



# **RAPPORT DE GESTION**

## **EXERCICE 2011**

## MODE DE PRÉSENTATION

Le présent rapport de gestion est la responsabilité de la direction, et il a été examiné et approuvé par le conseil d'administration. Le présent rapport de gestion a été établi conformément aux exigences des Autorités canadiennes en valeurs mobilières. Il incombe au conseil d'administration d'examiner et d'approuver le rapport de gestion. Le conseil d'administration s'acquitte de ses devoirs principalement par l'intermédiaire de son Comité 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 d'exploitation consolidés audités et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés audités de la Société et les notes complémentaires pour les exercices clos les 30 septembre 2011, 2010 et 2009. Les conventions comptables de CGI sont conformes aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, prescrits par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »), lesquels diffèrent à certains égards des principes comptables généralement reconnus des États-Unis (« PCGR des États-Unis »). On trouvera à la note 29 aux états financiers consolidés un rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et ceux des États-Unis. À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

## IMPORTANCE DES INFORMATIONS FOURNIES

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

## DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Toutes les déclarations contenues dans le présent rapport de gestion qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « déclarations prospectives » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act of 1933* et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act of 1934*, dans leur version modifiée, et constituent de « l'information prospective » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. Ces déclarations et cette information expriment les intentions, projets, attentes et opinions de CGI, sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer considérablement des déclarations prospectives et de l'information prospective. Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, l'échéancier et l'envergure des nouveaux contrats; les acquisitions et autres initiatives d'expansion de la Société; la capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent; la concurrence au sein de l'industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change et d'autres risques et hypothèses énoncés dans le rapport de gestion, dans le rapport annuel de CGI inclus dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis (disponible sur EDGAR à l'adresse [www.sec.gov](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

*Environnement du risque* de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

## **MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR**

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

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

La direction est d'avis que ces mesures non conformes aux PCGR fournissent des renseignements utiles aux investisseurs en ce qui a trait à la situation financière et aux résultats d'exploitation de la Société, étant donné qu'elles représentent des mesures additionnelles de son rendement. Ces mesures non conformes aux PCGR n'ont pas de signification normalisée prescrite par les PCGR et sont donc difficilement comparables aux mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Elles doivent être considérées comme des données supplémentaires ne remplaçant pas les renseignements financiers préparés selon les PCGR.

On trouvera un rapprochement du BALL ajusté et de sa mesure la plus proche selon les PCGR à la page 28, les définitions de la croissance en devises constantes, du délai moyen de recouvrement des créances, du rendement du capital investi, du rendement des capitaux propres et du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme aux pages 12 et 13, 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 à long terme figurent à la page 35.

## **CHANGEMENTS APPORTÉS AUX SECTEURS D'EXPLOITATION**

En raison d'un remaniement organisationnel au début de l'exercice, les activités de CGI sont gérées par quatre secteurs d'exploitation au lieu de trois comme dans les derniers exercices. De plus, le secteur Siège social n'est plus défini puisqu'il a été entièrement réparti entre les quatre nouveaux secteurs d'exploitation. Les résultats des périodes précédentes ont été retraités de manière rétrospective pour tenir compte de ce changement. Le présent rapport de gestion reflète la nouvelle segmentation et, par conséquent, les résultats sectoriels des exercices clos les 30 septembre 2010 et 2009 ont été retraités. Pour en savoir davantage sur la gestion de nos activités, veuillez vous reporter à la page 8 du présent rapport de gestion et à la note 23 des états financiers consolidés.

## **RECLASSEMENT DES SECTEURS CIBLES**

Le 31 octobre 2011, CGI a annoncé que le secteur cible des services de santé serait présenté séparément. La création de ce nouveau secteur cible se justifie par le solide rendement historique de la Société et l'importance générale du secteur dans la stratégie de croissance globale de CGI. Auparavant, ce secteur était intégré dans les secteurs cibles des gouvernements et des services financiers. De plus, la Société a regroupé le secteur cible manufacturier et le secteur cible distribution et détail pour former le secteur cible manufacturier, distribution et détail. Le rapport de gestion tient compte des changements apportés à nos secteurs cibles.

### **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)

## OBJECTIFS ET CONTENU DU RAPPORT DE GESTION

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

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

Rubrique	Contenu	Pages
1. Profil de l'entreprise	Description de nos activités, de la façon dont nous générons des produits, ainsi que des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités.	
	1.1. À propos de CGI	8
	1.2. Vision et stratégie	9
	1.3. Contexte concurrentiel	9
2. Faits saillants et principales mesures du rendement	Sommaire des principales réalisations de l'exercice considéré, des principales mesures du rendement des trois derniers exercices et du rendement de l'action de CGI.	
	2.1. Points saillants de l'exercice 2011	10
	2.2. Définitions des principales mesures du rendement	12
	2.3. Principales informations annuelles et mesures du rendement	13
	2.4. Rendement de l'action	14
3. Résultats financiers	Analyse des variations sur douze mois des résultats d'exploitation pour les exercices clos les 30 septembre 2011, 2010 et 2009, description des facteurs influant sur les produits et le bénéfice (sur une base consolidée et par secteur d'exploitation) et description des facteurs ayant une incidence sur les variations dans les principales catégories de charges. Cette rubrique comprend aussi une analyse des nouveaux contrats, ventilés par région et par secteur cible.	
	3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	15
	3.2. Change	18
	3.3. Répartition des produits	20
	3.4. Variation des produits et produits selon les secteurs d'exploitation	21
	3.5. Charges d'exploitation	23
	3.6. BAII ajusté selon les secteurs d'exploitation	26
	3.7. Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices	28
	3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	29

Rubrique	Contenu	Pages
4. Situation de trésorerie	<p>Analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, d'investissement et de financement. Cette rubrique comprend aussi une description des sources de financement à la disposition de la Société, des instruments financiers et des 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 à long-terme, et taux de rendement du capital investi) analysés sur douze mois.</p> <p>4.1. États des flux de trésorerie</p> <p>4.2. Sources de financement</p> <p>4.3. Obligations contractuelles</p> <p>4.4. Instruments financiers et couvertures</p> <p>4.5. Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement</p> <p>4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties</p> <p>4.7. Capacité de livrer les résultats</p>	<p>31</p> <p>33</p> <p>34</p> <p>35</p> <p>35</p> <p>36</p> <p>37</p>
5. Opérations entre apparentés	Présentation de la valeur totale des opérations et des soldes qui ont découlé de notre coentreprise – Innovaposte Inc. (« Innovaposte »).	38
6. Renseignements additionnels sur la coentreprise	Présentation de la quote-part des résultats d'Innovaposte revenant à CGI comprise dans nos états financiers consolidés.	38
7. Résultats du quatrième trimestre	<p>Analyse des variations sur douze mois des résultats d'exploitation pour les trimestres clos les 30 septembre 2011 et 2010, description des facteurs influant sur les produits et le bénéfice (sur une base consolidée et par secteur d'exploitation).</p> <p>7.1. Variation des produits et produits selon les secteurs d'exploitation</p> <p>7.2. BAI ajusté selon les secteurs d'exploitation</p> <p>7.3. Bénéfice net et bénéfice par action</p>	<p>39</p> <p>41</p> <p>42</p>
8. Points saillants des résultats financiers trimestriels	<p>Sommaire des principales réalisations du rendement des huit derniers trimestres et analyse des facteurs qui pourraient avoir une incidence sur les résultats financiers trimestriels.</p> <p>8.1. Principales mesures du rendement des huit derniers trimestres</p> <p>8.2. Variations trimestrielles</p>	<p>44</p> <p>44</p>
9. Sommaire des principales conventions comptables	<p>Explication des parties des états financiers qui nécessitent le recours aux principales estimations et hypothèses pour calculer les montants visés. En outre, nous présentons une mise à jour de l'état du projet de conversion aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »).</p> <p>9.1. Modifications de conventions comptables</p> <p>9.2. Principales estimations comptables</p> <p>9.3. Normes internationales d'information financière</p>	<p>45</p> <p>46</p> <p>49</p>
10. Intégrité de la présentation des résultats	Analyse des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés, garantissant que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables.	60

Rubrique	Contenu	Pages
11. Environnement du risque	Analyse des risques auxquels sont exposées nos activités commerciales et des conséquences que ces risques pourraient entraîner s'ils se matérialisaient.	
	11.1. Risques et incertitudes	61
	11.2. Poursuites judiciaires	68

## 1. PROFIL DE L'ENTREPRISE

---

### 1.1. À PROPOS DE CGI

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

- Services-conseils – CGI fournit une gamme complète de services de consultation en TI et en gestion, y compris dans les domaines de la transformation des affaires, de la planification stratégique des TI, de l'ingénierie des processus d'affaires et de l'architecture de systèmes.
- Intégration de systèmes – CGI intègre et adapte des technologies et des applications logicielles de pointe afin de créer des systèmes informatiques qui répondent aux besoins stratégiques de ses clients.
- Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (« impartition ») – Nos clients nous délèguent la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques et de leurs processus d'affaires afin de réaliser des économies substantielles et d'avoir accès aux technologies les plus appropriées tout en conservant la maîtrise de leurs stratégies en ces domaines. Dans le cadre de ce type d'entente, nous mettons en œuvre nos processus de qualité ainsi que nos pratiques visant à rehausser l'efficacité des entreprises clientes. En plus d'incorporer les activités de nos clients à notre réseau technologique, nous pouvons intégrer les professionnels spécialisés qui étaient jusque-là à leur emploi, permettant ainsi à nos clients de se concentrer 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. Voilà pourquoi nous avons établi et continuons de maintenir le programme de qualité de l'Organisation internationale de normalisation (« ISO »). C'est en définissant des normes exigeantes de qualité et de prestation 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 d'exploitation qui, selon notre modèle de prestation de services, englobent les activités qu'ils exercent pour les clients de leurs régions respectives ainsi que les activités



réalisées par notre modèle mondial de prestation de services, qui est unique en son genre. Le secteur d'exploitation Services d'infrastructure intègre tous les services que nous fournissons aux clients à l'échelle mondiale aux fins de la gestion de leur infrastructure technologique. Les autres secteurs sont divisés selon le modèle de prestation de services par emplacement géographique : Canada, États-Unis et Inde (« États-Unis »), et Europe et Asie-Pacifique (« Europe »).

## 1.2. VISION ET STRATÉGIE

CGI est née d'un rêve : créer un environnement où les membres ont du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, ils participent au développement d'une entreprise dont ils sont fiers. Ce rêve a mené à la vision de CGI : être un leader de classe mondiale du secteur des TI et de la gestion des processus d'affaires, qui contribue à la croissance et au succès de ses clients. Notre stratégie de croissance et d'acquisitions se définit en fonction de quatre piliers et combine la croissance interne aux acquisitions. CGI a été et continuera d'être un vecteur de la consolidation du secteur des TI.

Les deux premiers piliers de notre stratégie portent sur la croissance interne. Le premier cible l'obtention, les renouvellements et les prolongations de plus petits contrats. Le deuxième a pour but de remporter des contrats d'impartition à long terme de grande envergure en tirant parti de notre éventail complet de services, de notre modèle mondial de prestation de services et de notre masse critique.

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

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

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

## 1.3. CONTEXTE CONCURRENTIEL

À titre de fournisseur de services complets en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires à des clients du monde entier, CGI exerce ses activités dans un secteur mondial hautement concurrentiel, qui évolue très rapidement. Notre concurrence regroupe un éventail diversifié de sociétés internationales – des entreprises spécialisées servant un segment de marché particulier jusqu'à d'autres fournisseurs de services complets; principalement établies aux États-Unis, en Europe et en Inde, ces sociétés rivales offrent des services qui correspondent en tout ou en partie à ceux que CGI fournit à ses clients.

Étant donné la consolidation récente dans le secteur, CGI se positionne comme l'une des rares entreprises de services en TI restantes qui est indépendante de tout fournisseur de logiciels ou de matériel. Notre indépendance nous permet d'offrir à nos clients la technologie la plus appropriée dans le monde.

CGI offre ses services complets à certains secteurs cibles à l'égard desquels elle a une connaissance approfondie des affaires et une solide expertise technique, et qui représentent 90 % des dépenses mondiales en TI. 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. Pour être pleinement concurrentielle, CGI met l'accent sur les services d'intégration de systèmes, les services-conseils et les services d'impartition de haut niveau exigeant un savoir-faire de pointe et une connaissance approfondie des secteurs cibles servis.

Ensemble, notre modèle d'entreprise axé sur la proximité des clients et notre modèle mondial de prestation de services nous permettent d'offrir des services qui répondent exactement aux besoins de nos clients, à des prix concurrentiels.

Grâce à notre modèle mondial de prestation de services, nous pouvons répondre aux exigences stratégiques et financières de chaque client en lui fournissant une combinaison unique de services offerts à l'intérieur du pays, sur le continent et outre-mer. CGI possède également des solutions d'affaires avancées qui l'aident à entretenir des liens durables avec ses clients. De plus, toutes les activités de CGI sont exécutées conformément aux mêmes assises de gestion, ce qui assure l'uniformité et la cohésion au sein de la Société.

Sur le marché mondial d'aujourd'hui, l'aptitude d'un fournisseur à remporter et à conserver des contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires dépend de nombreux facteurs, tels que le coût total de ses services, sa capacité à réaliser les mandats, ses antécédents, sa connaissance du secteur cible servi, ses investissements dans les solutions d'affaires, sa présence locale, son infrastructure mondiale de prestation de services et la solidité de ses liens avec ses clients. CGI se compare avantageusement à ses concurrents sous tous ces aspects.

En résumé, la proposition à valeur distinctive de CGI englobe les éléments suivants : notre éventail complet de services en TI et en gestion des processus d'affaires; notre connaissance approfondie de cinq secteurs cibles et nos solutions d'affaires exclusives destinées à ces secteurs, qui représentent la majorité des dépenses mondiales en TI; notre modèle mondial de prestation de services, un modèle unique qui comprend la meilleure infrastructure de prestation de services du secteur des TI; nos assises de gestion rigoureuses; et notre souci de la satisfaction du client, soutenu par notre modèle d'entreprise axé sur la proximité des clients. Grâce à cette proposition à valeur distinctive et à la masse critique croissante de CGI dans ses trois principaux marchés — le Canada, les États-Unis et l'Europe, qui, ensemble, représentent quelque 70 % des dépenses mondiales en TI — nous sommes en mesure d'être concurrentiels à l'échelle internationale et d'obtenir des contrats de grande envergure.

## 2. FAITS SAILLANTS ET PRINCIPALES MESURES DU RENDEMENT

---

### 2.1. POINTS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2011

La Société a poursuivi sa croissance sur douze mois, et sa marge du BAIL ajusté demeure solide, ce qui se traduit par des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation suffisants pour rembourser la dette à long terme et augmenter le rendement pour les actionnaires. Les points saillants ci-après tiennent compte de l'incidence du plan d'amélioration du rendement, expliqué à la rubrique 2.1.3. :

- les nouveaux contrats ont totalisé 4,9 milliards \$;
- le ratio nouveaux contrats/facturation s'est établi à 113 %;
- la croissance des produits en devises constantes a atteint 18,9 % en regard de l'exercice précédent;
- la marge du BAIL ajusté est demeurée élevée à 13,0 %;
- les bénéfices de base et dilué par action ont monté de respectivement 29,1 % et 27,4 % comparativement à l'exercice précédent;
- le rendement des capitaux propres a atteint 19,5 %;
- les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation sont restés solides, représentant 13,2 % des produits;
- la Société a racheté 16,4 millions d'actions subalternes classe A.

#### 2.1.1. Conseillers en informatique d'affaires CIA Inc.

Le 4 avril 2011, CGI a conclu une transaction dans le cadre de laquelle Conseillers en informatique d'affaires CIA Inc. (« CIA ») a racheté ses actions détenues par CGI. CGI a acheté simultanément les activités du bureau de CIA à Paris. La vente et l'acquisition n'ont pas eu d'incidence importante sur le bénéfice net ou sur la situation financière de la Société.

Les produits comptabilisés pour le secteur d'exploitation Canada ont diminué d'environ 17,3 millions \$ au cours de l'exercice considéré par rapport à l'exercice 2010.

#### **2.1.2. Emprunt par voie de placement privé**

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

#### **2.1.3. Plan d'amélioration du rendement**

Au cours du quatrième trimestre, la Société a accéléré l'optimisation continue de sa structure de coûts à la lumière des récentes conditions et perspectives économiques. Les progrès technologiques permettent à nos gens d'être de plus en plus mobiles, cette tendance conjuguée à la croissance de nos centres de prestation de services mondiaux ont changé nos besoins en matière d'actifs fonciers. Par conséquent, et pour demeurer concurrentiels, nous avons comptabilisé une charge avant impôts de 45,4 millions \$, constituée surtout des provisions pour les actifs fonciers excédentaires et les améliorations locatives connexes, et des coûts liés aux indemnités de départ s'élevant à 33,7 millions \$. Par ailleurs, à la suite de l'examen du portefeuille de solutions d'affaires de la Société et du report des investissements par certains de nos clients, la direction a décidé de réduire les prévisions de certains investissements dans les solutions d'affaires de la Société. Cette décision a entraîné la dépréciation de deux solutions d'affaires. Une perte de valeur de 11,7 millions \$ a été comptabilisée au titre de ces solutions destinées principalement au marché des services financiers. Sur un total de 45,4 millions \$, une tranche de 29,6 millions \$ est incluse dans les coûts des services et frais de vente et d'administration, tandis que la perte de valeur de 11,7 millions \$ et une radiation de 4,1 millions \$ au titre des améliorations locatives sont incluses dans l'amortissement à l'état consolidé des résultats. Pour de plus amples renseignements sur les résultats du quatrième trimestre, veuillez vous reporter à la rubrique 7 du présent rapport de gestion.

