



RAPPORT DE GESTION
DE L'EXERCICE 2012

Mode de présentation

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

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

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

Les états financiers consolidés audités et le présent rapport de gestion de l'exercice constituent notre premier rapport financier annuel préparé selon les IFRS. Selon les règles et règlements de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, CGI est un émetteur privé étranger et peut donc utiliser les IFRS. CGI a basculé des principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR du Canada ») aux IFRS le 1^{er} octobre 2010 et a ajusté ses résultats financiers de l'exercice 2011 pour tenir compte de l'adoption des IFRS. La note 33 des états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 2012 décrit en détail notre transition aux IFRS, incluant le rapprochement des éléments clés selon les PCGR du Canada et les IFRS. Les résultats des périodes closes avant le 1^{er} octobre 2010 présentés dans ce rapport de gestion n'ont pas été ajustés et ont donc été établis conformément aux PCGR du Canada.

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

Importance des informations fournies

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

Déclarations prospectives

Toutes les déclarations contenues dans le présent rapport de gestion qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « déclarations prospectives » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act of 1933* et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act of 1934*, dans leur version modifiée, et constituent de « l'information prospective » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. Ces déclarations et cette information expriment les intentions, projets, attentes et opinions de CGI, sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer considérablement des déclarations prospectives et de l'information prospective. Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, l'échéancier et l'envergure des nouveaux contrats, les acquisitions et autres

initiatives d'expansion de la Société; la capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent; la concurrence au sein de l'industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change et d'autres risques et hypothèses énoncés dans le rapport de gestion, dans le rapport annuel de CGI inclus dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis (disponible sur EDGAR à l'adresse www.sec.gov), ainsi que dans la notice annuelle déposée auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (disponible sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com). L'emploi aux présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins de déclarations prospectives ou d'information prospective et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. À moins que les lois qui s'appliquent ne l'exigent, CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives ou à l'information prospective. Vous trouverez à la rubrique 10, *Environnement du risque*, de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

Mesures financières non conformes aux PCGR

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

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

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

On trouvera un rapprochement du BAIL ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la page 23, les définitions de la croissance en devises constantes, du délai moyen de recouvrement des créances, du rendement du capital investi, du rendement des capitaux propres et du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette aux pages 11 et 12, tandis qu'une analyse du délai moyen de recouvrement des créances, du rendement du capital investi, du rendement des capitaux propres et du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette figure à la page 30.

Changements apportés aux secteurs opérationnels

En 2012, nous avons modifié notre mode de présentation de l'information financière, de sorte que la croissance et la rentabilité des activités en Inde ont été réaffectées du secteur précédemment regroupé États-Unis et Inde à tous les secteurs opérationnels, nommément : Services d'infrastructure, Canada, États-Unis, et Europe et Asie-Pacifique. Nous sommes ainsi en mesure de présenter l'utilisation de nos centres de prestation de services en Inde par chacun de nos secteurs opérationnels. Par conséquent, les résultats sectoriels pour l'exercice et pour la période de trois mois close le 30 septembre 2011 ont été révisés rétrospectivement. Au quatrième trimestre de 2012, l'acquisition de Logica plc (« Logica ») a été conclue six semaines avant la fin de notre exercice. Au 30 septembre 2012, les activités de Logica étaient gérées et examinées comme une composante en soi et sont, par conséquent, présentées comme un secteur opérationnel distinct. En raison de modifications apportées à la structure de présentation de l'information de gestion le 1^{er} octobre 2012, la Société remaniera ses secteurs opérationnels à compter du premier trimestre de 2013, comme suit : Canada; États-Unis; Europe du Nord, Europe et Amérique du Sud; Europe centrale et Europe de l'Est (y compris les Pays-Bas, l'Allemagne et la Belgique); Royaume-Uni; Asie-Pacifique (y compris l'Australie, l'Inde, les Philippines et le Moyen-Orient); et France (y compris le Luxembourg et le Maroc). Pour en savoir davantage sur la gestion de nos activités, veuillez vous reporter à la note 27 des états financiers consolidés.

