6 millions \$ pour le troisième trimestre de 2011. Cette hausse englobe essentiellement les coûts de transition supplémentaires liés à des nouveaux contrats dans le secteur opérationnel États-Unis. Depuis le début de l'exercice, les investissements dans les coûts liés à des contrats ont diminué de 2,4 millions \$, pour s'établir à 20,5 millions \$.

#### **4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement**

Au cours du trimestre clos le 30 juin 2012, nous avons affecté un montant de 183,2 millions \$ aux activités de financement de la Société, soit une augmentation de 58,1 millions \$ comparativement à un montant de 125,1 millions \$ affecté au cours du troisième trimestre de l'exercice 2011.

Au troisième trimestre de l'exercice 2012, nous avons remboursé un montant net de 170,0 millions \$ sur nos facilités de crédit et un autre montant de 11,2 millions \$ sur notre dette à long terme en cours. Au troisième trimestre de l'exercice 2011, nous avons remboursé un montant net de 65,5 millions \$ sur nos facilités de crédit et 11,9 millions \$ sur notre dette à long terme.

Au cours du trimestre, nous avons également affecté un montant de 9,4 millions \$ au rachat de 0,5 million d'actions de CGI dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités sur le marché libre. Au troisième trimestre de l'exercice 2011, nous avons affecté un montant de 57,4 millions \$ au rachat de 2,8 millions d'actions de CGI dans le cadre de l'offre publique de rachat alors en vigueur. La stratégie de gestion de la trésorerie de la Société vise à maintenir la souplesse de pouvoir faire des remboursements sur les dettes et/ou de racheter des actions, selon la conjoncture. De plus, nous avons reçu un produit de 7,5 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions au cours du trimestre considéré, comparativement à un montant de 10,4 millions \$ reçu au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Pour la période de neuf mois considérée, nous avons affecté un montant de 403,8 millions \$ aux activités de financement, soit une hausse de 16,9 millions \$ en regard de 386,9 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Au cours de la période considérée, la Société a remboursé un montant net de 778,8 millions \$ au titre de ses facilités de crédit et un montant de 31,3 millions \$ sur sa dette à long terme en cours. Au premier trimestre de l'exercice considéré, nous avons prélevé les 475,0 millions \$ US provenant du financement par voie de placement privé. Pour la période correspondante de l'exercice 2011, la Société avait remboursé un montant de 121,0 millions \$ sur sa dette à long terme et un montant net de 62,7 millions \$ sur nos facilités de crédit. De plus, la Société a affecté un montant de 102,8 millions \$ au rachat de 5,4 millions d'actions de CGI dans le cadre de la précédente et de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités au cours des neuf derniers mois, tandis que 241,3 millions \$ ont été affectés au rachat de 13,0 millions d'actions au cours de la période de neuf mois close le 30 juin 2011. Finalement, depuis le début de l'exercice, nous avons reçu 31,8 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, par rapport à un montant de 42,8 millions \$ à la période correspondante de l'exercice 2011.

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

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

Pour les troisièmes trimestres de l'exercice 2012 et de l'exercice 2011, l'incidence de la variation des taux de change a été négligeable. Ces montants n'ont pas eu d'incidence sur le bénéfice net, car ils ont été comptabilisés dans les autres éléments du résultat global.

## 4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

(en milliers de dollars)	Engagement total	Montants disponibles au 30 juin 2012	Montants impayés au 30 juin 2012
	\$	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—	77 418	—
Placements courants	—	4 872	—
Placements non courants négociables	—	12 871	—
Facilités renouvelables engagées non garanties	1 500 000	1 403 949	96 051 <sup>1</sup>
Prêt à terme <sup>1</sup>	1 990 000	1 990 000	—
Capitaux propres <sup>2</sup>	1 000 000	1 000 000	—
<b>Total</b>	<b>4 490 000</b>	<b>4 489 110</b>	<b>96 051<sup>1</sup></b>

<sup>1</sup> Comporte le montant prélevé de 74,1 millions \$ et des lettres de crédit de 22,0 millions \$.