## 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>BAIL ajusté – mesure du bénéfice avant éléments non directement liés au coût des activités, comme les frais de financement, les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration et les impôts sur les bénéfices (voir la définition à la page 3). La direction estime qu'il s'agit du meilleur indicateur de la rentabilité de nos activités.</li> <li>Bénéfice dilué par action attribuable aux actionnaires de CGI – mesure du bénéfice généré pour les actionnaires, présenté par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs.</li> </ul>
Situation de trésorerie	<ul style="list-style-type: none"> <li>Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies – mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous croyons que nos flux de trésorerie d'exploitation robustes témoignent de la souplesse financière qui nous permet d'exécuter notre stratégie d'entreprise.</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 inférieur à la cible de 45 jours.</li> </ul>
Croissance	<ul style="list-style-type: none"> <li>Croissance en devises constantes – mesure de la croissance des produits avant l'effet de la variation des taux de change. Pour ce faire, les montants des résultats de la période considérée sont convertis en monnaie locale au moyen des taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent. Nous estimons qu'il est utile d'ajuster les produits de manière à exclure l'incidence des fluctuations des devises afin de faciliter les comparaisons d'une période à l'autre de la performance de l'entreprise.</li> <li>Carnet de commandes – meilleure estimation par la direction des produits qui seront réalisés dans l'avenir, en fonction des modalités des contrats de clients respectifs en vigueur à une date donnée.</li> <li>Ratio nouveaux contrats/facturation – mesure de la valeur des nouveaux contrats obtenus en proportion avec nos produits de la période. Cet indicateur permet à la direction de surveiller les initiatives de développement des affaires de la Société pour assurer la croissance de notre carnet de commandes et de nos activités au fil du temps. La direction demeure engagée à maintenir un ratio cible supérieur à 100 % sur une période de douze mois. La direction estime que cette période plus longue constitue une mesure plus efficace étant donné que l'envergure et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement.</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 à long terme – mesure de notre levier financier, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des placements à court terme et des placements à long terme négociables. La direction utilise cet indicateur, qui donne un aperçu de notre santé financière, pour surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités.</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 le bénéfice.</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 ANNUELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux 30 septembre et pour les exercices clos à ces dates (en milliers de dollars, sauf indication contraire)	2011	2010	2009	Variation 2011/2010	Variation 2010/2009
<b>Croissance</b>					
Carnet de commandes <sup>1</sup> (en millions de dollars)	13 456	13 320	10 893	1,0 %	22,3 %
Nouveaux contrats (en millions de dollars)	4 875	4 643	4 059	5,0 %	14,4 %
Ratio nouveaux contrats/facturation	113 %	124 %	106 %		
Produits	4 323 237	3 732 117	3 825 161	15,8 %	-2,4 %
Croissance par rapport à l'exercice précédent	15,8 %	-2,4 %	3,2 %		
Croissance en devises constantes <sup>2</sup>	18,9 %	3,4 %	-1,9 %		
<b>Rentabilité</b>					
BAIL ajusté <sup>3</sup>	561 952	511 902	460 741	9,8 %	11,1 %
Marge du BAIL ajusté	13,0 %	13,7 %	12,0 %		
Bénéfice net	435 065	362 766	317 205	19,9 %	14,4 %
Marge bénéficiaire nette	10,1 %	9,7 %	8,3 %		
Bénéfice de base par action (en dollars) <sup>4</sup>	1,64	1,27	1,03	29,1 %	23,3 %
Bénéfice dilué par action (en dollars) <sup>4</sup>	1,58	1,24	1,02	27,4 %	21,6 %
<b>Situation de trésorerie</b>					
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	571 215	552 367	630 244	3,4 %	-12,4 %
En pourcentage des produits	13,2 %	14,8 %	16,5 %		
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours) <sup>5</sup>	53	47	39	12,8 %	20,5 %
<b>Structure du capital</b>					
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme <sup>6</sup>	26,8 %	30,6 %	s. o.		
Dette nette (trésorerie)	897 418	1 010 816	(66 034)	-11,2 %	1630,8 %
Rendement des capitaux propres <sup>7</sup>	19,5 %	16,4 %	14,2 %		
Rendement du capital investi <sup>8</sup>	14,1 %	16,3 %	14,0 %		
<b>Bilan</b>					
Trésorerie et équivalents de trésorerie, découvert bancaire et placements à court terme	92 389	141 020	343 427	-34,5 %	-58,9 %
Total de l'actif	4 685 543	4 607 191	3 899 910	1,7 %	18,1 %
Passifs financiers à long terme <sup>9</sup>	728 809	1 159 198	349 362	-37,1 %	231,8 %

<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 de l'exercice chez les clients ainsi que des modifications de volumes, des annulations et de l'incidence des taux de change sur nos contrats en vigueur. Le carnet de commandes repose sur des estimations de la direction qui peuvent être modifiées.

<sup>2</sup> La croissance en devises constantes est ajustée pour éliminer l'incidence de la variation des taux de change. Voir la page 21 pour plus de renseignements.

<sup>3</sup> Le BAIL ajusté n'est pas une mesure définie par les PCGR. La page 28 présente un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les PCGR.

<sup>4</sup> Les montants relatifs au bénéfice par action sont attribuables aux actionnaires de CGI.

<sup>5</sup> On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés de la somme des créances clients et des travaux en cours, puis en divisant le résultat de cette opération par les produits comptabilisés pour le dernier trimestre, divisés par 90 jours.

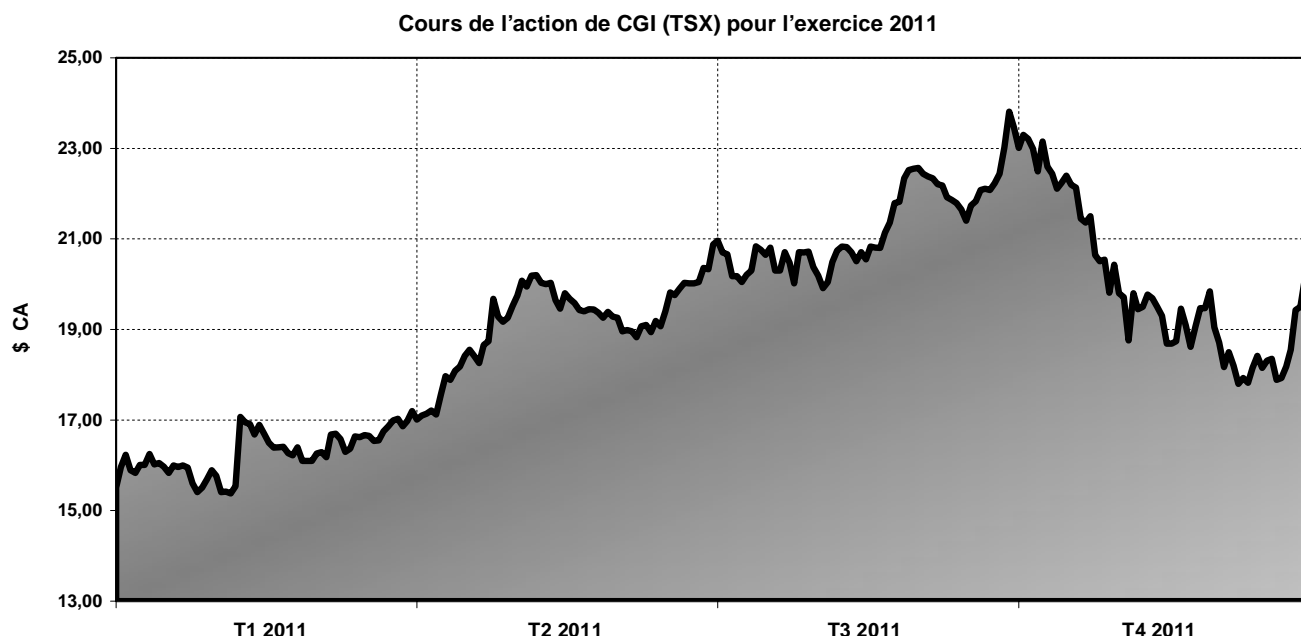
<sup>6</sup> Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme représente l'importance relative de la dette à long terme et du découvert bancaire, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des placements à court terme et des placements à long terme négociables (« dette nette »), par rapport à la somme des capitaux propres attribuables aux actionnaires de CGI et de la dette à long terme. La dette nette et les capitaux propres sont présentés déduction faite de la juste valeur des contrats à terme. À la fin de l'exercice 2009, le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres a été négatif (situation de trésorerie nette) et donc, présenté comme étant sans objet (s. o.).

<sup>7</sup> Le taux de rendement des capitaux propres correspond au bénéfice tiré des activités poursuivies pour l'exercice divisé par les capitaux propres moyens des quatre derniers trimestres attribuables aux actionnaires du Groupe CGI inc.

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

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

## 2.4. RENDEMENT DE L'ACTION



### 2.4.1. Performance du titre au cours de l'exercice 2011

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

Bourse de Toronto	(\$ CA)	Bourse de New York	(\$ US)
Ouverture :	15,27	Ouverture :	15,03
Haut :	24,30	Haut :	25,63
Bas :	15,27	Bas :	14,88
Clôture :	19,71	Clôture :	18,81
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada :	1 150 372	Moyenne des transactions quotidiennes aux États-Unis :	259 029

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

### 2.4.2. Programme de rachat d'actions

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

Au cours de l'exercice 2011, la Société a racheté 16 373 400 de ses actions subalternes classe A en contrepartie de 305,0 millions \$ à un prix moyen de 18,63 \$, dans le cadre de l'ancienne et de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Au 30 septembre 2011, la Société pouvait acheter jusqu'à 13,3 millions d'actions additionnelles en vertu de l'actuelle offre de rachat dans le cours normal des activités.

### 2.4.3. Actions en circulation et options sur actions en cours (au 3 novembre 2011)

227 289 487 actions subalternes classe A

33 608 159 actions classe B

26 372 456 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 113 % pour l'exercice. Sur les nouveaux contrats d'une valeur de 4,9 milliards \$ signés au cours de l'exercice, 63 % provenaient de nouveaux clients et 37 %, de prolongations et de renouvellements.

Les secteurs cibles des gouvernements et des services financiers se sont avérés les plus forts pour ce qui est des nouveaux contrats, représentant respectivement environ 54 % et 24 % du total des nouveaux contrats signés. Sur le plan géographique, l'apport des États-Unis s'est élevé à 64 % des nouveaux contrats signés, suivi par le Canada à 31 % et par l'Europe à 5 %.

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

#### 3.1.1. Principaux contrats signés au cours de l'exercice

DATE D'ANNONCE	CLIENT	DURÉE	VALEUR
Le 21 octobre 2010	U.S. General Services Administration	Cinq ans	76,0 millions \$ US
<i>CGI figure parmi les 11 entreprises choisies par le U.S. General Services Administration à titre de fournisseur d'« infrastructure sous forme de service » dans le cadre d'une commande permanente de cinq ans à l'échelle du gouvernement. Selon ce contrat, CGI fournira des appareils virtuels et des services d'hébergement Web dans un environnement informatique en nuages à toutes les agences gouvernementales.</i>			
Le 5 novembre 2010	SaskEnergy	Sept ans	Non dévoilée
<i>Une partie du travail de CGI consiste à remplacer le système hérité de facturation et d'information sur les clients de SaskEnergy utilisant l'application Customer Care and Billing d'Oracle pour gérer les fonctions d'affaires essentielles, y compris le service à la clientèle, la facturation, les recouvrements et la gestion des compteurs.</i>			
Le 17 novembre 2010	U.S. Defense Information Technology Contracting Organization	Cinq ans	28,0 millions \$ US
<i>CGI soutiendra les Services frontaliers du Kirghizistan afin de mieux coordonner le contrôle de leur frontière et de fournir un soutien informatique à la U.S. Army Communications-Electronics Command dans sa lutte contre les stupéfiants.</i>			

DATE D'ANNONCE	CLIENT	DURÉE	VALEUR
Le 11 janvier 2011	U.S. Department of Housing and Urban Development (« HUD ») <i>En partenariat avec les agences de logement nationales et locales, CGI gère des programmes de logement multifamiliaux pour le HUD en Californie, en Floride, à New York, en Ohio et à Washington, DC. Le contrat de CGI est fondé sur le rendement et, depuis son obtention il y a dix ans, la Société affiche une solide feuille de route au nom de ses partenaires, les agences de logement.</i>	Jusqu'au 30 septembre 2011	40,3 millions \$ US
Le 12 janvier 2011	Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc. <i>CGI continuera de soutenir la croissance stratégique de l'Industrielle Alliance, la quatrième plus importante société d'assurance de personnes au Canada, en devenant son fournisseur privilégié de technologies de l'information et en lui procurant un vaste éventail de services en TI.</i>	Prolongé et élargi de dix ans	137,0 millions \$
Le 12 janvier 2011	Centres de Services Medicare et Medicaid <i>CGI continuera d'assurer les services de développement de logiciels et de soutien opérationnel pour le système Provider Enrollment Chain Ownership System, y compris la fonctionnalité d'inscription et d'attestation de la Health Information Technology for Economic and Clinical Health.</i>	Cinq ans	55,0 millions \$ US
Le 18 janvier 2011	Société Générale Corporate & Investment Banking (« SG CIB ») <i>CGI fournira des services de développement et de soutien d'applications par l'entremise de ses centres de prestation de services mondiaux à SG CIB Paris, Londres, New York, Singapour et Hong Kong.</i>	Trois ans	Non dévoilée
Le 2 mars 2011	Highmark Blue Cross Blue Shield <i>CGI fournira des services complets de vérification des demandes de remboursement afin de relever les trop-perçus des fournisseurs et les erreurs de codage des demandes de remboursement soumises par les fournisseurs dans tout l'État de la Pennsylvanie. Des conseillers, des vérificateurs, des cliniciens et des spécialistes en codage assureront le travail au moyen du logiciel exclusif Customized Audit System, solution conçue pour soutenir les activités de prévision, d'identification, de gestion et d'analyse des demandes de remboursement à l'échelle de l'entreprise.</i>	Renouvellement de cinq ans	Non dévoilée
Le 26 avril 2011	Franchise Tax Board (« FTB ») de l'État de la Californie <i>La solution novatrice de CGI soutiendra les changements fondamentaux apportés au traitement des impôts du FTB, lesquels dégageront des produits supplémentaires estimés à 2,8 milliards \$ pour l'État d'ici 2016-2017, contribuant ainsi à réduire ses écarts importants en matière de revenus fiscaux. Le projet « Enterprise Data to Revenue » consistera en un contrat fondé sur les résultats liant la rémunération aux gains réalisés en vertu duquel CGI est rémunéré selon un pourcentage de la hausse des produits dégagés. Le contrat comprend une option de cinq ans pour la maintenance et l'exploitation, totalisant une valeur additionnelle de 139 millions \$.</i>	Cinq ans et demi	399,0 millions \$ US
Le 17 mai 2011	Space and Naval Warfare Systems Center <i>CGI continuera d'assurer la production, la mise à l'essai et le soutien technique pour les modules de mission militaire américains Command, Control, Communications, Computers, Combat Systems, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance (C5ISR).</i>	Non dévoilée	49,0 millions \$ US
Le 18 mai 2011	Agence de protection de l'environnement (« EPA ») des États-Unis <i>Dans le cadre de la commande permanente à fournisseurs multiples de l'ITS-EPA II, CGI collaborera avec l'EPA pour élaborer et mettre en œuvre une nouvelle approche en matière de cybersécurité axée sur le renforcement de la politique de sécurité interne, la rationalisation des processus, la reconfiguration des activités et l'amélioration du suivi des services.</i>	Sept ans	34,0 millions \$ US
Le 19 mai 2011	Evraz <i>CGI fournira des services de soutien en TI à tous leurs bureaux en Amérique du Nord.</i>	Jusqu'en 2016	Non dévoilée
Le 31 mai 2011	Department of Public Welfare, État de la Pennsylvanie <i>Le contrat porte sur la prévention, la détection, la dissuasion et la rectification en matière de paiements incorrects pour le programme Medicaid Medical Assistance de la Pennsylvanie. CGI aura recours au Customized Audit System, son logiciel d'exploration de données exclusif, pour effectuer des révisions de demandes de remboursement et de dossiers, repérer les trop-perçus et les moins-perçus à des fins de recouvrement, et offrir du soutien en cas de procédures d'appel.</i>	Renouvellement de quatre ans	44,9 millions \$ US



DATE D'ANNONCE	CLIENT	DURÉE	VALEUR
Le 7 juin 2011	University Health Network	Sept ans	50 ,0 millions \$
	<i>CGI fournira une solution sécuritaire et partagée d'archivage pour la conservation, l'extraction et la consultation d'images diagnostiques comme les rayons X, les IRM et autres documents connexes, pour plusieurs centres hospitaliers de la Région du Grand Toronto et du centre de l'Ontario.</i>		
Le 22 juillet 2011	Department of Administration de l'État de l'Alaska	Sept ans	54,0 millions \$ US
	<i>CGI fournira des services de gestion de projet, de reconfiguration des processus d'affaires, de configuration et de développement de systèmes, de conversion de données et de formation. En ce qui concerne la maintenance des applications, les mises à niveau et le soutien du centre d'assistance, l'État utilisera Managed Advantage, les services de gestion déléguée de CGI.</i>		
Le 22 juillet 2011	Encana Corporation	Cinq ans	Non dévoilée
	<i>CGI assurera la gestion de plus de 370 applications personnalisées nécessaires à l'exploitation des activités d'Encana. CGI mise sur ses capacités en matière de prestation de services sur le continent et son modèle de coûts prévisibles pour réduire au minimum les risques et réduire les coûts.</i>		
Le 10 août 2011	Banque Scotia	Sept ans	Non dévoilée
	<i>CGI remplacera de nombreuses applications de commerce et de chaîne d'approvisionnement déjà existantes à la Banque Scotia par une plateforme unique et intégrée pour améliorer le service à la clientèle, réduire les coûts et accroître la visibilité et la transparence de ses activités en Amérique du Nord, en Amérique latine, dans les Caraïbes et en Asie.</i>		
Le 13 septembre 2011	Agence de protection de l'environnement (« EPA ») des États-Unis	Renouvellement de six ans	207,0 millions \$ US
	<i>CGI continuera de soutenir le système Central Data Exchange de l'EPA au moyen d'une vaste gamme de services technologiques, y compris l'assurance de l'information et la cybersécurité, les applications Web, le développement de systèmes, la gestion de programmes, le soutien aux utilisateurs, et les services d'opérations et de maintenance.</i>		
Le 15 septembre 2011	Wake County, NC	Douze ans	30,5 millions \$ US
	<i>CGI hébergera le système et gèrera de façon sécuritaire les activités quotidiennes dans le cadre de son programme Managed Advantage, lequel comprend la maintenance d'applications, les mises à niveau techniques, les services de reprise après sinistre et le soutien de la clientèle. Le Comté profitera d'un seul point d'imputabilité pour les logiciels, les services et l'hébergement, de même qu'un coût prévisible pendant la durée du contrat pour les mises à niveau de produits, l'infrastructure et la maintenance.</i>		
Le 3 octobre 2011	Agence de protection de l'environnement (« EPA ») des États-Unis	Cinq ans	64,5 millions \$ US
	<i>CGI assurera la gestion d'une plateforme d'applications de production visant à soutenir le principal centre de données de l'EPA, le National Computer Center. Le rôle de CGI comprend le soutien du processus de vérification du déploiement d'applications, la gestion de nombreuses plateformes d'applications et des services-conseils techniques. Ce contrat a été signé avant, mais annoncé après la clôture de notre exercice.</i>		
Le 5 octobre 2011	State Auditor's Office du Wyoming	Renouvellement de cinq ans	28,7 millions \$ US
	<i>CGI offrira une gestion quotidienne et sécuritaire des opérations ERP, y compris la maintenance d'applications, les mises à niveau techniques, les services de reprise après sinistre et le soutien au client. Ce contrat a été signé avant, mais annoncé après la clôture de notre exercice.</i>		

### 3.1.2. Instruments contractuels importants

En plus des importants nouveaux contrats susmentionnés, CGI prend également part à un bon nombre d'instruments contractuels qui simplifient et rationalisent le processus d'approvisionnement. Lancer des commandes dans le cadre de contrats passés répond aux exigences du gouvernement fédéral des États-Unis en matière de pleine concurrence et garantit que nos compétences et notre rendement ont déjà été validés de manière exhaustive. Ces instruments contractuels permettent à CGI de disposer de la souplesse nécessaire pour répondre aux exigences générales des agences rapidement et efficacement. Les nouveaux contrats sont enregistrés seulement lorsqu'une commande est passée au moyen des instruments contractuels. Voici une liste des principaux instruments contractuels, y compris leur durée et leur valeur totale.