Objectifs et contenu du rapport de gestion

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

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

Rubrique	Contenu	Page
1. Profil de l'entreprise	Description de nos activités, de la façon dont nous générons des revenus, ainsi que des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités.	
	1.1. À propos de CGI	7
	1.2. Vision et stratégie	8
	1.3. Contexte concurrentiel	8
2. Faits saillants et principales mesures du rendement	Sommaire des principales réalisations de l'exercice considéré, ainsi que les principales mesures du rendement des deux derniers exercices et le rendement de l'action de CGI.	
	2.1.	9
	2.2. Faits saillants de l'exercice 2012	11
	2.3. Définitions des principales mesures du rendement	12
	2.4. Principales informations annuelles et mesures du rendement	13
	2.5. Rendement de l'action	
3. Résultats financiers	Analyse des variations d'une année à l'autre des résultats opérationnels pour les exercices clos les 30 septembre 2012 et 2011, description des facteurs influant sur les revenus et les bénéfices sur une base consolidée et par secteur à présenter et description des facteurs ayant une incidence sur la variation des principales catégories de charges. Cette rubrique comprend aussi une analyse des nouveaux contrats, ventilés par région, par secteur cible, par contrat et par type de service.	

Rubrique	Contenu	Page
	3.1.	15
	3.2. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	16
	3.3. Taux de change	17
	3.4. Répartition des revenus	18
	3.5. Variation des revenus et revenus selon les secteurs opérationnels	20
	3.6. Charges opérationnelles	21
	3.7. BAII ajusté par secteur opérationnel	23
	3.8. Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	24
	3.9. Bénéfice net et bénéfice par action	
4. Situation de trésorerie	Analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, d'investissement et de financement. Cette rubrique comprend aussi une description des sources de financement à la disposition de la Société, des instruments financiers, et des garanties et instruments de financement hors bilan. Les indicateurs de la situation de trésorerie (délai moyen de recouvrement des créances) et de la structure du capital (rendement des capitaux propres, ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette et rendement du capital investi) sont analysés d'une année à l'autre.	
	4.1. États consolidés des flux de trésorerie	26
	4.2. Sources de financement	28
	4.3. Obligations contractuelles	28
	4.4.	29
	4.5. Instruments financiers et transactions de couverture	30
	4.6. Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement	31
	4.7. Instruments de financement hors bilan et garanties	31
	4.8. Capacité de livrer les résultats	
5. Résultats du quatrième trimestre	Analyse des variations d'une année à l'autre des résultats opérationnels pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre 2012 et 2011, description des facteurs influant sur les revenus et les bénéfices, sur une base consolidée et par secteur à présenter.	
	5.1. Variation des revenus et revenus par secteur opérationnel	33
	5.2. BAII ajusté par secteur opérationnel	35
	5.3. Bénéfice net et bénéfice net par action	37
6. Sommaire des huit derniers trimestres	Sommaire des principales mesures du rendement des huit derniers trimestres et analyse des facteurs qui pourraient avoir une incidence sur les résultats financiers trimestriels.	39
7. Modifications des principales méthodes comptables	Présentation sommaire des méthodes comptables en vigueur et des modifications de normes comptables à venir.	
	7.1. Adoption des IFRS	40
	7.2. Modifications de normes comptables futures	40
8. Principales estimations comptables	Une discussion des estimations comptables et jugements posés par la direction dans la préparation des états financiers consolidés.	41

Rubrique	Contenu	Page
9. Intégrité de la présentation des résultats	Analyse des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés pour garantir que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables.	44
10. Environnement du risque	Analyse des risques auxquels sont exposées nos activités commerciales et des conséquences que ces risques pourraient entraîner s'ils se matérialisaient.	
	10.1. Risques et incertitudes	45
	10.2. Poursuites judiciaires	53

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. CGI compte approximativement 72 000 membres à l'échelle mondiale. Le modèle d'entreprise de la Société axé sur la proximité lui permet de fournir ses services sur place dans les bureaux de ses clients, à l'intérieur du pays, sur le continent, ou par l'entremise de l'un de ses centres de prestation de services outre-mer. 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. La durée des contrats d'impartition est généralement de cinq à dix ans.

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.

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

La qualité supérieure des services que nous fournissons à nos clients fait notre fierté. C'est pourquoi nous avons établi et continuons de maintenir le programme de qualité de l'Organisation internationale de normalisation (« ISO »). C'est en définissant des normes exigeantes de qualité et de prestation de services, en les contrôlant et en les évaluant que nous sommes le plus en mesure de combler les besoins de nos clients. Toutes les unités opérationnelles de CGI précèdent l'acquisition demeurent certifiées, et nous amorcerons les travaux visant à améliorer les processus de Logica afin de pouvoir obtenir la même certification, ce qui témoigne de l'étendue de notre programme ISO 9001.

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 peuvent être 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 de croissance qui combinent la croissance interne et les acquisitions.