<sup>2</sup> Engagement éventuel lié à la clôture de l'acquisition de Logica. Ce financement servira exclusivement à l'acquisition de Logica.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 30 juin 2012, la trésorerie et les équivalents de trésorerie et les placements courants et non courants négociables s'établissaient à 95,2 millions \$.

Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2012, CGI a conclu une nouvelle entente de prêt à terme de 1,25 milliard £ consentie par trois banques à charte canadiennes afin de financer une tranche de l'acquisition proposée de Logica. La syndication du nouveau prêt à terme a été conclue au début du quatrième trimestre de l'exercice 2012. Le montant du nouveau prêt est conditionnel à la clôture de la transaction. Pour plus de renseignements, se reporter à la note 13 des états financiers.

La Société a aussi émis à l'intention de la Caisse de dépôt et placement du Québec 46,7 millions de reçus de souscription échangeables contre de nouvelles actions subalternes classe A de CGI au prix prédéterminé de 21,41 \$ CA, pour un montant total de 1,0 milliard \$ CA destiné à financer le solde du prix d'acquisition. Les reçus de souscription et l'émission d'une nouvelle action sont conditionnels à la clôture de la transaction avec Logica.

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

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

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

Le solde disponible sur nos facilités de crédit s'élevait à 1 403,9 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 30 juin 2012, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a baissé de 276,9 millions \$, pour s'établir à 728,8 millions \$ au 30 juin 2012, contre 1 005,7 millions \$ au 30 septembre 2011. La variation s'explique en grande partie par le remboursement des facilités renouvelables engagées non garanties de 755,0 millions \$ US, qui a été contrebalancé par le produit de 475,0 millions \$ US tiré du financement par voie de placement privé auprès d'investisseurs institutionnels américains au cours du premier trimestre de l'exercice 2012. De plus, la Société a contracté des obligations remboursables en versements mensuels de capital et d'intérêts sur de l'équipement et des immobilisations incorporelles totalisant 26,0 millions \$. Une perte de change non réalisée de 19,6 millions \$ a également contribué à cette baisse.

#### **4.3. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES**

Nous assumons des obligations contractuelles assorties de dates d'échéance variées. Ces obligations sont principalement liées à la location de bureaux, au matériel informatique utilisé pour exécuter les contrats d'impartition et aux ententes de service à long terme. Pour la période de trois mois close le 30 juin 2012, la Société a réduit de 114,7 millions \$ ses engagements liés aux contrats de location-exploitation (compte non tenu de ses engagements liés aux contrats de sous-location de 37,3 millions \$) en raison des initiatives de densification et d'optimisation des locaux, pour lesquelles la Société a passé en charges un montant de 5,3 millions \$ au titre des coûts des services et frais de vente et d'administration, et de l'acquisition d'un centre de traitement des données qui était auparavant loué.

Comme il a déjà été mentionné, le 31 mai 2012, CGI a annoncé une acquisition au comptant recommandée de Logica moyennant 105 pence (1,68 \$ CA) par action ordinaire, ce qui correspond à un prix d'acquisition total de 1,7 milliard £ (2,7 milliards \$ CA), plus la prise en charge de la dette nette de Logica évaluée à 322,0 millions £ (515,0 millions \$ CA) et d'autres charges connexes.

Le 16 juillet 2012, 99,5 % des actionnaires de Logica ont voté pour l'acquisition proposée et la Commission européenne a donné son approbation le 18 juillet 2012. La transaction est assujettie aux conditions et aux modalités normales ainsi qu'à l'obtention de certaines autres approbations réglementaires.