INSTRUMENTS CONTRACTUELS	DURÉE	PLAFOND DE L'INSTRUMENT CONTRACTUEL EN \$ US *
US Army AMCOM EXPRESS	1 <sup>er</sup> mars 2005 au 31 janvier 2012	Non dévoilé
GSA Alliant	1 <sup>er</sup> mai 2009 au 30 avril 2014	50,0 milliards \$
Navy Seaport-e	5 avril 2004 au 4 avril 2014 <i>Avec cinq années d'option</i>	39,0 milliards \$
NIH CIOSP2	20 décembre 2000 au 20 décembre 2011	19,5 milliards \$
DISA ENCORE	Échéant le 31 mai 2013 <i>Comprend cinq options de un an</i>	12,2 milliards \$
US Army FIRST	1 <sup>er</sup> janvier 2007 au 1 <sup>er</sup> janvier 2014	9,0 milliards \$
CMS-ESD	14 septembre 2007 au 13 septembre 2017	4,0 milliards \$
EPA-ITS	1 <sup>er</sup> juillet 2009 au 30 septembre 2016	955,0 millions \$
US Marine Corps CEOss	5 septembre 2006 au 30 septembre 2016	500,0 millions \$
<b>Attribués au cours de l'E2011</b>		
VA T-4	Cinq ans	12,0 milliards \$
CDC CIMS	Deux ans <i>Avec quatre options de deux ans</i>	4,0 milliards \$
Treasury TIPSS 4	28 décembre 2010 au 27 décembre 2020 <i>Avec neuf années d'option</i>	4,0 milliards \$
US Army OPTARSS II	1 <sup>er</sup> mars 2011 au 1 <sup>er</sup> mars 2016	2,5 milliards \$
GSA Infrastructure (IaaS)	Années 2010 à 2015	76,0 millions \$

\* Le plafond en dollars par instrument contractuel comprend tous les fournisseurs, y compris Groupe CGI inc.

### 3.2. CHANGE

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

#### Taux de change de clôture

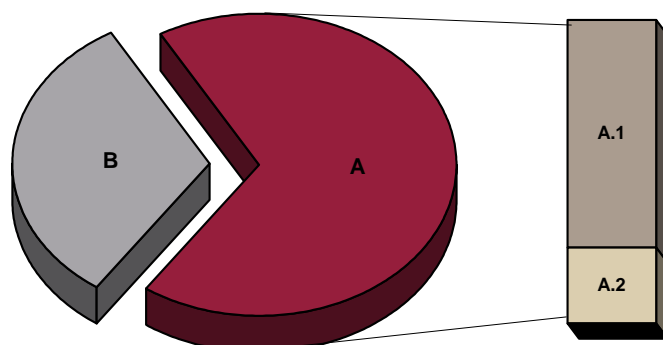
Aux 30 septembre	2011	2010	2009	Variation 2011/2010	Variation 2010/2009
Dollar américain	1,0389	1,0298	1,0722	0,9 %	-4,0 %
Euro	1,3971	1,4006	1,5686	-0,2 %	-10,7 %
Roupie indienne	0,0212	0,0231	0,0223	-8,2 %	3,6 %
Livre sterling	1,6231	1,6198	1,7158	0,2 %	-5,6 %

*Taux de change moyens*

Pour les exercices clos les 30 septembre	2011	2010	2009	Variation 2011/2010	Variation 2010/2009
Dollar américain	<b>0,9866</b>	1,0407	1,1804	<b>-5,2 %</b>	-11,8 %
Euro	<b>1,3759</b>	1,4116	1,5944	<b>-2,5 %</b>	-11,5 %
Roupie indienne	<b>0,0219</b>	0,0226	0,0242	<b>-3,1 %</b>	-6,6 %
Livre sterling	<b>1,5845</b>	1,6227	1,8235	<b>-2,4 %</b>	-11,0 %

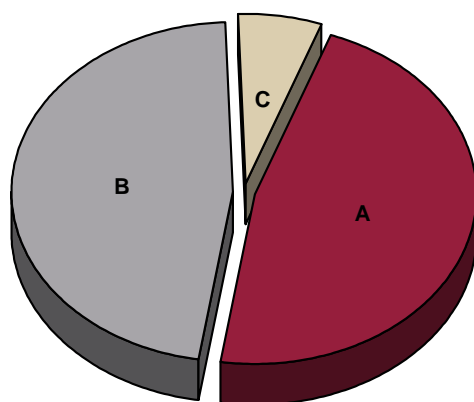
### 3.3. RÉPARTITION DES PRODUITS

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



#### Types de contrats

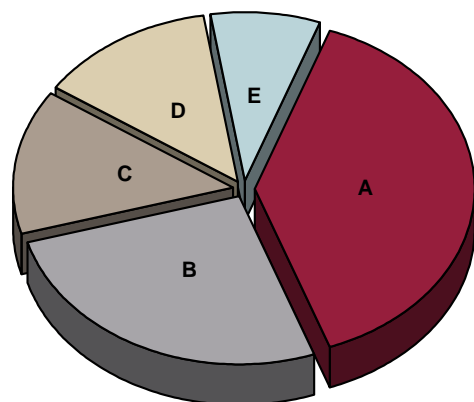
- A. Gestion de fonctions de TI et d'affaires (impartition) – 68 %
  - 1. Services en TI – 51 %
  - 2. Services en gestion des processus d'affaires – 17 %
- B. Intégration de systèmes et services-conseils – 32 %



#### Répartition géographique

*Selon l'emplacement du client*

- A. États-Unis – 47 %
- B. Canada – 47 %
- C. Europe – 6 %



#### Secteurs cibles

- A. Gouvernement – 39 %
- B. Services financiers – 26 %
- C. Manufacturier, distribution et détail – 14 %
- D. Télécommunications et services publics – 13 %
- E. Services de santé – 8 %

#### 3.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des PCGR du Canada sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun et considèrent qu'un gouvernement fédéral, provincial ou territorial, une administration locale ou un gouvernement étranger sont chacun considérés comme un seul client. Nos

activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, ont représenté 28,5 % des produits pour l'exercice 2011, contre 13,7 % pour l'exercice 2010 et 10,3 % pour l'exercice 2009.

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

Le tableau qui suit présente la croissance totale de nos produits et la croissance de nos produits selon les secteurs d'exploitation, entre les périodes de 2011 et de 2010, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les produits par secteur d'exploitation pour les exercices 2010 et 2009 sont établis au moyen des taux de change réels pour l'exercice considéré. La variation du taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de la période considérée convertis avec les taux de change de l'exercice précédent.

<b>Pour les exercices clos les 30 septembre</b> <i>(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)</i>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>	<b>Variation 2011/2010</b>	<b>Variation 2010/2009</b>
<b>Produits totaux de CGI</b>	<b>4 323 237</b>	<b>3 732 117</b>	<b>3 825 161</b>	<b>15,8%</b>	<b>-2,4%</b>
Variation, compte non tenu de la variation des taux de change	<b>18,9 %</b>	3,4 %	-1,9 %		
Incidence de la variation des taux de change	<b>-3,1 %</b>	-5,8 %	5,1 %		
<b>Variation par rapport à la période précédente</b>	<b>15,8 %</b>	<b>-2,4 %</b>	<b>3,2 %</b>		
<b>Services d'infrastructure</b>					
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	<b>816 891</b>	857 955	928 897	<b>-4,8 %</b>	-6,0 %
Incidence de la variation des taux de change	<b>(4 807)</b>				
<b>Produits attribuables aux Services d'infrastructure</b>	<b>812 084</b>	<b>857 955</b>	<b>928 897</b>	<b>-5,3 %</b>	<b>-7,6 %</b>
<b>Canada</b>					
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	<b>1 339 704</b>	1 345 445	1 335 455	<b>-0,4 %</b>	1,3 %
Incidence de la variation des taux de change	<b>(3 324)</b>				
<b>Produits attribuables au secteur d'exploitation Canada</b>	<b>1 336 380</b>	<b>1 345 445</b>	<b>1 335 455</b>	<b>-0,7 %</b>	<b>0,7 %</b>
<b>États-Unis</b>					
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	<b>2 058 064</b>	1 335 795	1 310 093	<b>54,1 %</b>	14,6 %
Incidence de la variation des taux de change	<b>(104 053)</b>				
<b>Produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis</b>	<b>1 954 011</b>	<b>1 335 795</b>	<b>1 310 093</b>	<b>46,3 %</b>	<b>2,0 %</b>
<b>Europe</b>					
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	<b>224 653</b>	192 922	250 716	<b>16,4 %</b>	-13,9 %
Incidence de la variation des taux de change	<b>(3 891)</b>				
<b>Produits attribuables au secteur d'exploitation Europe</b>	<b>220 762</b>	<b>192 922</b>	<b>250 716</b>	<b>14,4 %</b>	<b>-23,1 %</b>

Pour l'exercice 2011, les produits s'établissaient à 4 323,2 millions \$, soit une hausse de 591,1 millions \$, ou 15,8 %, comparativement à l'exercice 2010. Bien qu'en devises constantes nos produits aient augmenté de 18,9 % sur douze mois, les variations des taux de change les ont réduits de 116,1 millions \$, ou 3,1 %, en raison surtout de la variation du taux de change du dollar américain. Nous avons connu une importante augmentation des produits provenant du secteur d'exploitation États-Unis attribuable en grande partie aux produits dégagés sur douze mois par Stanley, Inc (« Stanley »), fournisseur du gouvernement fédéral des États-Unis. Stanley a été acquise le 17 août 2010. En devises constantes, notre secteur cible des gouvernements a affiché la plus forte croissance par rapport à l'exercice précédent, soit 58,8 %, suivi des services de santé et du secteur cible manufacturier, distribution et détail, soit respectivement 21,5 % et 10,6 %.

Les défis économiques de l'exercice 2009 ont persisté tout au long du premier trimestre de l'exercice 2010; toutefois, à partir du deuxième trimestre, nos résultats ont commencé à montrer de timides signes de reprise en Amérique du Nord, mais ont continué à languir en Europe. À la fin de l'exercice 2010, les produits totalisaient 3 732,1 millions \$, soit un recul de 93,0 millions \$ ou 2,4 %, par rapport à l'exercice 2009. Bien qu'en devises constantes nos produits aient augmenté de 3,4 %, les variations des taux de change les ont réduits de 223,3 millions \$, ou 5,8 %. En devises constantes de l'exercice 2009 à l'exercice 2010, le secteur cible des services de santé a affiché la plus forte croissance, à 33,9 %, suivi du secteur cible des gouvernements, à 8,2 %.

#### **3.4.1. Services d'infrastructure**

Les produits du secteur d'exploitation Services d'infrastructure ont atteint 812,1 millions \$ pour l'exercice 2011, comparativement à 858,0 millions \$ pour l'exercice précédent, soit une baisse de 45,9 millions \$, ou 5,3 %. Les produits tirés des Services d'infrastructure ont subi une incidence négative du taux de change de 4,8 millions \$. Cette variation s'explique par l'expiration d'un contrat d'impartition dans le secteur cible des services financiers.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2010, les produits émanant de notre secteur d'exploitation Services d'infrastructure ont totalisé 858,0 millions \$, ce qui correspond à un repli de 70,9 millions \$, ou 7,6 %, par rapport à 928,9 millions \$ pour l'exercice 2009. Pour ce même exercice, nous avons entrepris un volume plus important que normal de projets en TI, plus particulièrement pour nos clients du secteur cible manufacturier, distribution et détail. Une grande partie du repli à l'exercice 2010 était attribuable à la réduction de volume.

#### **3.4.2. Canada**

Pour l'exercice 2011, le secteur d'exploitation Canada a enregistré des produits de 1 336,4 millions \$, soit un recul de 9,1 millions \$, ou 0,7 %, par rapport à l'exercice 2010. Le recul est attribuable à un volume moins élevé de travail et à des délais de confirmation pour la mise en œuvre de projets des clients, plus particulièrement dans les secteurs cibles des télécommunications et services publics et des gouvernements. Le secteur cible des gouvernements a également été touché par l'expiration d'un contrat à faible marge. De plus, avec la cession de CIA en avril 2011, les produits du secteur d'exploitation Canada ont été réduits d'environ 17,3 millions \$ au cours de l'exercice 2011. Ces réductions ont été en partie annulées par la croissance du secteur cible manufacturier, distribution et détail, et des services de santé.

Pour l'exercice 2010, le secteur d'exploitation Canada a enregistré des produits de 1 345,4 millions \$, soit une hausse de 10,0 millions \$, ou 0,7 %, par rapport à l'exercice 2009. Cette hausse découle en grande partie des clients du secteur des services financiers, et est contrebalancée en partie par la baisse du nombre de clients dans les secteurs des télécommunications et services publics, et des gouvernements.

#### **3.4.3. États-Unis**

Pour l'exercice 2011, le secteur d'exploitation États-Unis a enregistré des produits de 1 954,0 millions \$, soit une augmentation de 618,2 millions \$, ou 46,3 %, par rapport à l'exercice 2010. En devises constantes, les produits de ce secteur d'exploitation ont augmenté de 722,3 millions \$, ou 54,1 %. L'incidence défavorable sur les variations des taux de change a entraîné une diminution de 104,1 millions \$. L'augmentation des produits provient essentiellement de la croissance de notre secteur cible des gouvernements, attribuable en grande partie à l'incidence de l'acquisition de

Stanley sur un an. De plus, nous avons constaté une croissance du volume de travail de notre secteur cible des services de santé et des prestations livrées par nos centres de prestation de services mondiaux. Cette croissance a été en partie neutralisée par une baisse des clients des agences nationales et locales ainsi que des clients de notre secteur cible des services financiers.

Pour l'exercice 2010, le secteur d'exploitation États-Unis a enregistré des produits de 1 335,8 millions \$, soit une progression de 25,7 millions \$, ou 2,0 %, par rapport à l'exercice 2009. En devises constantes, les produits de ce secteur d'exploitation ont augmenté de 14,6 %. Cette croissance est partiellement attribuable à la fois aux nouveaux contrats conclus au cours de l'exercice 2010 et aux contrats qui ont commencé à générer des revenus à la fin de l'exercice 2009. Ces contrats visaient notamment les secteurs cibles des services financiers, des gouvernements et des services de santé. Elle est également en partie attribuable à la croissance des produits réalisée grâce à l'acquisition de Stanley et qui représentent approximativement six semaines d'activités en 2010.

### 3.4.4. Europe

Les produits du secteur d'exploitation Europe ont atteint 220,8 millions \$ pour l'exercice 2011, comparativement à 192,9 millions \$ pour l'exercice précédent, soit une hausse de 27,8 millions \$, ou 14,4 %, par rapport à l'exercice 2010. Compte non tenu des incidences des taux de change, les produits ont augmenté de 31,7 millions \$, ou 16,4 %, avec une croissance à l'échelle de tous nos principaux secteurs géographiques. Les variations défavorables des taux de change, totalisant 3,9 millions \$, ont nui aux produits, surtout en raison de la dépréciation de l'euro et de la livre sterling. Nous avons connu une hausse du volume de travail provenant de nouveaux clients et de clients existants des secteurs cibles des services financiers et des télécommunications et services publics.

Les produits réalisés par le secteur d'exploitation Europe ont atteint 192,9 millions \$ pour l'exercice 2010, contre 250,7 millions \$ pour l'exercice 2009, soit une baisse de 57,8 millions \$, ou 23,1 %. Compte non tenu des incidences des taux de change, les produits avaient reculé de 13,9 %, reflétant la situation économique dans cette région où un grand nombre de clients avaient pris des mesures préventives de préservation du capital et avaient donc diminué leurs dépenses liées aux projets de TI. Nos clients de ce secteur d'exploitation se retrouvent principalement dans les secteurs cibles des services financiers, et des télécommunications et services publics, qui ont été deux des plus malmenés par la récession.