Les deux premiers piliers de notre stratégie portent sur la croissance interne. Le premier pilier 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 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 transformatrices 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. CGI continue d'être un vecteur de consolidation du secteur des TI.

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.

1.3. CONTEXTE CONCURRENTIEL

À titre de fournisseur de services complets en TI 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. Cette indépendance nous permet d'offrir à nos clients la technologie la plus adaptée 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 qui représentent 90 % des dépenses mondiales en TI. 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.

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 marchés cibles, qui, ensemble, représentent quelque 84 % 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. FAITS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2012

- Les revenus ont totalisé 4,8 milliards \$, soit une augmentation de 12,1 % en devises constantes par rapport à l'exercice précédent;
- Les nouveaux contrats se sont élevés à 5,2 milliards \$, ce qui a donné lieu à un ratio nouveaux contrats/facturation de 109 %;
- Le carnet de commandes a atteint 17,6 milliards \$ en commandes fermes;
- Notre rentabilité sous-jacente a été solide à l'échelle des activités de base de CGI;
- Les activités aux États-Unis ont connu une forte croissance et une hausse du nombre de nouveaux contrats; et
- Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 613,3 millions \$, ou 2,24 \$ par action.

2.1.1. Acquisition de Logica plc

Le 20 août 2012, CGI a conclu l'acquisition de Logica moyennant 1,63 \$ (105 pence) par action ordinaire, ce qui correspond à un prix d'acquisition total de 2,7 milliards \$, plus la prise en charge de la dette nette de Logica évaluée à 0,9 milliard \$. L'acquisition au comptant de toutes les actions ordinaires en circulation de Logica a pris effet au moyen d'un plan d'arrangement sanctionné par la Cour au Royaume-Uni. Nos résultats de l'exercice incluent les activités de Logica après le 20 août 2012.

Logica offre une gamme de services opérationnels et technologiques et compte 41 000 employés. Elle fournit des services opérationnels en consultation, en intégration de systèmes et en impartition à des clients de partout dans le monde, y compris un grand nombre des plus importantes sociétés en Europe.

La contrepartie a été financée grâce à diverses sources :

- l'émission de 46,7 millions d'actions classe A de CGI qui ont été émises à l'intention de la Caisse de dépôt et placement du Québec (« CDPQ ») pour une contrepartie totalisant 1,0 milliard \$;

- prélèvement d'une dette additionnelle de 1,9 milliard \$ aux termes d'un prêt à terme consenti par un consortium d'institutions financières internationales;
- le solde du financement nécessaire de 0,8 milliard \$ a été prélevé sur la facilité de crédit existante et la trésorerie de CGI.

Selon l'incidence de l'émission de la nouvelle dette et des nouvelles actions, et de la réalisation de certaines synergies envisagées, il est prévu que la transaction permettra d'accroître de 25 % à 30 % le bénéfice par action de CGI dans les douze premiers mois, compte non tenu des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration. À mesure que la Société réalisera les synergies d'affaires annuelles d'environ 300 millions \$ au cours des trois prochains exercices au coût d'environ 400 millions \$, nous nous attendons à ce que le bénéfice par action augmente davantage.

La Société regroupée compte environ 72 000 membres dans plus de 40 pays et génère des revenus pro forma de 10,4 milliards \$. Elle offre ainsi à ses clients dans le monde les meilleures compétences sectorielles et technologiques qui soient en plus d'un éventail sans pareil de prestations de services local et mondial. En plus des capacités opérationnelles accrues, la Société regroupée possède une masse critique importante et bénéficie de relations avec des clients de premier ordre. CGI a engagé des frais connexes à l'acquisition et des coûts d'intégration totalisant 0,3 milliard \$ au cours du deuxième semestre de l'exercice 2012.

2.1.2. Facilité de crédit et titres de créance émis par voie de placement privé

Le 7 décembre 2011, la Société a renouvelé sa facilité de crédit renouvelable non garantie de 1,5 milliard \$ pour une période supplémentaire de cinq ans, venant à échéance en décembre 2016. Cette facilité, qui peut être prolongée tous les ans, comporte une clause accordéon prévoyant un accès à 750,0 millions \$ supplémentaires, portant la capacité éventuelle de la facilité à 2,25 milliards \$. De plus, au cours du premier trimestre de 2012, la Société a reçu le produit de 475,0 millions \$ US provenant d'un financement par voie de placement privé de titres de créance auprès d'investisseurs institutionnels américains.