#### **4.4. INSTRUMENTS FINANCIERS ET TRANSACTIONS DE COUVERTURE**

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

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

##### **Couverture des investissements nets dans des établissements à l'étranger**

- Dette de 535,0 millions \$ US désignée comme instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses établissements aux États-Unis;
- Dette de 10,0 millions € désignée comme instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses établissements en Europe.

##### **Couverture de flux de trésorerie liés aux revenus futurs**

- Contrats de change à terme de 44,1 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 61,6 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 67,9 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 global et la partie inefficace, le cas échéant, au bénéfice net. Les relations de couverture de la Société ont été efficaces au cours de la période de neuf mois close le 30 juin 2012.

La Société estime qu'une tranche d'environ 4,4 millions \$ des pertes nettes non réalisées cumulées sur l'ensemble des instruments financiers dérivés qui avaient été désignés comme couvertures de flux de trésorerie au 30 juin 2012 sera reclassée au bénéfice net au cours des douze prochains mois.

Dans le cadre de l'acquisition proposée, la Société a acheté des options d'achat de devises, pour une contrepartie de 7,1 millions \$, afin de réduire le risque de change entre le 31 mai 2012 et la date de règlement, période couvrant l'acquisition proposée. De ce fait, la Société respecte la disposition sur les fonds disponibles du *City Code on Takeovers and Mergers* du Royaume-Uni. Ces instruments dérivés sont classés à la juste valeur dans le bénéfice et, par conséquent, ils sont évalués à leur juste valeur, les gains et pertes liés aux réévaluations périodiques étant comptabilisés à l'état consolidé résumé du résultat.

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

Aux 30 juin	2012	2011
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	19,4 %	28,7 %
Dette nette ( <i>en milliers de dollars</i> )	633 354	928 979
Rendement des capitaux propres	15,4 %	20,5 %
Rendement du capital investi	11,8 %	15,7 %
Délai moyen de recouvrement des créances ( <i>en jours</i> )	49	52

La Société utilise le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette comme indicateur de son levier financier afin d'obtenir d'importants contrats d'impartition, d'agrandir les centres de prestation de services mondiaux ou à des fins d'acquisition. Notre grande capacité à générer de la trésorerie nous a permis de réduire considérablement notre dette à long terme au cours des douze derniers mois tout en améliorant notre solde de trésorerie, ce qui a fait diminuer le ratio de 28,7 % à 19,4 % à la fin du trimestre considéré.

Le rendement des capitaux propres est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le rendement des capitaux propres a baissé, passant de 20,5 % à la fin du troisième trimestre de l'exercice 2011, à 15,4 % à la fin du troisième trimestre de l'exercice 2012. Cette baisse résulte surtout de la diminution des résultats moyens au cours des douze derniers mois, qui découle en grande partie de la mise en œuvre du plan d'amélioration du rendement au quatrième trimestre de l'exercice 2011, de l'effet combiné des frais connexes à l'acquisition de Logica, des charges liées à l'optimisation de l'immobilier engagées au cours du trimestre, des ajustements fiscaux favorables reçus à l'exercice précédent ainsi que de la réduction de l'utilisation d'un levier financier.

Le rendement du capital investi est une mesure de l'efficacité de la Société à répartir les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. Le taux de rendement du capital investi est passé de 15,7 % il y a un an à 11,8 % au 30 juin 2012. La baisse du ratio repose surtout sur la baisse du BAII ajusté après impôts au cours des douze derniers mois, découlant du plan d'amélioration du rendement mis en œuvre au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2011 ainsi que sur les charges de la période considérée liées aux initiatives d'optimisation de l'immobilier. Le capital net moyen a, quant à lui, connu une hausse au cours de la période de douze mois considérée en raison du cumul de capitaux propres.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 52 jours il y a un an à 49 jours. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours; ainsi, les avances reçues de clients de services d'impartition en contrepartie de travaux à exécuter et les paiements effectués selon les jalons de projets atteints peuvent avoir une incidence sur ce délai. Notre délai moyen de

recouvrement des créances s'est amélioré surtout en raison de la hausse du recouvrement des paiements perçus avant la prestation des services et, dans une moindre mesure, de l'incidence des paiements effectués selon les jalons atteints dans le cadre de certains projets gouvernementaux. Nous demeurons engagés à gérer notre délai moyen de recouvrement des créances à l'intérieur de notre cible de 45 jours.