### 3.5. CHARGES D'EXPLOITATION

Pour les exercices clos les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	2011	% des produits	2010	% des produits	2009	% des produits
Coûts des services et frais de vente et d'administration	3 553 192	82,2 %	3 025 823	81,1 %	3 170 406	82,9 %
Gain de change	(3 279)	(0,1) %	(916)	(0,0) %	(1 747)	(0,0) %
<b>Amortissement</b>	<b>211 372</b>	<b>4,9 %</b>	<b>195 308</b>	<b>5,2 %</b>	<b>195 761</b>	<b>5,1 %</b>
Immobilisations	78 627	1,8 %	72 067	1,9 %	61 412	1,6 %
Coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition	23 100	0,5 %	30 396	0,8 %	22 377	0,6 %
Autres actifs incorporels	97 926	2,3 %	92 845	2,5 %	100 829	2,6 %
Perte de valeur liée aux autres actifs incorporels	11 719	0,3 %	-	0,0 %	11 143	0,3 %

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

Par rapport à l'exercice 2010, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont augmenté de 527,4 millions \$ en raison surtout de l'acquisition des activités de Stanley. La conversion des résultats des activités de nos établissements étrangers de leurs devises au dollar canadien a eu une incidence positive sur les coûts de 103,0 millions \$, ce qui a neutralisé en partie l'incidence négative du change de 116,1 millions \$ sur les produits. Exprimés en pourcentage des produits, les coûts des services et frais de vente et d'administration sont passés de 81,1 % à 82,2 %, soit une hausse de 1,1 % en 2011. Les coûts des services, en pourcentage des produits, ont augmenté en grande partie en raison de la comptabilisation sur douze mois des activités d'exploitation de Stanley par suite de son acquisition, et sa proportion plus élevée de contrats à prix coûtant majoré. De plus, certains de nos bureaux ont dû composer avec des délais de confirmation par les clients pour la mise en œuvre de projets, ce qui a donné lieu à une baisse de l'utilisation de nos ressources et, par le fait même, a eu une incidence sur nos charges directes. La Société a engagé des coûts de 43,2 millions \$ au cours de l'exercice considéré principalement liés à la rationalisation d'actifs fonciers excédentaires et aux indemnités de départ engagées dans le cadre du réaménagement de nos effectifs, comme il est expliqué à la rubrique 2.1.3. Ces coûts sont supérieurs de 16,8 millions \$ par rapport aux charges semblables de 26,4 millions \$ engagées au cours de l'exercice précédent. Ces variations ont également été contrebalancées en partie par l'incidence positive de la vente de licences de 10,2 millions \$ et par le règlement d'une créance irrécouvrable au cours du premier trimestre de l'exercice en cours. La baisse des frais de vente et d'administration, en pourcentage des produits, se poursuit à mesure que nous continuons de rationaliser nos installations et d'autres coûts fixes. Les coûts de nos services sont établis principalement en fonction des charges liées à nos ressources humaines, lesquelles varient en raison d'ajustements fondés sur le rendement, ayant une incidence sur le montant de la participation aux profits, et en raison d'ajustements aux courus relatifs à la rémunération au cours de la période.

En 2010, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont diminué de 144,6 millions \$. La conversion des résultats de nos établissements étrangers de leurs devises au dollar canadien a eu une incidence positive sur les coûts de 189,3 millions \$, ce qui a neutralisé en partie l'incidence négative du change de 223,3 millions \$ sur les produits. Exprimés en pourcentage des produits, nos coûts des services et frais de vente et d'administration sont passés de 82,9 % à 81,1 %. Cette progression découle des nombreuses mesures prises au cours des deux exercices précédents pour améliorer notre marge brute. En 2010, nous avons engagé des coûts d'environ 26,4 millions \$ liés aux indemnités de départ et à l'élimination d'actifs fonciers excédentaires. En pourcentage des produits, nos frais de vente et d'administration ont accusé un léger recul par rapport à l'exercice précédent.

### **3.5.2. Gain de change**

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

### **3.5.3. Amortissement**

L'amortissement pour l'exercice 2011 a augmenté de 16,1 millions \$, pour s'établir à 211,4 millions \$, représentant 4,9 % des produits, par rapport à 195,3 millions \$ engagés en 2010, représentant 5,2 % des produits. Cette augmentation s'explique principalement par la perte de valeur des solutions d'affaires et la radiation des améliorations locatives liée aux locaux abandonnés d'un montant total de 15,8 millions \$. La conversion des résultats des activités de nos établissements étrangers de leurs devises au dollar canadien a eu une incidence positive sur la dotation aux amortissements de 4,8 millions \$.

À l'exercice 2010, l'amortissement total a baissé de 0,5 million \$ en regard de celui de l'exercice 2009, et le ratio de la dotation aux amortissements par rapport aux produits est demeuré relativement stable. La conversion des résultats des activités de nos établissements étrangers de leurs devises au dollar canadien a eu une incidence positive sur la dotation aux amortissements de 8,2 millions \$ en 2010.



À l'exercice 2011, l'augmentation de 6,6 millions \$ de la dotation aux amortissements des immobilisations par rapport à celle de l'exercice 2010 s'explique essentiellement par la radiation des améliorations locatives liée à certains locaux abandonnés en Amérique du Nord d'environ 4,1 millions \$. De plus, l'amortissement du matériel informatique a augmenté parallèlement aux investissements effectués pour soutenir les nouveaux contrats et pour mettre à niveau notre infrastructure du centre de données.

La dotation aux amortissements des immobilisations a augmenté de 10,7 millions \$ pour l'exercice 2010 par rapport à l'exercice 2009. Cet accroissement s'explique en grande partie par l'incidence des achats d'équipement effectués au cours de l'exercice précédent pour soutenir nos nouveaux contrats et pour améliorer l'infrastructure de nos centres de traitement des données. Il a toutefois été partiellement neutralisé par la diminution de l'amortissement des améliorations locatives résultant de l'amortissement accéléré comptabilisé au titre de la superficie excédentaire de l'exercice précédent et de la densification de l'espace de travail au cours des derniers exercices, ce qui a réduit les besoins en locaux loués et en améliorations locatives connexes.

À l'exercice 2011, l'amortissement des coûts liés à des contrats a diminué de 7,3 millions \$, pour s'établir à 23,1 millions \$ par rapport à celui de l'exercice 2010. Cette diminution découle de l'incidence de l'achèvement de projets terminés avec succès, et a été en partie contrebalancée par l'amortissement des coûts de transition des nouveaux contrats que nous avons obtenus au cours des périodes précédentes. De plus, en 2010, la dotation aux amortissements a été plus élevée en raison d'un changement apporté à deux contrats. L'amortissement des coûts liés à des contrats a augmenté de 8,0 millions \$ pour l'exercice 2010 par rapport à l'exercice 2009. Cette augmentation tient compte de l'amortissement accéléré des coûts liés à des contrats engagés pour modifier deux contrats, et au lancement de nouveaux contrats de grande envergure conclus au cours des trimestres précédents.

À l'exercice 2011, l'amortissement des autres actifs incorporels a augmenté de 5,1 millions \$, pour s'établir à 97,9 millions \$ par rapport à 92,8 millions \$ pour l'exercice 2010. Cette augmentation découle de l'amortissement des nouvelles relations clients liées à l'acquisition de Stanley et aux nouvelles licences d'utilisation de logiciels nécessaires pour soutenir notre croissance. Toutes ces augmentations ont été en partie contrebalancées par un amortissement moindre des relations clients et de certaines solutions d'affaires qui ont été entièrement amorties au cours du dernier exercice.

L'amortissement des actifs incorporels a fléchi de 8,0 millions \$ pour l'exercice 2010 par rapport à l'exercice 2009. Cette diminution s'explique principalement par l'amortissement moins élevé de certaines relations clients complètement amorties et l'accélération de l'amortissement de certaines solutions d'affaires à la fin de l'exercice 2009. En outre, au cours des deux derniers exercices, nous avons élargi l'utilisation de nos ressources outre-mer en vue de réduire le coût de nos investissements dans les solutions d'affaires. Nos résultats tiennent compte d'un amortissement supplémentaire de 3,6 millions \$ ayant principalement trait aux relations avec les clients, dans le cadre de l'acquisition de Stanley.

Au cours du dernier trimestre de l'exercice 2011, à la lumière des perspectives économiques actuelles ainsi que du report des décisions d'investissement par certains de nos clients, une perte de valeur de 11,7 millions \$ a été comptabilisée au titre de certaines solutions d'affaires dans le secteur des services financiers plus particulièrement. Aucune perte de valeur n'a été constatée pour l'exercice 2010. À la fin de l'exercice 2009, une perte de valeur de 11,1 millions \$ a été comptabilisée essentiellement au titre d'autres solutions d'affaires pour les marchés financiers jugées dépréciées.

### 3.6. BAIL AJUSTÉ SELON LES SECTEURS D'EXPLOITATION

Pour les exercices clos les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)				Variation	Variation
	2011	2010	2009	2011/2010	2010/2009
Services d'infrastructure	106 902	89 225	85 720	19,8 %	4,1 %
En pourcentage des produits attribuables aux Services d'infrastructure	13,2 %	10,4 %	9,2 %		
Canada	263 700	259 075	212 546	1,8 %	21,9 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	19,7 %	19,3 %	15,9 %		
États-Unis	182 840	166 917	149 015	9,5 %	12,0 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	9,4 %	12,5 %	11,4 %		
Europe	8 510	(3 315)	13 460	356,7 %	-124,6 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	3,9 %	-1,7 %	5,4 %		
<b>BAIL ajusté</b>	<b>561 952</b>	<b>511 902</b>	<b>460 741</b>	<b>9,8 %</b>	<b>11,1 %</b>
Marge du BAIL ajusté	13,0 %	13,7 %	12,0 %		

#### 3.6.1. Services d'infrastructure

Le BAIL ajusté du secteur d'exploitation Services d'infrastructure s'est établi à 106,9 millions \$, soit une progression de 17,7 millions \$ en regard de l'exercice 2010. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a augmenté, passant de 10,4 % à 13,2 %. L'augmentation est attribuable aux incidences favorables des investissements dans nos centres de traitement des données et des améliorations de productivité effectués au cours de l'exercice. Cette augmentation a été en partie contrebalancée par l'expiration d'un contrat d'impartition au cours du troisième trimestre, qui a donné lieu à une capacité excédentaire temporaire. De plus, les provisions constituées pour les actifs fonciers excédentaires, les coûts liés aux indemnités de départ et la radiation des améliorations locatives ont eu une incidence de 9,3 millions \$ pour l'exercice considéré, soit une augmentation de 6,7 millions \$ par rapport à l'exercice précédent.

À l'exercice 2010, le BAIL ajusté du secteur d'exploitation Services d'infrastructure s'est établi à 89,2 millions \$, soit une progression de 3,5 millions \$ en regard de l'exercice 2009. Cette hausse est principalement attribuable aux améliorations apportées aux activités des centres de données émanant des initiatives des exercices précédents, mais elle a été en partie neutralisée par l'incidence de la marge liée à un volume moins élevé de travail, comme il a été mentionné à la rubrique sur les produits.

#### 3.6.2. Canada

Le BAIL ajusté du secteur d'exploitation Canada a augmenté de 1,8 %, pour atteindre 263,7 millions \$ à l'exercice 2011, comparativement à 259,1 millions \$ à l'exercice 2010. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge est passée de 19,3 % en 2010 à 19,7 % en 2011. Cette augmentation est attribuable à un bon nombre de facteurs, notamment des marges plus élevées liées à l'accroissement des produits provenant des droits de propriété intellectuelle, le recouvrement d'une créance irrécouvrable de 6,5 millions \$ au premier trimestre de 2011 et la diminution des charges liées aux programmes incitatifs du secteur selon son rendement de croissance. Ces facteurs ont partiellement été contrebalancés par l'incidence de la baisse des produits déjà mentionnée et les charges supplémentaires sur douze mois liées aux provisions constituées pour les actifs fonciers excédentaires, les indemnités de départ, la radiation des améliorations locatives et les pertes de valeur totalisant 21,7 millions \$.

À l'exercice 2010, le BAIL ajusté de notre secteur d'exploitation Canada a enregistré une hausse de 46,5 millions \$, ou 21,9 %, par rapport à l'exercice 2009. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a également augmenté, passant de 15,9 % à 19,3 %. L'augmentation de la marge pour le secteur d'exploitation Canada s'explique par les initiatives amorcées au cours des exercices précédents visant à améliorer notre marge brute dans ce secteur d'exploitation. Les provisions pour indemnités de départ et actifs fonciers comptabilisées en 2010 se sont élevées à 12,1 millions \$.

### **3.6.3. États-Unis**

Le BAIL ajusté de notre secteur d'exploitation États-Unis a enregistré une hausse de 15,9 millions \$, ou 9,5 %, par rapport à l'exercice 2010. Compte non tenu des variations défavorables des taux de change de 8,5 millions \$, le BAIL ajusté aurait augmenté de 24,4 millions \$, ou 14,6 %, par rapport à l'exercice 2010. Cet accroissement est essentiellement attribuable à l'acquisition de Stanley et à la vente de licences de 10,2 millions \$ au cours du premier trimestre de l'exercice 2011 en raison de la restructuration et du désinvestissement dans certaines activités par l'un de nos clients. Le BAIL ajusté est passé de 12,5 % à 9,4 %. Un certain nombre de facteurs explique cette baisse : l'investissement dans nos centres de prestations de services en Inde pour accroître notre capacité de répondre aux nouvelles possibilités d'affaires; l'acquisition de Stanley qui a contribué à l'augmentation de l'amortissement des relations clients de 16,4 millions \$ et à sa proportion plus élevée de contrats à prix coûtant majoré; et l'incidence d'un taux d'utilisation moins élevé associé à l'attente de confirmation de certains clients pour mettre en œuvre leurs projets. Malgré nos activités liées aux offres de soumission et de services, l'incertitude financière qui planait sur les États-Unis a engendré un ralentissement des contrats octroyés par le gouvernement fédéral à la fin de la seconde moitié de l'exercice, augmentant ainsi les coûts et touchant la rentabilité du secteur d'exploitation États-Unis. Au cours de l'exercice, la Société a engagé des coûts d'environ 12,3 millions \$ principalement liés aux indemnités de départ, aux dépréciations, à la radiation des améliorations locatives et aux actifs fonciers excédentaires qui représentent une hausse de 7,2 millions \$ par rapport à ceux de l'exercice 2010.

En 2010, le BAIL ajusté de notre secteur d'exploitation États-Unis a enregistré une hausse de 17,9 millions \$, ou 12,0 %, par rapport à l'exercice 2009. Ce montant inclut les résultats de Stanley depuis le 17 août. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a augmenté, passant de 11,4 % à 12,5 %. L'amélioration de notre marge s'explique par la hausse de la productivité de nos activités à l'échelle nationale et de celles qui sont réalisées par nos centres d'excellence en Inde.

### **3.6.4. Europe**

Le BAIL ajusté du secteur d'exploitation Europe a totalisé 8,5 millions \$ à l'exercice 2011, soit une hausse de 11,8 millions \$ par rapport à l'exercice 2010. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge est passée de moins 1,7 % en 2010 à 3,9 % en 2011, soit une hausse 5,6 %. Les initiatives en matière de restructuration des exercices précédents ont continué de favoriser nos marges bénéficiaires au cours de l'exercice. La croissance des produits dans les secteurs cibles des télécommunications et services publics, et des services financiers a également aidé à améliorer les produits du secteur d'exploitation. Par ailleurs, nous avons comptabilisé une charge d'environ 3,7 millions \$ au titre des indemnités de départ et d'autres dépenses connexes engagées à l'exercice 2011, contre une charge de 6,7 millions \$ à l'exercice précédent.

À l'exercice 2010, le BAIL ajusté de notre secteur d'exploitation Europe a reculé de 16,8 millions \$ par rapport à l'exercice 2009. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge est passée de 5,4 % en 2009 à moins 1,7 % en 2010. Ce recul est principalement attribuable à la baisse des produits mentionnée auparavant, entraînant une capacité excédentaire dans toutes les régions du secteur. Cependant, dans certaines régions géographiques, les règlements ne nous ont pas permis de prendre des mesures aussi rapidement ou autant que nous l'aurions souhaité. Des coûts de 6,7 millions \$ au titre d'indemnités de départ et d'autres dépenses connexes ont été engagés afin de ramener notre marge dans ce secteur à des niveaux de rentabilité historiques.

### 3.7. BÉNÉFICE TIRÉ DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

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

Pour les exercices clos le 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	2011	% des produits	2010	% des produits	2009	% des produits
BAII ajusté	561 952	13,0 %	511 902	13,7 %	460 741	12,0 %
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	3 675	0,1 %	20 883	0,6 %	-	0,0 %
Intérêts sur la dette à long terme	19 395	0,4 %	17 123	0,5 %	18 960	0,5 %
Revenus d'intérêts	(3 759)	-0,1 %	(2 419)	-0,1 %	(2 908)	-0,1 %
Autres (revenus) charges	(3 917)	-0,1 %	(952)	0,0 %	3 569	0,1 %
Gain sur la vente d'immobilisations	-	0,0 %	(469)	0,0 %	-	0,0 %
<b>Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices</b>	<b>546 558</b>	<b>12,6 %</b>	<b>477 736</b>	<b>12,8%</b>	<b>441 120</b>	<b>11,5 %</b>

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

Ces montants sont inhérents aux coûts d'intégration des activités et de réalisation des synergies liés à l'acquisition de Stanley conclue en août 2010. Les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration pour l'exercice 2010 et l'exercice 2011 ont totalisé 24,6 millions \$. À l'exercice 2011, seulement 3,7 millions \$ ont été engagés au titre des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, en regard de 5,4 millions \$ prévus à la fin de l'exercice 2010. Aucuns autres frais liés à l'acquisition de Stanley ne seront engagés.

#### 3.7.2. Intérêts sur la dette à long terme

La hausse sur douze mois de la charge d'intérêts pour l'exercice résulte essentiellement de la dette utilisée pour financer l'acquisition de Stanley, partiellement contrebalancée par le remboursement de la deuxième tranche des billets de premier rang non garantis en devise américaine arrivés à échéance à la fin de janvier 2011.