2.2. DÉFINITIONS DES PRINCIPALES MESURES DU RENDEMENT

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

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

2.3. PRINCIPALES INFORMATIONS ANNUELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux 30 septembre et pour les exercices clos à ces dates (en milliers de dollars, sauf indication contraire)	2012 IFRS	2011 IFRS	Variation 2012/2011	2010 PCGR du Canada
Croissance				
Carnet de commandes (en millions de dollars) ¹	17 647	13 398	4 249	13 320
Nouveaux contrats (en millions de dollars)	5 180	4 875	305	4 643
Ratio nouveaux contrats/facturation	109 %	115 %	(6) %	124 %
Revenus	4 772 454	4 223 942	548 512	3 732 117
Croissance d'une année à l'autre ²	13,0 %	15,8 %	(2,8) %	(2,4) %
Croissance en devises constantes ²	12,1 %	18,9 %	(6,8) %	3,4 %
Rentabilité				
BAIL ajusté ³	546 729	536 347	10 382	511 902
Marge du BAIL ajusté	11,5 %	12,7 %	(1,2) %	13,7 %
Bénéfice net	131 529	438 139	(306 610)	362 766
Marge du bénéfice net	2,8 %	10,4 %	(7,6) %	9,7 %
Bénéfice net de base par action (en dollars)	0,50	1,65	(1,15)	1,27
Bénéfice net dilué par action (en dollars)	0,48	1,59	(1,11)	1,24
Situation de trésorerie				
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	613 262	570 002	43 260	552 367
En pourcentage des revenus	12,9 %	13,5 %	(0,6)%	14,8 %
Délai moyen de recouvrement des créances ⁴	70	53	17	47
Structure du capital				
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette ⁵	46,6 %	27,4 %	19,2 %	30,6 %
Dette nette	3 105 313	918 968	2 186 345	1 010 816
Rendement des capitaux propres ⁶	5,0 %	19,6 %	(14,6) %	16,4 %
Rendement du capital investi ⁷	11,4 %	13,7 %	(2,3) %	16,3 %
Bilan				
Trésorerie, équivalents de trésorerie, découvert bancaire et placements courants	127 562	70 839	56 723	141 020
Total de l'actif	10 453 442	4 657 354	5 796 088	4 607 191
Passifs financiers non courants ⁸	4 124 342	238 151	3 886 191	1 159 198

¹ Le carnet de commandes tient compte de l'obtention de nouveaux contrats et des prolongations et renouvellements de contrats (« nouveaux contrats »), contrebalancés en partie par les travaux achevés au cours du trimestre chez les clients ainsi que des modifications de volumes, des annulations et de l'incidence des taux de change sur nos contrats en vigueur. Le carnet de commandes repose sur des estimations de la direction qui peuvent changer. En 2012, le carnet de commandes comprend celui de Logica. Les nouveaux contrats et le ratio nouveaux contrats/facturation comprennent les résultats de Logica depuis le 20 août 2012.

² La croissance en devises constantes est ajustée pour éliminer l'incidence de la variation des taux de change. Voir la page 18 pour plus de renseignements. Le lecteur doit prendre note que les taux de croissance d'une année à l'autre et les taux de croissance en devises constantes pour l'exercice 2011 n'ont pas été révisés, car les résultats en IFRS de l'exercice 2010 ne sont pas disponibles.