#### **4.6. INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES**

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

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

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

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des montants des cautionnements de soumission que si nous refusons d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission attribuée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 30 juin 2012, nous avons engagé un montant total de 57,5 millions \$ dans ces types de cautionnement. À notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée en relation avec ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats ni sur notre situation financière consolidés.

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

#### **4.7. CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS**

Une situation de trésorerie et des sources de financement suffisantes sont nécessaires pour appuyer les activités continues et exécuter notre stratégie de croissance équilibrée. La Société dispose de sources de financement adéquates grâce à ses flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires. Ces fonds ont été principalement affectés à l'obtention de nouveaux contrats importants d'impartition et de services de gestion déléguée à long terme, à des investissements dans nos solutions d'affaires, à la poursuite d'acquisitions génératrices de valeur, au rachat des actions de CGI et au remboursement de la dette. Les fonds ont également servi à élargir notre réseau mondial de prestation de services, un



nombre croissant de nos clients exigeant des solutions de rechange moins coûteuses. Sur le plan du financement, nous sommes bien placés pour poursuivre, au cours de l'exercice 2012, l'exécution de notre stratégie de croissance qui s'appuie sur quatre piliers.

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

Comme le capital humain est le pilier de notre entreprise, nos professionnels et leur savoir sont essentiels pour offrir un service de qualité à nos clients. Notre programme de ressources humaines offre une rémunération et des avantages sociaux concurrentiels, un environnement de travail favorable ainsi que des programmes de formation et de perfectionnement professionnel afin d'attirer et de retenir les personnes les plus talentueuses. CGI s'informe régulièrement de la satisfaction des employés par l'intermédiaire d'un sondage à l'échelle de la Société, et des mesures sont prises pour remédier aux problèmes immédiatement. Environ 85 % de nos employés, que nous considérons comme des membres, sont également propriétaires de CGI par le truchement de notre régime d'achat d'actions. Ainsi, grâce à ce régime et au régime de participation aux profits, tous les membres prennent part au succès de la Société, ce qui permet d'harmoniser les objectifs des membres avec nos buts stratégiques.

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

## 5. Modifications des principales méthodes comptables

---

Les états financiers consolidés résumés pour les périodes de trois et de neuf mois closes les 30 juin 2012 et 2011 comprennent tous les ajustements que la direction juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats opérationnels et des flux de trésorerie de la Société.

### 5.1. ADOPTION DES IFRS

En février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada a confirmé que les entreprises canadiennes ayant une obligation d'information du public devraient adopter les IFRS pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011. De ce fait, les états financiers intermédiaires consolidés résumés pour les périodes de trois et de neuf mois closes le 30 juin 2011 ont été ajustés selon les dispositions de IFRS 1, *Première application des Normes internationales d'information financière* (« IFRS 1 »).

Les états financiers intermédiaires consolidés résumés ont été préparés selon les méthodes comptables que la Société compte adopter pour préparer ses états financiers annuels consolidés pour l'exercice prenant fin le 30 septembre 2012. Les méthodes comptables sont décrites à la note 3, « Sommaire des principales méthodes comptables », des états financiers intermédiaires consolidés résumés pour la période de trois mois close le 31 décembre 2011. De plus, les rapprochements et les descriptions découlant de la transition des PCGR du Canada aux IFRS relativement aux capitaux propres, au bénéfice net, au résultat global, aux flux de trésorerie et au bilan consolidés sont expliqués à la note 14, « Transition aux IFRS », des états financiers intermédiaires consolidés résumés pour les périodes de trois et de

neuf mois closes le 30 juin 2012 et à la note 13 des états financiers intermédiaires consolidés résumés pour la période de trois mois close le 31 décembre 2011.