#### 3.7.3. Revenu d'intérêts

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

#### 3.7.4. Autres (revenus) charges

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

### 3.8. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

Pour les exercices clos les 30 septembre				Variation	Variation
(en milliers de dollars, sauf indication contraire)	2011	2010	2009	2011/2010	2010/2009
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices	546 558	477 736	441 120	14,4 %	8,3 %
Impôts sur les bénéfices	111 493	114 970	125 223	-3,0 %	-8,2 %
Taux d'imposition effectif	20,4 %	24,1 %	28,4 %		
Bénéfice tiré des activités abandonnées, déduction faite des impôts sur les bénéfices	-	-	1 308	s. o.	-100,0 %
<b>Bénéfice net</b>	<b>435 065</b>	<b>362 766</b>	<b>317 205</b>	<b>19,9 %</b>	<b>14,4 %</b>
Marge	10,1 %	9,7 %	8,3 %		
Bénéfice net attribuable aux actionnaires du Groupe CGI inc.	434 809	362 386	316 466	20,0 %	14,5 %
Bénéfice net attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle	256	380	739	-32,6 %	-48,6 %
<b>Nombre moyen pondéré d'actions</b>					
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	265 333 074	284 826 257	306 853 077	-6,8 %	-7,2 %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	275 286 534	292 919 950	310 345 241	-6,0 %	-5,6 %
<b>Bénéfice par action (en dollars) <sup>1</sup></b>					
Bénéfice de base par action	1,64	1,27	1,03	29,1 %	23,3 %
Bénéfice dilué par action	1,58	1,24	1,02	27,4 %	21,6 %

<sup>1</sup> Les montants relatifs au bénéfice par action sont attribuables aux actionnaires de CGI.

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

Pour l'exercice 2011, la charge d'impôts sur les bénéfices s'est établie à 111,5 millions \$, soit une baisse de 3,5 millions \$ par rapport à une charge de 115,0 millions \$ pour l'exercice précédent, et notre taux d'imposition effectif est passé de 24,1 % à 20,4 %. L'incidence favorable des ajustements fiscaux a diminué respectivement de 41,4 millions \$ et de 38,0 millions \$ nos impôts sur les bénéfices en 2011 et en 2010. Ces ajustements ont trait aux ententes finales avec les autorités fiscales et à l'échéance des délais de prescription. La baisse de la charge d'impôts sur les bénéfices et du taux d'imposition découle également d'avantages rattachés aux investissements dans nos filiales et de l'effet des écarts des taux d'imposition étrangers.

Pour les exercices 2010 et 2009, la charge d'impôts sur les bénéfices s'est établie respectivement à 115,0 millions \$ et 125,2 millions \$. Notre taux d'imposition effectif pour ces exercices était respectivement de 24,1 % et 28,4 %. La charge d'impôts sur les bénéfices de l'exercice 2010 inclut des ajustements favorables liés principalement aux ententes finales avec les autorités fiscales et à l'échéance des délais de prescription de 38,0 millions \$, en regard d'ajustements favorables de 15,9 millions \$ en 2009.

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

<b>Pour les exercices clos les 30 septembre</b>				<b>Variation</b>	<b>Variation</b>
<i>(en milliers de dollars, sauf indication contraire)</i>				<b>2011/2010</b>	<b>2010/2009</b>
Bénéfice tiré des activités poursuivies, avant impôts sur les bénéfices	<b>546 558</b>	477 736	441 120	<b>14,4 %</b>	8,3 %
<i>Rajouter :</i>					
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	<b>3 675</b>	20 883	-	<b>-82,4 %</b>	s. o.
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices, avant les ajustements	<b>550 233</b>	498 619	441 120	<b>10,4 %</b>	13,0 %
Impôts sur les bénéfices	<b>111 493</b>	114 970	125 223	<b>-3,0 %</b>	-8,2 %
<i>Rajouter :</i>					
Ajustements fiscaux	<b>41 415</b>	37 964	15 850	<b>9,1 %</b>	139,5 %
Impôts déductibles sur les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	<b>1 235</b>	3 688	-	<b>-66,5 %</b>	s. o.
Impôts sur les bénéfices avant les ajustements	<b>154 143</b>	156 622	141 073	<b>-1,6 %</b>	11,0 %
<i>Taux d'imposition effectif avant les ajustements</i>	<b>28,0 %</b>	31,4 %	32,0 %		
Bénéfice tiré des activités abandonnées, déduction faite des impôts sur les bénéfices	-	-	1 308	<b>s. o.</b>	-100,0 %
<b>Bénéfice net avant les ajustements</b>	<b>396 090</b>	341 997	301 355	<b>15,8 %</b>	13,5 %
<i>Marge</i>	<b>9,2 %</b>	9,2 %	7,9 %		
<b>Bénéfice par action (en dollars) <sup>1</sup></b>					
Bénéfice de base par action	<b>1,49</b>	1,20	0,98	<b>24,2 %</b>	22,4 %
Bénéfice dilué par action	<b>1,44</b>	1,17	0,97	<b>23,1 %</b>	20,6 %

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

Nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant tout ajustement important, sera de l'ordre de 27,0 % à 30,0 % pour les périodes ultérieures.

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

La participation ne donnant pas le contrôle comptabilisée dans notre état des résultats représente la participation dans CIA détenue par des actionnaires minoritaires. Le 4 avril 2011, CGI a conclu une transaction dans le cadre de laquelle CIA a racheté ses actions détenues par CGI. Par conséquent, depuis le troisième trimestre de l'exercice considéré, nous ne comptabilisons plus le bénéfice attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle.

### 3.8.3. Bénéfice tiré des activités abandonnées

Les résultats liés aux activités abandonnées comptabilisés à l'exercice 2009 découlaient surtout de la vente par la Société des actifs nets de l'unité de gestion des services de réclamations et de gestion du risque en juillet 2008.

### 3.8.4. Nombre moyen pondéré d'actions

Le nombre moyen pondéré de base et dilué d'actions de CGI en circulation à l'exercice 2011 a diminué par rapport à 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 de l'exercice considéré, 16,4 millions d'actions ont été rachetées et 5,7 millions d'options ont été exercées.

## 4. SITUATION DE TRÉSORERIE

### 4.1. ÉTATS DES FLUX DE TRÉSORERIE

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

Au 30 septembre 2011, la trésorerie et les équivalents de trésorerie, déduction faite des découverts bancaires, s'élevaient à 82,2 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les exercices clos les 30 septembre 2011, 2010 et 2009.

Pour les exercices clos les 30 septembre (en milliers de dollars)	2011	2010	2009	Variation 2011/2010	Variation 2010/2009
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	571 215	552 367	630 244	18 848	(77 877)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies	(129 972)	(1 024 914)	(127 585)	894 942	(897 329)
Flux de trésorerie (affectés aux) provenant des activités de financement poursuivies	(491 608)	267 311	(198 227)	(758 919)	465 538
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie et les découverts bancaires des activités poursuivies	4 764	(10 367)	(11 300)	15 131	933
<b>(Diminution) augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie des activités poursuivies, déduction faite des découverts bancaires</b>	<b>(45 601)</b>	<b>(215 603)</b>	<b>293 132</b>	<b>170 002</b>	<b>(508 735)</b>

#### 4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies se sont élevés à 571,2 millions \$ pour l'exercice 2011, représentant 13,2 % des produits, comparativement à 552,4 millions \$, ou 14,8 % des produits, au cours de l'exercice précédent. L'amélioration découle de l'augmentation de notre bénéfice, en partie neutralisée par la hausse du délai moyen de recouvrement des créances liée principalement à la progression de nos produits émanant des entités gouvernementales. Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation.

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies se sont élevés à 552,4 millions \$, ou 14,8 %, des produits pour l'exercice 2010, tandis qu'ils se chiffraient à 630,2 millions \$, ou 16,5 % des produits, pour l'exercice 2009. Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies de l'exercice 2009 traduisaient l'avantage

présenté par nos initiatives de réduction du délai moyen de recouvrement des créances. Le délai de recouvrement, qui était passé de 50 jours à 39 jours, en baisse de 11 jours, expliquait une amélioration de 113,2 millions \$ sur douze mois. Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se seraient accrus d'environ 35,3 millions \$ par rapport à l'exercice 2009, compte non tenu de nos initiatives d'amélioration du délai moyen de recouvrement des créances. Cette amélioration résultait principalement de l'augmentation du bénéfice pour l'exercice 2010.

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

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies ont diminué de 894,9 millions \$ à l'exercice 2011 comparativement à l'exercice 2010, ce qui est presque entièrement attribuable à l'acquisition de Stanley. À l'exercice 2010, la Société a fait l'acquisition de Stanley en contrepartie d'un montant au comptant de 899,6 millions \$, déduction faite de la trésorerie acquise.

Les placements à court terme, composés de dépôts à terme, ont des échéances initiales de plus de trois mois, mais d'au plus un an, à la date de leur acquisition. En 2011, les rentrées de fonds de la Société se sont élevées à 2,0 millions \$, tandis que, à l'exercice précédent, un montant de 12,9 millions \$ avait été affecté à l'acquisition de placements.

Les flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations ont atteint 65,3 millions \$ pour l'exercice, ce qui représente une hausse de 17,6 millions \$ par rapport aux investissements de 47,7 millions \$ pour l'exercice précédent. Cette hausse est attribuable à l'augmentation des investissements dans le matériel informatique supplémentaire nécessaire pour répondre aux besoins émanant des nouveaux contrats et du programme d'investissement continu ainsi qu'à la hausse des améliorations locatives dans certains bureaux aux États-Unis.

Les flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations s'étaient chiffrés à 47,7 millions \$ à l'exercice 2010, ce qui représente une diminution de 21,5 millions \$ par rapport aux investissements de 69,2 millions \$ de l'exercice 2009. Cette diminution est attribuable aux investissements plus élevés dans du matériel pour mettre à niveau les infrastructures de nos centres de données en 2009. En outre, les mesures de restructuration en 2009 ont entraîné une baisse des besoins de locaux pour les bureaux de la Société, ce qui a réduit l'investissement dans les améliorations locatives en 2010.

Les investissements dans les actifs incorporels se sont élevés à 56,0 millions \$, soit une baisse de 13,7 millions \$ par rapport à l'exercice précédent. Cette baisse est en partie attribuable à des coûts capitalisés liés à des contrats moins élevés à mesure que les projets sortaient de l'étape de transition. De plus, des dépenses moins élevées au titre des licences d'utilisation de logiciels ont également contribué à la baisse.

Les investissements dans les actifs incorporels s'étaient élevés à 69,7 millions \$ à l'exercice 2010, en hausse de 7,4 millions \$ par rapport à l'exercice 2009. Cette augmentation est en partie attribuable aux nouveaux coûts de transition capitalisés relativement aux contrats signés avec des nouveaux clients et des clients existants, et les coûts de licences d'utilisation de logiciels supplémentaires capitalisés en raison des nouveaux contrats signés pour nos services.

La Société a acquis des placements à long terme négociables de 14,2 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2011, alors qu'aucun pareil investissement n'avait été effectué au cours des exercices précédents.

#### **4.1.3. Flux de trésorerie (affectés aux) provenant des activités de financement poursuivies**

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2011, nous avons affecté un montant de 491,6 millions \$ aux activités de financement, soit une différence de 758,9 millions \$, comparativement à 267,3 millions \$ provenant des activités de financement il y a un an. L'importante différence de trésorerie provient des prélèvements sur nos facilités de crédit aux fins de l'acquisition de Stanley à l'exercice 2010.

À l'exercice 2011, nous avons remboursé une tranche de 234,0 millions \$ sur notre dette à long terme et nos facilités de crédit; tandis qu'à l'exercice 2010, nous avons prélevé 100,0 millions \$ US sur nos facilités de crédit pour créer une couverture au deuxième trimestre de 2010 visant à protéger nos soldes de trésorerie libellés en dollars américains contre la variation des taux de change. Au dernier trimestre de 2010, nous avons prélevé 800,0 millions \$ US supplémentaires sur nos facilités de crédit pour financer l'acquisition de Stanley. À l'exercice 2010, nous avons également remboursé un



total de 207,9 millions \$ sur la dette à long terme et sur nos facilités de crédit. À l'exercice 2009, nous avons prélevé 144,7 millions \$ sur nos facilités de crédit.

À l'exercice 2011, nous avons affecté un montant de 305,0 millions \$ au rachat de 16,4 millions d'actions de CGI dans le cadre des offres publiques de rachat dans le cours normal des activités actuelle et précédente. À l'exercice 2010, nous avons affecté un montant de 516,7 millions \$ au rachat de 35,6 millions d'actions de CGI. Nous avons racheté moins d'actions par rapport à l'exercice précédent étant donné que certains fonds ont été affectés à la réduction de la dette. À l'exercice 2009, nous avons affecté un montant de 101,7 millions \$ au rachat de 9,5 millions d'actions de CGI, à un cours moyen plus bas.

Nous avons touché un produit de 52,1 millions \$ découlant de l'exercice d'options sur actions au cours de l'exercice considéré en regard de 53,0 millions \$ à l'exercice 2010 et de 16,1 millions \$ à l'exercice 2009. Depuis l'exercice 2010, nos actions font l'objet d'un nombre croissant d'émissions en raison d'un nombre d'options sur actions exercées vu l'intérêt des porteurs d'options du fait du cours de l'action plus favorable.

Le règlement de nos couvertures de flux de trésorerie associées au remboursement de la première tranche de nos billets de premier rang non garantis en devise américaine, qui a eu lieu au deuxième trimestre de 2009, a aussi eu une incidence favorable de 18,3 millions \$ sur les flux de trésorerie. Aucun remboursement de capital n'était dû sur ces billets pour l'exercice 2010.

#### 4.1.4. Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie et les découverts bancaires des activités poursuivies

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2011, nous avons enregistré une augmentation de la trésorerie de 4,8 millions \$ attribuable à l'incidence de la variation des taux de change. Pour les exercices clos les 30 septembre 2010 et 2009, nous avons enregistré une réduction respectivement de 10,4 millions \$ et 11,3 millions \$ attribuable à l'incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie. Ces montants n'ont pas eu d'incidence sur le bénéfice net, car ils ont été comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu.

## 4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

(en milliers de dollars)	Engagement total	Montants disponibles au 30 septembre 2011	Montants impayés au 30 septembre 2011
	\$	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—	157 761	—
Découvert bancaire	—	(75 538)	—
Placements à court terme	—	10 166	—
Placements à long terme négociables	—	15 309	—
Facilités de crédit renouvelables non garanties <sup>1</sup>	1 500 000	622 406	877 594 <sup>2</sup>
Billets de premier rang non garantis en devise américaine	493 478	493 478	—
<b>Total</b>	<b>1 993 478</b>	<b>1 223 582</b>	<b>877 594 <sup>2</sup></b>

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

<sup>2</sup> Se compose du montant prélevé de 859,3 millions \$ et de lettres de crédit de 18,3 millions \$.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaires suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 30 septembre 2011, la trésorerie et les équivalents de trésorerie, déduction faite des découverts bancaires, et les placements à court et à long terme négociables s'établissaient à 107,7 millions \$. Le solde disponible sur nos facilités de crédit s'élevait à 622,4 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 30 septembre 2011, CGI respectait les ratios financiers prescrits en vertu de ces clauses restrictives.

Au cours du quatrième trimestre, la Société a conclu un financement par voie de placement privé de 475,0 millions \$ US auprès d'investisseurs américains institutionnels. Veuillez vous reporter à la rubrique 2.1.2, Emprunt par voie de

placement privé, pour obtenir de plus amples informations. La Société compte renouveler les facilités de crédit renouvelables non garanties avant leur échéance.

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

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

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

La dette à long terme totale a baissé de 148,2 millions \$, pour s'établir à 1 005,7 millions \$ au 30 septembre 2011, contre 1 153,9 millions \$ au 30 septembre 2010. Cette variation est essentiellement attribuable au remboursement de la deuxième tranche des billets de premier rang non garantis en dollars américains totalisant 87,0 millions \$ US et des facilités de crédit renouvelables non garanties de 105,0 millions \$ US. De plus, la Société a contracté des obligations remboursables en versements mensuels de capital et intérêts sur de l'équipement et des actifs incorporels totalisant 44,4 millions \$. Une perte de change non réalisée de 4,5 millions \$ a également contribué à la baisse de la dette à long terme.

#### 4.3. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Nous assumons des obligations contractuelles assorties de dates d'échéance variées. Ces obligations sont principalement liées à la location de locaux, au matériel informatique utilisé pour exécuter les contrats d'impartition et aux ententes de service à long terme qui totalisent 1 919,8 millions \$. Le total des obligations contractuelles a diminué de 270,0 millions \$ par rapport à l'exercice 2010, notamment en raison de la réduction de l'encours de notre dette à long terme et des loyers versés dans le cours normal de nos activités.

Types d'engagements (en milliers de dollars)	Total	Moins de 1 an	2 <sup>e</sup> et 3 <sup>e</sup> années	4 <sup>e</sup> et 5 <sup>e</sup> années	De la 6 <sup>e</sup> à la 10 <sup>e</sup> année	Après 10 ans
Dette à long terme	938 499	379 595	48 096	16 040	494 768	-
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition	67 182	22 939	31 696	12 013	534	-
Contrats de location-exploitation						
Location de bureaux <sup>1</sup>	773 157	109 729	191 841	164 123	263 713	43 751
Matériel informatique	33 613	15 316	15 598	2 699	-	-
Automobiles	9 001	4 342	4 441	218	-	-
Ententes de services à long terme et autres	98 391	48 547	44 644	5 200	-	-
<b>Total des obligations contractuelles</b>	<b>1 919 843</b>	<b>580 468</b>	<b>336 316</b>	<b>200 293</b>	<b>759 015</b>	<b>43 751</b>

<sup>1</sup> Ces obligations comprennent un montant de 25,3 millions \$ relatif aux contrats de location de bureaux provenant d'acquisitions faites par le passé.