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

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

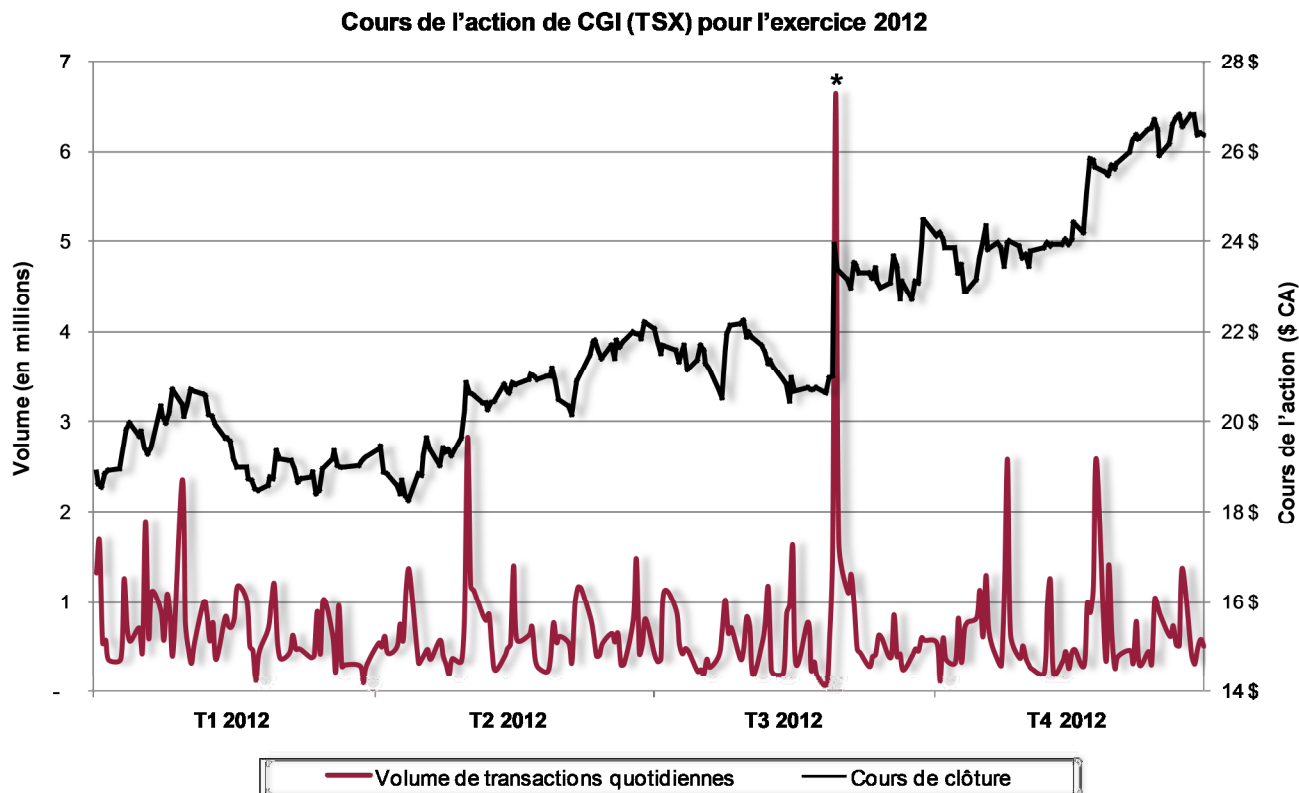
⁵ Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette représente l'importance relative de la dette, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des placements courants et des placements non courants négociables (« dette nette »), par rapport à la somme des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

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

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

⁸ Les passifs financiers non courants comprennent la tranche non courante de la dette, les provisions non courantes, les obligations au titre des prestations de retraite et d'autres passifs non courants.

2.4. RENDEMENT DE L'ACTION



* Le 31 mai 2012, date de l'annonce de l'acquisition de Logica, 6,7 millions d'actions ont été négociées à la Bourse de Toronto.

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

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

Bourse de Toronto	(\$ CA)	Bourse de New York	(\$ US)
Ouverture :	19,50	Ouverture :	18,56
Haut :	27,00	Haut :	27,71
Bas :	17,88	Bas :	17,01
Clôture :	26,40	Clôture :	26,86
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada :	1 013 111	Moyenne des transactions quotidiennes aux États-Unis :	186 414

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

2.4.2. Programme de rachat d'actions

Le 1^{er} février 2012, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation ultérieure de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat, au cours des douze prochains mois, de jusqu'à 10 % des actions subalternes classe A détenues dans le public. Cette offre publique de rachat dans le cours normal des activités permet à CGI de racheter sur le marché libre jusqu'à 22 064 163 actions subalternes classe A aux fins d'annulation. Les actions subalternes classe A peuvent être rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 9 février 2012 jusqu'à la première des dates suivantes : le 8 février 2013, ou bien la date à laquelle la Société acquiert le nombre maximal d'actions subalternes classe A en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou choisit de mettre fin à l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