## 5.2. MODIFICATIONS DE NORMES COMPTABLES FUTURES

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

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

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

## 6. Principales estimations comptables

---

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

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

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

<sup>1</sup> A une incidence sur le bilan par les créances clients, travaux en cours et revenus différés.

#### *Regroupements d'entreprises*

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

Pour établir la juste valeur, la direction fera des estimations et formulera des hypothèses importantes, surtout à l'égard des immobilisations incorporelles. Les immobilisations incorporelles acquises et comptabilisées par la Société peuvent inclure des relations clients, des relations d'affaires, des licences d'utilisation de logiciels, des marques de commerce et des solutions d'affaires. Les estimations incluent notamment la prévision des flux de trésorerie futurs et des taux d'actualisation. De temps à autre, la Société peut solliciter les services de tiers pour l'aider à calculer la juste valeur des actifs acquis et des passifs pris en charge. La direction fonde ses estimations de juste valeur sur des hypothèses qu'elle juge raisonnables, mais qui sont, par nature, incertaines et imprévisibles. Les résultats réels pourraient donc différer des estimations et avoir une incidence sur nos bénéfices.

#### *Charge d'impôt sur les bénéfices*

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

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

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

#### *Éventualités et provisions*

La Société comptabilise des charges et des provisions dont l'estimation repose en grande partie sur le jugement.

Quand la Société établit une provision en marge d'une poursuite entamée ou éventuelle, d'obligations liées à une garantie ou d'autres passifs possibles, elle se fonde sur la possibilité d'un gain ou d'une perte qui demeurera incertain jusqu'à ce qu'un ou plusieurs événements se réalisent ou non. La résolution de cette incertitude peut confirmer la diminution ou la comptabilisation d'un passif. Les provisions pour réclamations judiciaires sont calculées selon les précédents historiques, les tendances courantes et d'autres hypothèses qui semblent raisonnables dans les circonstances.

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

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

#### *Comptabilisation des revenus*

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

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

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

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

#### *Paielements fondés sur des actions*

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

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

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

#### *Dépréciation des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et du goodwill*

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

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

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

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

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

## 7. Intégrité de la présentation des résultats

---

Il incombe à la direction de maintenir des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés, garantissant que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables. Les responsabilités du conseil d'administration comprennent l'évaluation de l'intégrité des systèmes de contrôle interne et d'information de la Société.

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

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

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

Au cours du trimestre clos le 30 juin 2012, aucun changement n'a été apporté aux contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société qui ait eu ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur ceux-ci.

## 8. Environnement du risque

---

### 8.1. 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.

### 8.1.1. 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 opérationnels. 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'étalement. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos prix, de nos revenus et de notre rentabilité.

### 8.1.2. Risques liés à notre secteur d'activité

#### Concurrence pour l'obtention des contrats

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

#### Disponibilité et conservation de professionnels de TI qualifiés

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

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

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

pourrait exercer des pressions sur nos revenus, notre marge bénéficiaire et les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles connexes.

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

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

#### Clauses d'étalonnage dans certains contrats

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

#### Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle

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

### **8.1.3. Risques liés à notre entreprise**

#### Risques associés à notre stratégie de croissance

La stratégie de croissance et d'acquisition de CGI se définit en fonction de quatre piliers de croissance : premièrement, la croissance interne grâce à l'obtention de nouveaux contrats, aux prolongations et aux renouvellements dans les secteurs de l'impartition et de l'intégration de systèmes; deuxièmement, l'obtention de contrats d'impartition de grande envergure;



troisièmement, les acquisitions d'entreprises de plus petite taille ou servant des créneaux particuliers; et quatrièmement, les acquisitions transformationnelles.