#### 4.4. INSTRUMENTS FINANCIERS ET COUVERTURES

La Société a recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des taux de change. La Société ne détient ni n'émet d'instruments dérivés aux fins de négociation. Les gains ou pertes de change sur les placements nets dans des établissements étrangers autonomes sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu. Tout gain ou toute perte réalisé(e) ou non réalisé(e) sur les instruments de couverture de la dette libellée en dollars américains est aussi comptabilisé(e) dans les autres éléments du résultat étendu.

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

##### **Couvertures d'investissements nets dans des filiales étrangères autonomes**

- Dette de 815,0 millions \$ US désignée comme instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses filiales aux États-Unis;
- Dette de 9,0 millions € désignée comme instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses filiales en Europe.

##### **Couvertures de flux de trésorerie liées aux produits futurs**

- Contrats de change à terme de 76,7 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 45,0 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 62,2 millions \$ pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar canadien et la roupie indienne.

##### **Couverture de flux de trésorerie liée aux billets de premier rang non garantis en devise américaine**

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

La partie efficace de la variation de la juste valeur des instruments dérivés est comptabilisée dans les autres éléments du résultat étendu et la partie inefficace, le cas échéant, dans l'état consolidé des résultats. Les relations de couverture de la Société ont été efficaces au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2011.

La Société estime qu'une tranche d'environ 4,1 millions \$ des gains nets non réalisés cumulés sur l'ensemble des instruments financiers dérivés qui ont été désignés comme couvertures de flux de trésorerie au 30 septembre 2011 sera reclassée en résultat net au cours des douze prochains mois.

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

Aux 30 septembre	2011	2010	2009
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme	26,8 %	30,6 %	s. o.
Dette nette (trésorerie) ( <i>en milliers de dollars</i> )	897 418	1 010 816	(66 034)
Rendement des capitaux propres	19,5 %	16,4 %	14,2 %
Rendement du capital investi	14,1 %	16,3 %	14,0 %
Délai moyen de recouvrement des créances	53	47	39

La Société utilise le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme comme indicateur de son levier financier afin d'obtenir d'importants contrats d'impartition, d'agrandir les centres de prestation de services mondiaux ou à des fins d'acquisition. À l'exercice 2010, nous avons prélevé 800,0 millions \$ US supplémentaires sur nos facilités de crédit pour financer l'acquisition de Stanley, ce qui a entraîné la hausse de notre dette à long terme. Le ratio a par le fait même augmenté, s'établissant ainsi à 30,6 %. Au cours de l'exercice 2011, nous avons remboursé notre dette, ce qui a fait fléchir le ratio à 26,8 % au 30 septembre 2011.

Le rendement des capitaux propres est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Au 30 septembre 2011, celui-ci s'établissait à 19,5 %, comparativement à 16,4 % au 30 septembre 2010. La progression du bénéfice par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent pour tous nos secteurs d'exploitation et, dans une moindre mesure, les frais connexes à l'acquisition et les coûts d'intégration expliquent cette hausse. Une partie du progrès du rendement des capitaux propres se rattache également au rachat des actions de CGI en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et à l'incidence de la fluctuation des taux de change sur la valeur des investissements de nos activités internationales.

Le taux de rendement du capital investi est passé de 16,3 % il y a un an à 14,1 % au 30 septembre 2011. La baisse du ratio repose sur la hausse du solde du capital investi moyen en raison principalement de la dette contractée pour financer l'acquisition de Stanley.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 47 jours il y a un an à 53 jours. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés de la somme des créances clients et des travaux en cours; ainsi, les avances reçues de clients de services d'impartition en contrepartie de travaux à exécuter et les paiements effectués selon les jalons de projets atteints peuvent avoir une incidence sur ce délai. Notre délai moyen de recouvrement des créances s'est accru en raison de l'ajout des activités de Stanley, dont la principale clientèle est constituée d'organismes gouvernementaux, et de l'incidence des paiements effectués selon les jalons atteints dans le cadre de certains projets. À la fin de l'exercice, nous avons dépassé notre cible de 45 jours, mais nous demeurons engagés à gérer notre délai moyen de recouvrement des créances à l'intérieur de cette cible comme par le passé.

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

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

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

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

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des montants des cautionnements de soumission que si nous refusons d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission attribuée. Nous serions également responsables pour des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 30 septembre 2011, nous avons engagé un montant total de 43,2 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 consolidés ni sur notre situation financière consolidée.

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

#### 4.7. CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS

Une situation de trésorerie et des sources de financement suffisantes sont nécessaires pour appuyer les activités continues visant l'exécution de notre stratégie de croissance équilibrée. La Société dispose de sources de financement adéquates grâce à ses flux de trésorerie d'exploitation, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires. Ces fonds ont été principalement affectés à l'obtention de nouveaux contrats importants d'impartition et de services de gestion déléguée à long terme, à des investissements dans nos solutions d'affaires, à la poursuite d'acquisitions génératrices de valeur, au rachat des actions de CGI et à la réduction de l'encours 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 83 % de nos employés, que nous considérons comme des membres, sont également propriétaires de CGI par le truchement de notre régime d'achat d'actions, ce qui comprend nos membres en provenance de Stanley qui, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, peuvent participer au régime d'achat d'actions. Ainsi, grâce à ce régime et au régime de participation aux profits, tous les membres prennent part au succès de la Société, ce qui permet d'harmoniser les objectifs des membres avec nos buts stratégiques.

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

## 5. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

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

Aux 30 septembre et pour les exercices clos à ces dates (en milliers de dollars)			
	2011	2010	2009
Produits	80 075	81 760	108 139
Débiteurs	4 570	681	10 542
Travaux en cours	1 158	1 076	5 937
Coûts liés à des contrats	3 713	6 210	8 706
Produits reportés	2 985	1 012	3 351

## 6. RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS SUR LA COENTREPRISE

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

Aux 30 septembre et pour les exercices clos à ces dates (en milliers de dollars)			
	2011	2010	2009
Produits	98 578	91 015	101 964
Bénéfice net	13 359	11 418	13 412
Actifs à court terme	44 287	38 148	37 608
Actifs à long terme	2 309	2 992	2 998
Passifs à court terme	17 445	15 609	14 721
Passifs à long terme	994	933	445

## 7. RÉSULTATS DU QUATRIÈME TRIMESTRE

Comme il a été mentionné à la rubrique 2.1.3, en raison de l'augmentation de la mobilité des effectifs et de la croissance des centres de prestation de services mondiaux, une charge totalisant 45,4 millions \$ a été comptabilisée, comprenant principalement des provisions constituées pour les actifs fonciers excédentaires et les améliorations locatives connexes, et des coûts liés aux indemnités de départ s'élevant à 33,7 millions \$. De plus, à la suite de l'examen du portefeuille de solutions d'affaires de la Société, une perte de valeur de 11,7 millions \$ a été comptabilisée au titre des solutions destinées principalement au marché des services financiers. Les rubriques qui suivent tiennent compte des incidences des mesures susmentionnées.

## Taux de change moyens

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2011	2010	Variation
Dollar américain	0,9802	1,0391	-5,7 %
Euro	1,3836	1,3441	2,9 %
Roupie indienne	0,0214	0,0224	-4,5 %
Livre sterling	1,5773	1,6117	-2,1 %

### 7.1. VARIATION DES PRODUITS ET PRODUITS SELON LES SECTEURS D'EXPLOITATION

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

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	2011	2010	Variation
<b>Produits totaux de CGI</b>	<b>1 031 565</b>	<b>1 007 056</b>	<b>2,4 %</b>
Variation, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	5,3 %	13,8 %	
Incidence de la variation des taux de change	-2,9 %	-5,1 %	
<b>Variation par rapport à la période précédente</b>	<b>2,4 %</b>	<b>8,7 %</b>	
<b>Services d'infrastructure</b>			
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	173 451	217 041	-20,1 %
Incidence de la variation des taux de change	(1 350)		
<b>Produits attribuables aux Services d'infrastructure</b>	<b>172 101</b>	<b>217 041</b>	<b>-20,7 %</b>
<b>Canada</b>			
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	313 058	314 251	-0,4 %
Incidence de la variation des taux de change	(782)		
<b>Produits attribuables au secteur d'exploitation Canada</b>	<b>312 276</b>	<b>314 251</b>	<b>-0,6 %</b>
<b>États-Unis</b>			
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	521 267	427 760	21,9 %
Incidence de la variation des taux de change	(28 256)		
<b>Produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis</b>	<b>493 011</b>	<b>427 760</b>	<b>15,3 %</b>
<b>Europe</b>			
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	52 942	48 004	10,3 %
Incidence de la variation des taux de change	1 235		
<b>Produits attribuables au secteur d'exploitation Europe</b>	<b>54 177</b>	<b>48 004</b>	<b>12,9 %</b>

Pour le quatrième trimestre de 2011, les produits ont augmenté de 24,5 millions \$, ou 2,4 %. Cette augmentation est attribuable en grande partie à l'acquisition de Stanley, qui représente un trimestre complet de produits en 2011 contre environ six semaines pour la période correspondante de 2010, et a été neutralisée en partie par l'expiration d'un contrat d'impartition au cours du troisième trimestre de l'exercice 2011. En supposant un taux de change constant entre le dollar canadien et les devises des établissements étrangers, nos produits ont augmenté de 5,3 % alors que la faiblesse du

dollar américain a eu une incidence défavorable sur nos produits, entraînant une baisse de 2,9 %. En devises constantes, la plus forte croissance de nos secteurs cibles provient du secteur cible des gouvernements, en raison surtout de nos nouveaux clients provenant de l'acquisition de Stanley.

#### **7.1.1. Services d'infrastructure**

Les produits du secteur d'exploitation Services d'infrastructure se sont établis à 172,1 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2011, soit une baisse de 44,9 millions \$, ou 20,7 %, sur douze mois. La baisse s'explique essentiellement par un contrat d'impartition dans le secteur cible des services financiers qui est arrivé à échéance au cours du troisième trimestre de l'exercice 2011, mais a été neutralisée en partie par un volume plus élevé de travail provenant du secteur cible manufacturier, distribution et détail.

#### **7.1.2. Canada**

Les produits du secteur d'exploitation Canada se sont établis à 312,3 millions \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2011, soit une baisse de 2,0 millions \$, ou 0,6 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La baisse est attribuable à des délais de confirmation par des clients pour la mise en œuvre de projets, l'expiration d'un contrat à faible marge du secteur cible des gouvernements et la cession de notre participation dans CIA. Ces baisses ont été neutralisées en partie par un volume plus élevé de travail provenant des secteurs cibles manufacturier, distribution et détail, et services de santé.

#### **7.1.3. États-Unis**

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2011, les produits du secteur d'exploitation États-Unis ont totalisé 493,0 millions \$, ce qui représente une augmentation de 65,3 millions \$, ou 15,3 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, nos produits ont augmenté de 93,5 millions \$, ou 21,9 %, en raison d'une incidence négative du taux de change de 28,3 millions \$. La hausse des produits s'explique essentiellement par l'acquisition de Stanley; le trimestre considéré clos le 30 septembre 2011 comprend les produits d'un trimestre complet de Stanley, contre seulement six semaines pour l'exercice précédent. Cette hausse a été en partie contrebalancée par l'achèvement de projets pour nos clients des secteurs cibles des services financiers et des gouvernements, tandis que des mises en œuvre de nouveaux projets ont été reportées.

#### **7.1.4. Europe**

Pour le quatrième trimestre de 2011, les produits du secteur d'exploitation Europe ont augmenté de 6,2 millions \$, ou 12,9 %, pour s'établir à 54,2 millions \$. Une grande partie de nos marchés géographiques ont affiché une croissance, plus particulièrement de nos nouveaux clients et des clients existants du secteur cible des télécommunications et services publics.



## 7.2. BAIL AJUSTÉ SELON LES SECTEURS D'EXPLOITATION

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)			
	2011	2010	Variation
Secteur d'exploitation Services d'infrastructure	10 277	31 400	-67,3 %
En pourcentage des produits attribuables aux services d'infrastructure	6,0 %	14,5 %	
Secteur d'exploitation Canada	46 830	57 871	-19,1 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	15,0 %	18,4 %	
Secteur d'exploitation États-Unis	42 607	50 280	-15,3 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	8,6 %	11,8 %	
Secteur d'exploitation Europe	3 058	250	1123,2 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	5,6 %	0,5 %	
<b>BAIL ajusté</b>	<b>102 772</b>	<b>139 801</b>	<b>-26,5 %</b>
Marge du BAIL ajusté	10,0 %	13,9 %	

### 7.2.1. Services d'infrastructure

Le BAIL ajusté du secteur d'exploitation Services d'infrastructure s'est établi à 10,3 millions \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2011, soit une baisse de 21,1 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a diminué, passant de 14,5 % à 6,0 %. Cette diminution s'explique principalement par l'expiration d'un contrat d'impartition dans le secteur cible des services financiers, ce qui a entraîné une capacité excédentaire temporaire. De plus, le secteur a engagé des charges d'environ 6,2 millions \$ liées à des actifs fonciers excédentaires et à des indemnités de départ, soit 5,3 millions \$ de plus par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

### 7.2.2. Canada

Le BAIL ajusté du secteur d'exploitation Canada s'est établi à 46,8 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2011, soit une baisse de 11,0 millions \$, ou 19,1 %. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a diminué, passant de 18,4 % à 15,0 %. Cette diminution repose sur les facteurs de produits susmentionnés (se reporter à la rubrique 7.1.2.) ainsi que sur les charges supplémentaires sur douze mois liées aux provisions constituées pour les actifs fonciers excédentaires, la radiation des améliorations locatives et les indemnités de départ totalisant 18,4 millions \$, soit une hausse de 12,1 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. En outre, une perte de valeur de 9,6 millions \$ a été comptabilisée au titre d'une solution d'affaires qui a été touchée par les clients du secteur cible des services financiers, qui ont reporté leur prise de décision en matière d'investissement.

### 7.2.3. États-Unis

Le BAIL ajusté de notre secteur d'exploitation États-Unis a enregistré une baisse de 7,7 millions \$ par rapport à celui du quatrième trimestre de l'exercice 2010, pour s'établir à 42,6 millions \$. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a diminué, passant de 11,8 % à 8,6 %. Bien que la croissance du secteur cible des gouvernements ait contribué à l'amélioration du bénéfice, l'incidence des membres sans affectation associés à l'attente de confirmation des clients pour mettre en œuvre leurs projets a donné lieu à une baisse du bénéfice. L'incertitude financière qui planait sur les États-Unis a engendré un ralentissement des contrats octroyés par le gouvernement fédéral, augmentant ainsi les coûts et touchant la rentabilité du secteur d'exploitation États-Unis. L'acquisition de Stanley et l'amortissement des relations clients, ainsi que la proportion plus élevée des contrats à prix coûtant majoré, ont également contribué à la fluctuation de la marge sur

douze mois. Par ailleurs, le secteur a engagé des charges liées à des actifs fonciers excédentaires, à des indemnités de départ, à la radiation des améliorations locatives et à la perte de valeur d'une solution d'affaires d'environ 9,6 millions \$, ce qui représente une hausse de 8,4 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

#### 7.2.4. Europe

Le BAII ajusté pour le secteur d'exploitation Europe s'est établi à 3,1 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2011, soit une hausse de 2,8 millions \$ comparativement au quatrième trimestre de l'exercice précédent. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a augmenté, passant de 0,5 % à 5,6 %. Cette augmentation est attribuable à la croissance des produits à l'échelle de tous les secteurs cibles, en partie contrebalancée par des coûts supplémentaires liés aux indemnités de départ totalisant 1,6 million \$, soit une hausse de 0,6 million \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

### 7.3. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf indication contraire)			
	2011	2010	Variation
BAII ajusté	102 772	139 801	-26,5 %
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	-	16 655	-100,0 %
Intérêts sur la dette à long terme	4 132	5 206	-20,6 %
Revenu d'intérêts	(692)	(649)	6,6 %
Autres charges (revenus)	558	(1 432)	-139,0 %
Gain sur la vente d'immobilisations	-	(73)	-100,0 %
<b>Bénéfice avant impôts sur les bénéfices</b>	<b>98 774</b>	<b>120 094</b>	<b>-17,8 %</b>
Impôts sur les bénéfices	25 681	36 018	-28,7 %
<i>Taux d'imposition effectif</i>	<b>26,0 %</b>	30,0 %	
<b>Bénéfice net</b>	<b>73 093</b>	<b>84 076</b>	<b>-13,1 %</b>
<i>Marge</i>	<b>7,1 %</b>	8,3 %	
<i>Bénéfice net attribuable aux actionnaires du Groupe CGI inc.</i>	<b>73 093</b>	83 994	-13,0 %
<i>Bénéfice net attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle</i>	-	82	-100,0 %
<b>Nombre moyen pondéré d'actions</b>			
Actions subalternes classe A et actions classe B ( <i>de base</i> )	261 897 680	274 524 411	-4,6 %
Actions subalternes classe A et actions classe B ( <i>dilué</i> )	271 305 183	281 951 998	-3,8 %
<b>Bénéfice par action (en dollars) <sup>1</sup></b>			
Bénéfice de base par action	0,28	0,31	-9,7 %
Bénéfice dilué par action	0,27	0,30	-10,0 %

<sup>1</sup> Les montants relatifs au bénéfice par action sont attribuables aux actionnaires de CGI.

Le bénéfice net s'est chiffré à 73,1 millions \$ pour le quatrième trimestre clos le 30 septembre 2011 en regard de 84,1 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le BAII ajusté a diminué en raison principalement des charges engagées pour le plan d'amélioration du rendement totalisant 45,4 millions \$. Cette diminution a été en partie neutralisée par des frais connexes à l'acquisition et des coûts d'intégration moins élevés, totalisant 16,7 millions \$.