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

2.4.3. Actions en circulation et options sur actions en cours (au 23 novembre 2012)

273 976 033 actions subalternes classe A

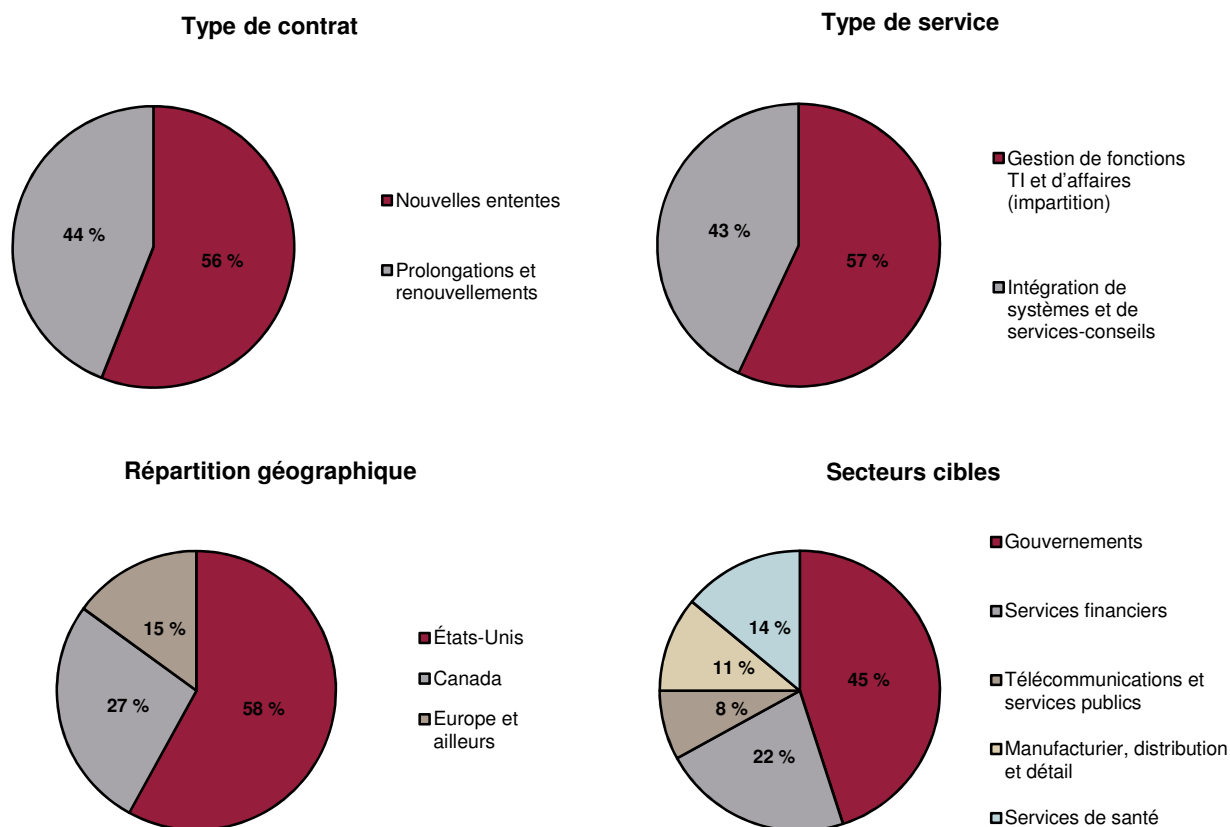
33 608 159 actions classe B

18 578 393 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 109 % pour l'exercice, alors que les nouveaux contrats pour l'exercice ont totalisé 5,2 milliards \$. La répartition des nouveaux contrats d'une valeur de 5,2 milliards \$ conclus au cours de l'exercice considéré s'établit comme suit :



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

3.2. TAUX DE CHANGE

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

Taux de change de clôture

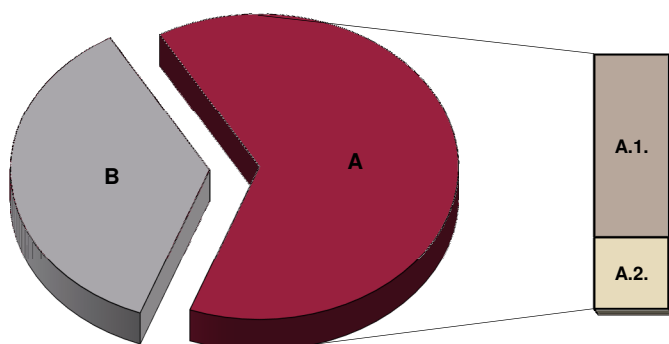
Aux 30 septembre	2012	2011	Variation
Dollar américain	0,9837	1,0389	(5,3) %
Euro	1,2646	1,3971	(9,5) %
Roupie indienne	0,0186	0,0212	(12,3) %
Livre sterling	1,5869	1,6231	(2,2) %