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

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

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

#### Variabilité des résultats financiers

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

#### Fluctuations liées aux secteurs d'activité

Les acquisitions et d'autres transactions peuvent faire fluctuer la composition de nos revenus 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 revenus d'un trimestre à l'autre.

#### Risque financier et risque opérationnel associés aux marchés internationaux

Nous gérons des activités dans de nombreux pays du monde. L'envergure de nos activités nous rend tributaires de plusieurs facteurs qui pourraient intervenir : les fluctuations des taux de change; le fardeau résultant de l'obligation d'observer un vaste éventail de lois nationales et locales différentes; les incertitudes liées à la diversité des cultures et des pratiques commerciales dans les différentes régions du monde; la multiplicité et le caractère parfois contradictoire des lois et des règlements; l'absence, dans certains territoires, de lois efficaces pour protéger nos droits de propriété intellectuelle; les restrictions sur la circulation de trésorerie et d'autres actifs; les restrictions touchant l'importation ou l'exportation de certaines technologies; les restrictions visant le rapatriement des 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 revenus financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés. N'importe lequel des risques auxquels nos activités internationales nous exposent ou l'ensemble de ces risques pourraient se réaliser et provoquer une baisse de notre rentabilité.

### Impôts et taxes

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

### Risque de crédit associé aux créances clients

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

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

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

### Risque de résiliation anticipée des contrats

Si nous n'exécutons pas nos mandats conformément aux ententes contractuelles conclues avec nos clients, certains pourraient décider de résilier leurs contrats avant la date d'échéance prévue, ce qui aurait pour effet de réduire notre 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 liés au contrat incorporés à l'actif ni d'éliminer les coûts récurrents engagés dans le cadre du contrat.

#### Risques liés à l'estimation des coûts

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

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

Nous dégageons des revenus importants des contrats que nous concluons en collaboration avec d'autres fournisseurs. Dans le cadre de certaines ententes de collaboration, nous sommes le principal fournisseur, tandis que dans d'autres, le sous-traitant. Dans les deux cas, nous comptons sur les relations que nous avons établies avec d'autres fournisseurs pour créer des possibilités d'affaires, et nous envisageons de continuer dans cette voie. Lorsque nous sommes le principal fournisseur, nous devons maintenir de bonnes relations avec d'autres fournisseurs, à défaut de quoi nous pourrions éprouver du mal à attirer des collaborateurs compétents. Parallèlement, si nous sommes le sous-traitant et que nos relations sont compromises, d'autres fournisseurs pourraient réduire le volume de travail qu'ils nous accordent, l'accorder à un concurrent ou offrir les services directement au client pour nous faire concurrence. Dans tous les cas, notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats opérationnels pourraient être touchés.

#### Capacité de nos partenaires de respecter leurs engagements

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

#### Risque associé aux garanties

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

#### Risque associé aux taux d'utilisation des ressources humaines

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

#### Risque associé à la concentration de la clientèle

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

#### Risque associé aux affaires émanant des administrations publiques

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

#### Risque associé à la réglementation

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

### Poursuites liées à nos travaux

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

### Risques associés à l'information et à l'infrastructure

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

### Risque d'atteinte à notre réputation

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

### 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 les bénéfices tirés de nos activités existantes. De plus, la tâche que la direction est appelée à accomplir afin d'instaurer des normes, des mécanismes de contrôle, des procédures et des politiques uniformes dans toutes les nouvelles activités afin de les harmoniser avec nos unités opérationnelles existantes est fort complexe et potentiellement accaparante. Les activités d'intégration peuvent occasionner des difficultés opérationnelles, des charges et des obligations inattendues. Si nous ne réussissons pas à exécuter notre stratégie d'intégration en temps opportun et de manière efficace sur le plan des coûts, nous aurons de la difficulté à atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité.

### Risques de liquidité et de financement

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

### **8.2. POURSUITES JUDICIAIRES**

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