La baisse du nombre moyen pondéré d'actions est attribuable au rachat d'actions en vertu de l'actuelle offre de rachat dans le cours normal des activités. L'émission d'actions subalternes classe A en raison de l'exercice d'options sur actions, a partiellement atténué l'effet du rachat. Au cours du trimestre considéré, 3,3 millions d'actions ont été rachetées et 1,0 million d'options ont été exercées.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2011, la Société a accéléré l'optimisation continue de sa structure de coûts et a engagé des charges importantes, ce qui a fait diminuer notre bénéfice net de 13,1 %, malgré la croissance des produits. Étant donné que les charges engagées au cours du trimestre considéré sont plus élevées que la normale, les provisions pour les actifs fonciers excédentaires, la radiation des améliorations locatives connexes, les coûts liés aux indemnités de départ et les pertes de valeur totalisant 45,4 millions \$ sont rajoutées au bénéfice afin de calculer un bénéfice net et une marge plus significatifs. Des charges semblables ont été rajoutées au bénéfice du quatrième trimestre de l'exercice 2010 pour présenter une comparaison plus significative. Le tableau ci-après présente les comparaisons sur douze mois, compte non tenu des ajustements fiscaux favorables, de l'incidence des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration liés à l'acquisition de Stanley, des provisions pour les actifs fonciers excédentaires, de la radiation des améliorations locatives connexes, des coûts liés aux indemnités de départ et des pertes de valeur :

<b>Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre</b>			
<i>(en milliers de dollars, sauf indication contraire)</i>			
	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>Variation</b>
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	<b>98 774</b>	120 094	<b>-17,8 %</b>
<i>Rajouter :</i>			
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	-	16 655	<b>-100,0 %</b>
Charges liées aux indemnités de départ, provisions pour actifs fonciers excédentaires, radiations des améliorations locatives et pertes de valeur	<b>45 419</b>	9 336	<b>386,5 %</b>
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices avant les ajustements	<b>144 193</b>	146 085	<b>-1,3 %</b>
Impôts sur les bénéfices	<b>25 681</b>	36 018	<b>-28,7 %</b>
<i>Rajouter :</i>			
Ajustements fiscaux	-	2 500	<b>-100,0 %</b>
Déduction fiscale sur les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, et les charges liées aux indemnités de départ, provisions pour actifs fonciers excédentaires et pertes de valeur	<b>13 717</b>	6 482	<b>111,6 %</b>
Impôts sur les bénéfices avant les ajustements	<b>39 398</b>	45 000	<b>-12,4 %</b>
<i>Taux d'imposition effectif avant les ajustements</i>	<b>27,3 %</b>	30,8 %	
<b>Bénéfice net avant les ajustements</b>	<b>104 795</b>	101 085	<b>3,7 %</b>
<i>Marge</i>	<b>10,2 %</b>	10,0 %	
<b>Bénéfice par action (en dollars) <sup>1</sup></b>			
Bénéfice de base par action	<b>0,40</b>	0,37	<b>8,1 %</b>
Bénéfice dilué par action	<b>0,39</b>	0,36	<b>8,3 %</b>

<sup>1</sup> Les montants relatifs aux bénéfices par action sont attribuables aux actionnaires de CGI, compte non tenu des ajustements fiscaux, de l'incidence des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, des indemnités de départ, des provisions pour les actifs fonciers excédentaires, les améliorations locatives connexes et la perte de valeur de deux solutions d'affaires.

## 8. POINTS SAILLANTS DES RÉSULTATS FINANCIERS TRIMESTRIELS

### 8.1. PRINCIPALES MESURES DU RENDEMENT DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	30 sept.	30 juin	31 mars	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars	31 déc.
(en milliers de dollars, sauf indication contraire)	2011	2011	2011	2010	2010	2010	2010	2009
<b>Croissance</b>								
Carnet de commandes (en millions de dollars)	13 456	12 657	12 553	13 090	13 320	11 358	11 420	11 410
Nouveaux contrats (en millions de dollars)	1 472	1 442	771	1 191	1 083	838	1 131	1 591
Ratio nouveaux contrats/facturation	143 %	139 %	68 %	106 %	108 %	93 %	124 %	174 %
Produits	1 031 565	1 037 913	1 133 071	1 120 688	1 007 056	901 614	910 441	913 006
Croissance par rapport à l'exercice précédent	2,4 %	15,1 %	24,5 %	22,7 %	8,7 %	-5,1 %	-4,0 %	-8,7 %
Croissance en devises constantes	5,3 %	18,0 %	27,9 %	25,9 %	13,8 %	0,7 %	3,5 %	-3,7 %
<b>Rentabilité</b>								
BAIL ajusté	102 772	144 342	156 290	158 549	139 801	128 702	123 963	119 436
Marge du BAIL ajusté	10,0 %	13,9 %	13,8 %	14,1 %	13,9 %	14,3 %	13,6 %	13,1 %
Bénéfice net	73 093	118 438	116 961	126 574	84 076	85 880	81 591	111 219
Marge bénéficiaire nette	7,1 %	11,4 %	10,3 %	11,3 %	8,3 %	9,5 %	9,0 %	12,2 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	0,28	0,45	0,44	0,47	0,31	0,30	0,28	0,38
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,27	0,43	0,42	0,45	0,30	0,30	0,28	0,37
<b>Situation de trésorerie</b>								
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	192 782	90 076	193 147	95 210	158 473	102 750	125 016	166 128
En pourcentage des produits	18,7 %	8,7 %	17,0 %	8,5 %	15,7 %	11,4 %	13,7 %	18,2 %
Délai moyen de recouvrement des créances	53	52	43	42	47	36	35	30
<b>Structure du capital</b>								
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme	26,8 %	28,3 %	28,7 %	30,6 %	30,6 %	0,2 %	s. o.	s. o.
Dette nette (trésorerie)	897 418	913 372	923 144	1 000 982	1 010 816	6 361	(35 280)	(73 049)
Rendement des capitaux propres	19,5 %	20,3 %	18,9 %	17,2 %	16,4 %	16,1 %	15,5 %	15,2 %
Rendement du capital investi	14,1 %	15,8 %	16,0 %	15,7 %	16,3 %	16,9 %	16,0 %	15,4 %
<b>Bilan</b>								
Trésorerie et équivalents de trésorerie, découvert bancaire et placements à court terme	92 389	28 185	83 851	91 962	141 020	406 475	419 110	346 445
Total de l'actif	4 685 543	4 428 075	4 561 671	4 536 492	4 607 191	3 813 138	3 872 980	3 785 231
Passifs financiers à long terme	728 809	1 033 288	1 102 990	1 090 485	1 159 198	387 341	379 227	354 392

### 8.2. VARIATIONS TRIMESTRIELLES

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

peuvent réduire temporairement nos produits car ces économies ne sont pas nécessairement compensées sur-le-champ par une augmentation des travaux réalisés pour ce client.

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

Les mouvements des taux de change occasionnent également des écarts trimestriels, qui sont susceptibles d'augmenter proportionnellement à la contribution des produits en devises aux produits de la Société. Cependant, les marges de CGI sont automatiquement protégées contre le risque de change, surtout à cause des charges en dollars US — liées par exemple à l'achat de droits d'utilisation, à l'entretien, aux assurances et aux charges d'intérêt — qui sont comptabilisées au Canada.

## 9. SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

---

Les états financiers consolidés audités pour les exercices clos les 30 septembre 2011, 2010 et 2009 comprennent tous les ajustements que la direction juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats d'exploitation et des flux de trésorerie de la Société.

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

### 9.1. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

Le 1<sup>er</sup> octobre 2010, la Société a adopté de manière anticipée les règles comptables suivantes :

- a) L'abrégé no 175 (« CPN-175 »), *Accords de prestations multiples générateurs de produits*, des délibérations du Comité sur les problèmes nouveaux (« CPN ») publié en décembre 2009 par l'ICCA, qui modifie le CPN no 142 (« CPN-142 »), *Accords de prestations multiples générateurs de produits*. Le CPN-175 est l'équivalent de l'Accounting Standards Update, (« ASU ») No. 2009-13 (« ASU 2009-13 »), *Multiple-Deliverable Revenue Arrangements*, des PCGR des États-Unis, publié par le Financial Accounting Standards Board (« FASB »). Il s'applique aux accords qui comportent des prestations multiples qui ne sont pas comptabilisées selon d'autres directives spécifiques, comme l'Accounting Standards Codification (ASC) Topic 985-605 (ASC 985-605), *Software – Revenue Recognition*. Le nouvel abrégé modifie les exigences visant à établir des unités de comptabilisation distinctes dans un accord de prestations multiples et exige que la contrepartie soit répartie entre chaque unité de comptabilisation distincte, en fonction de leurs prix de vente relatifs. Selon cette méthode, le prix de vente de chaque unité de comptabilisation distincte est déterminé à l'aide d'une preuve objective émanant du fournisseur (« preuve interne »), s'il en existe, ou sinon, d'une preuve émanant d'un tiers (« preuve externe »), ou en l'absence de preuve interne ou externe, de la meilleure estimation du prix de vente de la prestation. La méthode du montant résiduel n'est plus permise aux fins de la répartition de la contrepartie liée à l'accord. Le CPN-175 exige davantage d'informations à fournir relativement aux accords de prestations multiples.
- b) L'ASU No. 2009-14 (ASU 2009-14), *Certain Revenue Arrangements that Include Software Elements*, le PCGR des États-Unis publié par le FASB en guise d'amendement à l'ASC 985-605, modifie la portée des dispositions sur la comptabilisation des produits tirés de logiciels pour en exclure les produits physiques comprenant des composantes logicielles et non logicielles dont l'interaction est essentielle au fonctionnement du produit physique. En l'absence de dispositions précises portant sur la comptabilisation des produits tirés de logiciels selon les PCGR du Canada, la Société applique celles qui sont conformes aux PCGR des États-Unis.

L'adoption des normes comptables mentionnées ci-dessus, qui ont été appliquées prospectivement aux accords des prestations multiples générateurs de produits conclus ou modifiés significativement à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2010, n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société pour l'exercice clos le 30 septembre 2011.

## 9.2. PRINCIPALES ESTIMATIONS COMPTABLES

Les principales conventions comptables de la Société comprennent celles qui sont décrites à la note 2 aux états financiers consolidés audités au 30 septembre 2011. La préparation des états financiers consolidés conformément aux PCGR exige que la direction fasse des estimations et établisse des hypothèses qui ont une incidence sur le montant des actifs et des passifs et sur les renseignements fournis quant aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants des produits et des charges constatés au cours de la période considérée. Étant donné que la présentation de l'information financière suppose l'utilisation d'estimations, les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

On considère qu'une estimation comptable est importante si elle repose sur des hypothèses que la direction a dû faire au moyen de renseignements très incertains au moment où l'estimation a été formulée, si plusieurs estimations différentes 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 d'exploitation.

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

<sup>1</sup> A une incidence sur le bilan par les débiteurs, travaux en cours et produits reportés.

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

Pour établir la juste valeur, la direction fera des estimations et formulera des hypothèses importantes, surtout à l'égard des actifs incorporels. Les actifs incorporels acquis et comptabilisés par la Société peuvent inclure des relations clients, des relations d'affaires, des licences d'utilisation de logiciels, des marques de commerce et des solutions d'affaires. Les estimations incluent notamment la prévision des flux de trésorerie futurs, de la capacité de générer des produits futurs et des taux d'actualisation. De temps à autre, la Société peut solliciter les services de tiers pour l'aider à calculer la juste valeur des actifs acquis et des passifs pris en charge. La direction fonde ses estimations de juste valeur sur des

hypothèses qu'elle juge raisonnables, mais qui sont, par nature, incertaines et imprévisibles. Les résultats réels pourraient donc différer des estimations et avoir une incidence sur nos produits.

#### *Impôts sur les bénéfices*

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

#### *Éventualités et autres passifs*

La Société comptabilise des charges et d'autres passifs dont l'estimation repose en grande partie sur le jugement. Quand la Société établit une provision en marge d'une poursuite entamée ou éventuelle, d'obligations liées à une garantie ou d'autres passifs possibles, elle se fonde sur la possibilité d'un gain ou d'une perte qui demeurera incertaine jusqu'à ce qu'un ou plusieurs événements se réalisent ou non. La résolution de cette incertitude peut confirmer la diminution ou la constatation d'un passif. La Société calcule les charges à payer sur la base des précédents historiques, des tendances courantes et d'autres hypothèses qui lui semblent raisonnables dans les circonstances.

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

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

#### *Comptabilisation des produits*

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

Dans le cas d'accords visant la prestation de services multiples, la Société évalue également si la répartition des produits entre les diverses prestations correspond au prix de vente ou à la juste valeur de chacune des prestations. Elle comptabilise ensuite les produits attribuables à chaque prestation, comme s'il s'agissait de plusieurs contrats distincts visant chacun une seule prestation de services.

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

La direction passe régulièrement en revue la rentabilité des accords et les estimations sous-jacentes. En raison de la variation des volumes, des changements technologiques et d'autres facteurs impossibles à prévoir au moment de la conclusion d'un contrat, il peut exister un écart important entre les produits estimés initialement et les produits réellement comptabilisés aux termes d'un accord. En outre, s'il est plus probable qu'improbable que les coûts totaux liés à un contrat seront plus élevés que les produits totaux émanant de ce contrat, on comptabilise une provision équivalant à la perte, et ce, dès la période durant laquelle la perte est décelée.

#### *Rémunération à base d'actions*

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

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

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

#### *Dépréciation d'actifs à long terme et écart d'acquisition*

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

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



### 9.3. NORMES INTERNATIONALES D'INFORMATION FINANCIÈRE

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. Par conséquent, notre premier trimestre selon les IFRS sera la période de trois mois prenant fin le 31 décembre 2011. La présentation de l'information financière selon les IFRS est différente de celle des PCGR actuels à de nombreux égards, et certaines de ces différences sont importantes. Il se peut également qu'à la date d'adoption, les IFRS diffèrent des IFRS actuelles en raison de nouvelles normes qui devraient être publiées avant la date de basculement.

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

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

ÉTAPE	ÉTAT	MESURES À PRENDRE
Étape 1 <i>Diagnostic</i>	Terminé	<ul style="list-style-type: none"><li>Effectuer un examen approfondi des différences entre les PCGR actuels et les IFRS, ainsi qu'une étude des options possibles en matière d'adoption.</li><li>Évaluer ces différences et leur incidence sur nos états financiers, nos processus d'affaires et les systèmes de TI pour déterminer l'étendue du projet.</li></ul>
Étape 2 <i>Évaluation précise de l'incidence</i>	Terminé	<ul style="list-style-type: none"><li>Effectuer une évaluation précise de l'incidence des différences entre les PCGR du Canada et les IFRS.</li><li>Consigner le raisonnement qui sous-tend les choix initiaux de conventions comptables, les nouvelles informations à fournir, les textes faisant autorité en la matière et l'évaluation quantitative des incidences, le cas échéant.</li><li>Évaluer les incidences des autres volets importants, soit les modifications à apporter à nos systèmes informatiques, les exigences en matière de formation et les répercussions sur les activités de la Société, et finalement, tout changement pour assurer l'intégrité du contrôle interne à l'égard de l'information financière et des contrôles et procédures de communication de l'information.</li></ul>

ÉTAPE	ÉTAT	MESURES À PRENDRE
Étapes 3 et 4 <i>Conception et mise en œuvre</i>	Terminé	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ajuster ou modifier les systèmes et processus d'affaires appropriés.</li> <li>• Mettre à jour et élaborer des conventions comptables, contrôles et procédures de communication de l'information et contrôles internes à l'égard de l'information financière.</li> <li>• Préparer notre bilan d'ouverture.</li> <li>• Exécuter une mission de certification avec nos auditeurs externes visant notre situation financière d'ouverture au passage aux IFRS.</li> <li>• Exécuter une mission de certification avec nos auditeurs externes visant nos états financiers comparatifs parallèles (exercice 2011).</li> <li>• Offrir de la formation continue, surtout dans les domaines qui auront le plus d'incidence sur nos activités.</li> <li>• Suivre l'évolution des nouvelles normes comptables et de leurs répercussions sur les choix et les exemptions de la Société à ce jour.</li> </ul>

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

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

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

La Société a évalué l'incidence des IFRS sur son bilan d'ouverture. Le bilan d'ouverture préliminaire de la Société au 1<sup>er</sup> octobre 2010 (date de transition) se trouve ci-après. Le tableau présente le bilan d'origine préparé selon les PCGR du Canada ainsi qu'une colonne où figurent les ajustements selon les IFRS, suivi des notes explicatives correspondantes. La colonne des IFRS correspond aux montants du bilan que nous prévoyons présenter à la date de transition dans notre premier jeu d'états financiers selon les IFRS pour le trimestre clos le 31 décembre 2011 (premier trimestre de l'exercice 2012). Le bilan consolidé d'ouverture en IFRS peut différer considérablement de ce bilan consolidé d'ouverture interne en raison des changements apportés aux exigences en matière de présentation financière découlant de nouvelles normes ou de normes révisées publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »), d'interprétations publiées par l'International Financial Reporting Interpretations Committee ou d'autres facteurs identifiés au cours du premier trimestre de 2012. D'après notre évaluation initiale, nous ne croyons pas qu'il y aura de nouvelles différences importantes lors du passage des PCGR du Canada aux IFRS.