Taux de change moyens

Pour les exercices clos les 30 septembre	2012	2011	Variation
Dollar américain	1,0074	0,9866	2,1 %
Euro	1,3077	1,3759	(5,0) %
Roupie indienne	0,0192	0,0219	(12,3) %
Livre sterling	1,5878	1,5845	0,2 %

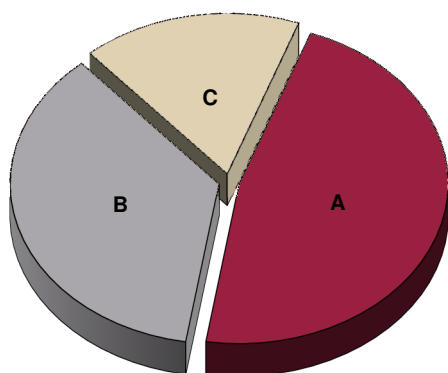
3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

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



Type de service

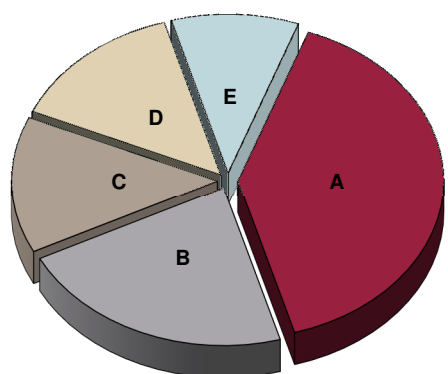
- A. Gestion de fonctions de TI et d'affaires (impartition) – 64 %
 - 1. Services en TI – 46 %
 - 2. Services en gestion des processus d'affaires – 18 %
- B. Intégration de systèmes et services-conseils – 36 %



Répartition géographique

Selon l'emplacement du client

- A. États-Unis – 47 %
- B. Canada – 36 %
- C. Europe et ailleurs – 17 %



Secteurs cibles

- A. Gouvernements – 40 %
- B. Services financiers – 22 %
- C. Télécommunications et services publics – 14 %
- D. Manufacturier, distribution et détail – 14 %
- E. Services de santé – 10 %

3.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des IFRS sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun. La Société considère qu'un gouvernement fédéral, provincial ou territorial, une administration locale ou un gouvernement étranger est chacun considéré comme un seul client. Nos activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, ont représenté 28,0 % de nos revenus pour l'exercice 2012, contre 29,2 % pour l'exercice 2011.

3.4. VARIATION DES REVENUS ET REVENUS SELON LES SECTEURS OPÉRATIONNELS

La gestion de nos activités s'effectue au moyen de quatre secteurs opérationnels qui, selon notre modèle de prestation de services, englobent les activités exercées pour les clients des régions respectives ainsi que les activités réalisées par notre modèle mondial de prestation de services, qui est unique en son genre. Le secteur opérationnel Services d'infrastructure intègre tous les services que nous fournissons aux clients à l'échelle mondiale aux fins de la gestion de leur infrastructure technologique. Les autres secteurs sont divisés selon le modèle de prestation de services par emplacement géographique : États-Unis (« É.-U. »), Europe et Asie-Pacifique (« Europe »), et Canada, qui englobent leur utilisation respective de nos centres de prestation de services en Inde. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2012, nous avons ajouté un nouveau secteur opérationnel, soit Logica, qui comprend les résultats de la société acquise depuis le 20 août 2012.

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

Pour les exercices clos les 30 septembre			
<i>(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)</i>			
	2012	2011	Variation
Total des revenus de CGI	4 772 454	4 223 942	13,0 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	12,1 %		
Incidence des taux de change	0,9 %		
Variation par rapport à la période précédente	13,0 %		
États-Unis			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	2 044 878	1 896 002	7,9 %
Incidence des taux de change	46 234		
Revenus attribuables au secteur opérationnel États-Unis	2 091 112	1 896 002	10,3 %
Canada			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 212 791	1 287 056	(5,8) %
Incidence des taux de change	(176)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	1 212 615	1 287 056	(5,8) %
Services d'infrastructure			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	683 018	816 663	(16,4) %
Incidence des taux de change	1 852		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Services d'infrastructure	684 870	816 663	(16,1) %
Europe			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	224 080	224 221	(0,1) %
Incidence des taux de change	(8 098)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Europe	215 982	224 221	(3,7) %
Logica			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	567 875	-	s. o.
Incidence des taux de change	s. o.		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Logica	567 875	-	s. o.