# BILAN CONSOLIDÉ D'OUVERTURE PRÉLIMINAIRE

Au 1<sup>er</sup> octobre 2010

	PCGR du Canada	Ajustements (voir notes ci-après)		IFRS
(en milliers de dollars canadiens)	\$		\$	\$
<b>Actif</b>				
À court terme				
Trésorerie et équivalents de trésorerie	127 824	R	(19 295)	108 529
Placements à court terme	13 196		—	13 196
Débiteurs	423 926	R, V	2 315	426 241
Travaux en cours	358 984	R	(1 318)	357 666
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	76 844	R	(7 646)	69 198
Impôts sur les bénéfices	7 169		—	7 169
Impôts futurs	16 509	U	(16 509)	—
Total de l'actif à court terme avant les fonds détenus pour des clients	1 024 452		(42 453)	981 999
Fonds détenus pour des clients	248 695		—	248 695
Total de l'actif à court terme	1 273 147		(42 453)	1 230 694
Immobilisations corporelles	238 024	D, R	(1 392)	236 632
Coûts liés à des contrats	—	I, K, R, V	133 109	133 109
Actifs incorporels	516 754	H, K, R, V	(147 185)	369 569
Autres actifs à long terme	42 261	R	(638)	41 623
Actifs d'impôts reportés	11 592	D, K, R, U	11 296	22 888
Investissement dans une coentreprise	—	C, R	22 814	22 814
Écart d'acquisition	2 525 413		—	2 525 413
	4 607 191		(24 449)	4 582 742
<b>Passif</b>				
À court terme				
Créditeurs et charges à payer	304 376	L, R, T	(6 575)	297 801
Rémunération à payer	191 486	R	(5 835)	185 651
Produits reportés	145 793	R	(2 491)	143 302
Impôts sur les bénéfices	86 877	R	(1 343)	85 534
Provisions	—	T	10 998	10 998
Impôts futurs	26 423	U	(26 423)	—
Tranche à court terme de la dette à long terme	114 577		—	114 577
Total du passif à court terme avant les obligations liées aux fonds des clients	869 532		(31 669)	837 863
Obligations liées aux fonds des clients	248 695		—	248 695
Total du passif à court terme	1 118 227		(31 669)	1 086 558
Passifs d'impôts reportés	170 683	C, D, H, I, K, R, U	18 177	188 860
Provisions à long terme	—	D, T	9 266	9 266
Dette à long terme	1 039 299		—	1 039 299
Autres passifs à long terme	119 899	C, K, R, T	(10 908)	108 991
	2 448 108		(15 134)	2 432 974
<b>Capitaux propres</b>				
Capitaux propres attribuables aux actionnaires du Groupe CGI inc.				
Bénéfices non répartis	1 196 386	B, C, D, H, I, J, K, L	(350 562)	845 824
Cumul des autres éléments du résultat étendu	(321 746)	B	336 215	14 469
Capital-actions	1 195 069		—	1 195 069
Surplus d'apport	82 922	J, K	11 484	94 406
Capitaux propres attribuables aux actionnaires du Groupe CGI inc.	2 152 631		(2 863)	2 149 768
Capitaux propres attribuables à la participation ne donnant pas le contrôle	6 452	L	(6 452)	—
	2 159 083		(9 315)	2 149 768
	4 607 191		(24 449)	4 582 742

## Choix initiaux à l'adoption des IFRS

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

### A. Regroupements d'entreprises

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

### B. Écarts de conversion

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

### C. Avantages sociaux

Selon l'IFRS 1, le nouvel adoptant peut choisir de comptabiliser tous les écarts actuariels cumulatifs reportés en raison de l'application de la méthode du corridor aux fins de la comptabilisation des régimes à prestations déterminées dans les bénéfices non répartis à la date de transition. La Société a choisi d'appliquer cette exemption. Par conséquent, les autres passifs à long terme ont diminué de 0,8 million \$. À la suite d'une augmentation connexe de 0,2 million \$ des passifs d'impôts reportés, les bénéfices non répartis ont augmenté de 0,6 million \$. De plus, la coentreprise de la Société qui est comptabilisé selon la méthode de la mise en équivalence, tel que décrit à la note R, a également décidé d'appliquer cette exemption. De ce fait, l'investissement dans la coentreprise a diminué de 1,8 million \$ et une diminution correspondante a été imputée aux bénéfices non répartis.

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

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

## **E. Coûts d'emprunt**

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

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

## **F. Comptabilisation de couverture**

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

## **G. Estimations**

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

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

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

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

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

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

## **J. Paiements à base d'actions**

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

## **K. Impôts sur les bénéfices**

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

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

### **Paiements à base d'actions**

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

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

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

#### **M. Immobilisations corporelles**

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

#### **N. Contrats de location**

Au moment de classer les contrats de location-acquisition (ou « contrats de location-financement ») en vertu des IFRS, la direction doit exercer davantage son jugement puisque, contrairement aux PCGR du Canada, aucun seuil quantitatif n'est prescrit. Les IFRS comprennent des indicateurs qualitatifs supplémentaires qui aident à établir le classement des contrats de location. À la suite de l'évaluation effectuée dans le cadre de l'étape d'évaluation détaillée, nous avons conclu qu'aucune différence n'existait à l'égard du classement. Pour quantifier la valeur d'un contrat de location-financement, les IFRS exigent l'utilisation du taux d'intérêt implicite du contrat de location. Ce traitement diffère des PCGR actuels qui préconisent l'utilisation du taux d'emprunt marginal ou, s'il est inférieur, du taux implicite. Cette différence n'entraîne pas de différence importante dans la valeur de nos contrats de location-financement. Un exposé-sondage sur la comptabilisation des contrats de location selon les IFRS a été publié en août 2010 et, si adopté, aurait comme incidence la comptabilisation au bilan de tous les contrats de location et de tous les paiements prévus. L'adoption pourrait avoir une incidence importante sur notre bilan. Il a été annoncé récemment qu'un exposé-sondage révisé sera publié d'ici le début de l'année civile 2012.

#### **O. Consolidation**

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

#### **P. Actifs incorporels**

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

#### **Q. Subventions publiques**

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

#### **R. Coentreprises**

Conformément aux PCGR, CGI comptabilise présentement sa participation dans Innovaposte selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Selon la norme IAS 31, *Participation dans des coentreprises* (« IAS 31 »), les sociétés sont autorisées à comptabiliser toute participation dans une coentreprise selon la méthode de la consolidation proportionnelle ou selon la méthode de la mise en équivalence. Au cours du trimestre clos le 30 juin 2011, l'IFRS 11, *Accords conjoints*, a été publiée et s'applique aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013, mais l'adoption anticipée est permise. Cette nouvelle norme se concentre sur les droits et obligations de l'accord conjoint, plutôt que sur sa forme légale. Elle recommande de comptabiliser les coentreprises selon la méthode de la mise en équivalence lorsque les parties ont des droits sur l'actif net de l'accord conjoint. Étant donné qu'il y a un choix à faire pour la comptabilisation des participations dans des coentreprises selon l'IAS 31 et que la méthode de la mise en équivalence devra être adoptée selon l'IFRS 11, la Société a décidé de comptabiliser sa participation dans Innovaposte selon la méthode de la mise en équivalence à la date de transition.

Dans le rapport de gestion pour le trimestre clos le 30 juin 2011, la participation dans une coentreprise comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle est inscrite dans le bilan consolidé d'ouverture préliminaire. Par suite de la décision d'adopter la méthode de la mise en équivalence, l'incidence de la consolidation proportionnelle a été retirée du bilan et la participation dans la coentreprise a été comptabilisée au titre des capitaux propres à la date de transition comme suit :

	Ajustement pour la coentreprise
(en milliers de dollars canadiens)	\$
<b>Actif</b>	
À court terme	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(19 295)
Placements à court terme	—
Débiteurs	(9 527)
Travaux en cours	(1 318)
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	(7 646)
Impôts sur les bénéfices	—
Impôts futurs	—
Total de l'actif à court terme avant les fonds détenus pour des clients	(37 786)
Fonds détenus pour des clients	—
Total de l'actif à court terme	(37 786)
Immobilisations corporelles	(669)
Coûts liés à des contrats	(478)
Actifs incorporels	(1 207)
Autres actifs à long terme	(638)
Actifs d'impôts reportés	(362)
Investissement dans une coentreprise	24 598
Écart d'acquisition	—
	(16 542)
<b>Passif</b>	
À court terme	
Créditeurs et charges à payer	(5 940)
Rémunération à payer	(5 835)
Produits reportés	(2 491)
Impôts sur les bénéfices	(1 343)
Provisions	—
Impôts futurs	—
Tranche à court terme de la dette à long terme	—
Total du passif à court terme avant les obligations liées aux fonds des clients	(15 609)
Obligations liées aux fonds des clients	—
Total du passif à court terme	(15 609)
Passifs d'impôts reportés	(404)
Provisions à long terme	—
Dette à long terme	—
Autres passifs à long terme	(529)
	(16 542)

De plus, en raison de la comptabilisation de des placements selon la méthode de la mise en équivalence, l'état consolidé des résultats et l'état consolidé des flux de trésorerie seront modifiés en conséquence.



## S. Comptabilisation des produits

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

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

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

Selon les IFRS, les produits tirés des accords ayant des délais de paiement peuvent être comptabilisés lorsque les services sont fournis et qu'il est probable que les avantages économiques résultant de cette opération iront à l'entité. Selon les PCGR actuels, les critères pour ces accords sont plus restrictifs et, souvent, les produits doivent être comptabilisés selon la méthode de la comptabilité de caisse.

Selon les IFRS, lorsque des paiements de clients sont à recevoir longtemps avant ou après le transfert des biens et services, le montant du produit est ajusté de manière à tenir compte de la valeur temps de l'argent, si réputé important.

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

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

L'IASB et le Financial Accounting Standards Board sont censés publier un exposé-sondage révisé sur la comptabilisation des produits d'ici la fin de l'année civile 2011. Les normes ne devraient pas entrer en vigueur avant l'automne 2012.

## **Présentation des reclassements**

### **T. Provisions**

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

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

### **U. Reclassement des impôts**

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

### **V. Coûts liés à des contrats**

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

## **Présentation**

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

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

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

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

ACTIVITÉS CLÉS	CHANGEMENTS PRÉVUS
<b>Technologies de l'information et systèmes de données</b>	<b>Aucune incidence importante visant les systèmes</b> <p>La Société n'a relevé aucune incidence importante visant les systèmes dans le cadre de notre conversion aux IFRS. La Société a terminé la tenue des comptes selon les deux ensembles de normes pour les trois premiers trimestres de l'exercice 2011 et termine actuellement le quatrième trimestre de l'exercice 2011. À compter du 1<sup>er</sup> octobre 2011, la tenue des livres sera effectuée selon les IFRS uniquement.</p>
<b>Contrôle interne à l'égard de l'information financière</b>	<b>Aucune incidence</b> <p>La Société a conclu que les contrôles internes applicables à notre processus de présentation en vertu des PCGR actuels sont essentiellement les mêmes que ceux requis dans notre présentation en vertu des IFRS. Au cours de l'exercice 2011, notre attention a porté particulièrement sur l'efficacité des contrôles au cours de l'exercice de transition.</p>
<b>Contrôles et procédures de communication de l'information</b>	<b>Mis en œuvre</b> <p>La Société a conçu des contrôles et procédures appropriés afin d'assurer que l'information supplémentaire peut être rassemblée et présentée. Les documents ont été modifiés et de nouveaux processus ont été élaborés pour la production et la communication des taux d'actualisation précis des actifs ou des passifs.</p> <p>Comme il a été mentionné plus tôt, les notes complémentaires aux états financiers seront plus élaborées. L'équipe de travail a également créé une ébauche de notre premier jeu d'états financiers intermédiaires consolidés selon les IFRS. Ces états financiers contiendront des informations annuelles supplémentaires qui auraient été présentées dans les états financiers consolidés du 30 septembre 2011, si ces derniers avaient été préparés selon les IFRS. Cependant, ils ne tiendront pas compte de l'information qui n'est pas considérée comme importante pour la compréhension de l'information financière intermédiaire de la Société.</p>
<b>Processus d'affaires</b>	<b>Mis en œuvre</b> <p>Au cours des derniers mois, la formation a été orientée vers nos employés des activités d'exploitation, plus particulièrement la formation se rapportant à la comptabilisation des produits, aux provisions et à la dépréciation d'actifs. De plus, nous continuons d'orienter notre personnel intervenant dans les contrats avec des clients afin de nous assurer qu'ils sont au fait des incidences pouvant découler du passage aux IFRS.</p> <p>Nous avons évalué les incidences des IFRS sur nos clauses restrictives et n'en avons relevé aucune qui pourrait occasionner un manquement à celles-ci.</p> <p>Nous avons élaboré des processus pour préparer les budgets et les plans stratégiques selon les IFRS pour l'exercice 2012. De plus, nous en avons évalué les incidences sur les programmes incitatifs de la Société.</p>

## 10. 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 d'exploitation auxquels nous sommes exposés et revoir les diverses politiques et pratiques ayant pour but de gérer ces risques; c) examiner et évaluer l'efficacité de nos conventions et pratiques comptables en ce qui a trait à la présentation des résultats financiers; d) examiner et surveiller nos procédures, programmes et politiques de contrôle interne, et évaluer leur pertinence ainsi que leur efficacité; e) vérifier la suffisance de nos ressources 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 opérations entre apparentés; 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.

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

Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont restreint la portée de la conception des contrôles et procédures de communication de l'information financière ainsi que des contrôles internes à l'égard de l'information financière afin d'en exclure les contrôles, les politiques et les procédures d'Innovaposte, coentreprise dans laquelle nous détenons une participation de 49 %. Leur conception a été exclue de notre évaluation, car la direction n'est en mesure ni de dicter ni de modifier ni, en pratique, d'évaluer les contrôles internes de cette entité à l'égard de l'information financière. Notre évaluation se limite aux contrôles internes liés à l'inclusion de notre quote-part des résultats de la coentreprise dans nos états financiers consolidés. La participation de CGI dans la coentreprise représente environ 1 % de notre actif total consolidé et près de 2 % de nos produits consolidés au 30 septembre 2011 et pour l'exercice clos à cette date. Veuillez vous reporter à la page 38 du présent rapport de gestion pour obtenir de plus amples renseignements à propos d'Innovaposte.

## 11. ENVIRONNEMENT DU RISQUE

---

### 11.1. 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.

#### 11.1.1. Risques de marché

##### Risque économique

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

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

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

En raison de l'évolution rapide du secteur des technologies de l'information et de la baisse constante des coûts d'acquisition et de maintien d'une infrastructure 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 d'exploitation connexes.

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

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

### Clauses d'étalonnage dans certains contrats

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

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

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

### 11.1.3. 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 d'exploitation. Nous ne pouvons pas garantir que nous continuerons à trouver des cibles d'acquisition appropriées, que nous réaliserons de nouvelles acquisitions qui satisfont à nos critères économiques ni que les sociétés que nous acquerrons s'intégreront harmonieusement à CGI et augmenteront tangiblement la valeur de l'entreprise conformément aux attentes.

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

#### Variabilité des résultats financiers

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

#### Fluctuations liées aux secteurs d'activité

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

#### Risque financier et risque d'exploitation 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 d'espèces 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 produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés. N'importe lequel des risques auxquels nos activités internationales nous exposent ou l'ensemble de ces risques pourraient se réaliser et provoquer une baisse de notre rentabilité.

#### Impôts et taxes

En estimant nos impôts sur les bénéfices à payer, la direction utilise les 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 économies ou notre passif d'impôts 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 économies et les passifs d'impôts futurs dépendent de facteurs qui sont essentiellement incertains et susceptibles de changer, notamment les résultats futurs, les taux d'imposition futurs et la répartition prévue des secteurs d'activité dans les différents pays où nous menons nos activités. De plus, nos déclarations d'impôt font continuellement l'objet de révision par les administrations fiscales pertinentes; ce sont ces administrations fiscales qui détermineront le montant réel de l'impôt à payer ou à recevoir, ou de toutes les économies ou passifs d'impôts futurs que nous pourrions comptabiliser à la longue. L'un ou l'autre des facteurs mentionnés ci-dessus pourrait avoir une incidence négative importante sur notre résultat net ou sur nos flux de trésorerie nets et nuirait à nos activités et à notre rentabilité, à la disponibilité des crédits d'impôt, au coût des services que nous offrons et à la disponibilité des déductions pour pertes d'exploitation dans le cadre du développement de notre infrastructure mondiale de prestation des services.

#### Risque de crédit associé aux débiteurs

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

#### Changements importants touchant les principales entreprises 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 capitalisés liés au contrat ni d'éliminer les coûts récurrents engagés dans le cadre du contrat.

### Risques liés à l'estimation des coûts

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

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

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

### Capacité de nos partenaires de respecter leurs engagements

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

#### Risque associé aux garanties

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

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

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

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

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

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

Les réorientations des politiques de dépenses publiques ou des priorités budgétaires des gouvernements fédéraux, provinciaux ou étatiques pourraient avoir une incidence directe sur nos résultats financiers. Plusieurs facteurs sont susceptibles de réduire l'ampleur de nos activités auprès des administrations publiques, notamment : la réduction des contrats accordés par les gouvernements à des firmes de services-conseils et de services en TI; une diminution substantielle des dépenses touchant l'ensemble des gouvernements ou certains ministères ou organismes en particulier; l'adoption de nouvelles lois/mesures visant les sociétés qui fournissent des services aux gouvernements; les délais d'acquittement de nos factures par les bureaux de paiement gouvernementaux; la conjoncture économique et politique en général. Ces facteurs et d'autres pourraient avoir pour effet de diminuer nos revenus futurs en incitant les ministères et organismes gouvernementaux à diminuer leurs contrats d'achat, à exercer leur droit de mettre fin à des contrats, à émettre des ordres de suspension temporaire des travaux ou à s'abstenir d'exercer leur droit de renouveler des contrats. Même si, selon les PCGR du Canada, un gouvernement national et ses ministères et organismes ne représentent qu'un seul client, notre clientèle du secteur gouvernemental est très diversifiée, puisque nous avons des contrats en vigueur avec plusieurs ministères et organismes gouvernementaux différents aux États-Unis, 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 agences doivent être conformes aux lois et règlements complexes liés aux contrats conclus avec des administrations publiques. Ces lois, notamment, s'assurent du respect de l'intégrité du processus d'approvisionnement, imposent des exigences à l'égard de l'information à fournir et régissent les questions relatives à la sécurité nationale. Par exemple, nous faisons régulièrement l'objet de vérifications par les agences gouvernementales des États-Unis relativement à l'observation de ces règles. Si nous ne sommes pas conformes aux exigences, nous pourrions nous voir imposer des pénalités et des sanctions, y compris la résiliation du contrat, la suspension des paiements, la suspension ou l'exclusion de faire affaire avec le gouvernement fédéral et des amendes.

### Poursuites liées à nos travaux

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

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

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

### Risque d'atteinte à notre réputation

Notre capacité à livrer concurrence efficacement dans le marché des services de TI dépend de 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 à attirer de nouveaux clients et à conserver les clients existants pourrait s'en ressentir, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre bénéfice.

### Risques associés à l'intégration de nouvelles activités

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

### Risques de liquidité et de financement

La croissance 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.

## 11.2. POURSUITES JUDICIAIRES

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