Pour l'exercice 2012, les revenus se sont établis à 4 772,5 millions \$, soit une augmentation de 548,5 millions \$, ou 13,0 %, comparativement à ceux de l'exercice 2011. Bien qu'en devises constantes nos revenus aient augmenté de 12,1 %, les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 39,8 millions \$, ou 0,9 %. En devises constantes, notre secteur cible manufacturier, distribution et détail a affiché la plus forte croissance, soit 32,3 %, suivi par les secteurs cibles des services de santé à 24,2 % et les télécommunications et services publics à 21,5 %.

Le secteur opérationnel États-Unis a connu la plus forte croissance par rapport à l'exercice précédent, correspondant à 7,9 % en devises constantes, émanant principalement des secteurs cibles des services de santé et des gouvernements. Cette forte croissance du secteur opérationnel États-Unis a été en partie contrebalancée par l'expiration du contrat d'impartition dans le secteur cible des services financiers du secteur opérationnel Services d'infrastructure, du non-renouvellement d'un contrat à faible marge dans le secteur cible des gouvernements du secteur opérationnel Canada, et de la vente de Conseillers en informatique d'affaires CIA Inc. (« CIA »), également dans le secteur opérationnel Canada. Compte non tenu de ces éléments, les revenus auraient augmenté de 18,2 %, ou de 17,2 % en devises constantes.

L'exercice 2012 a été particulièrement marqué par l'acquisition de Logica, conclue le 20 août 2012. Inscrits dans un secteur opérationnel distinct aux fins de la présentation de l'information financière, les résultats de Logica ultérieurs à la date d'acquisition se sont élevés à 567,9 millions de \$, soit 13,4 % du total de la croissance de la Société.

3.4.1. États-Unis

Les revenus du secteur opérationnel États-Unis se sont établis à 2 091,1 millions \$ pour l'exercice 2012, soit une hausse de 195,1 millions \$, ou 10,3 %, par rapport à 1 896,0 millions \$ pour l'exercice 2011. Compte non tenu de l'incidence favorable de la variation des taux de change de 46,2 millions \$, les revenus auraient augmenté de 148,9 millions \$, ou 7,9 %, par rapport à ceux de l'exercice précédent. Cette hausse des revenus est essentiellement attribuable à un volume de travail plus élevé généré par de nouveaux contrats et à l'expansion de l'étendue des mandats existants dans les secteurs cibles des gouvernements et des services de santé.

3.4.2. Canada

Les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 1 212,6 millions \$ pour l'exercice 2012, soit une baisse de 74,4 millions \$, ou 5,8 %, en regard de ceux de l'exercice 2011. La baisse s'explique en grande partie par la sortie des projets, plus particulièrement dans les secteurs cibles des services de santé et des gouvernements. Nous avons également dû attendre l'octroi de certains contrats et reporter la mise en œuvre de certains nouveaux projets. De plus, les mesures prises au cours du troisième trimestre de l'exercice précédent conjuguées à l'expiration d'un contrat à faible marge avec le gouvernement et à la cession de notre participation dans CIA, comme il a déjà été mentionné, ont nui aux revenus comparativement à ceux de l'exercice précédent. Les deux derniers éléments mentionnés ont eu une incidence de 44,4 millions \$ comparativement à l'exercice précédent. Compte non tenu de ces deux éléments, les revenus auraient diminué de 2,4 % en devises constantes.

3.4.3. Services d'infrastructure

Les revenus du secteur opérationnel Services d'infrastructure ont atteint 684,9 millions \$, soit une baisse de 131,8 millions \$, ou 16,1 %, par rapport à ceux de l'exercice 2011. Pour l'exercice considéré, les variations des taux de change ont eu une incidence négligeable. Comme nous l'avons annoncé au début de l'exercice 2012, l'expiration d'un important contrat d'impartition dans le secteur cible des services financiers, représentant 140,9 millions \$ de la variation d'une année à l'autre, explique en grande partie cette diminution. Compte non tenu de l'incidence du contrat, les revenus auraient augmenté de 1,1 % en devises constantes.

3.4.4. Europe

Les revenus du secteur opérationnel Europe se sont établis à 216,0 millions \$ pour l'exercice 2012. En devises constantes, les revenus sont demeurés stables. Compte tenu de l'incidence des taux de change, les revenus ont baissé de 8,2 millions \$, ou 3,7 %, en regard de 224,2 millions \$ pour l'exercice précédent. La baisse de projets et de mandats de services-conseils dans les secteurs cibles des télécommunications et des services publics, en raison notamment d'un comportement prudent en matière d'investissement sur le marché européen, a été contrebalancée par l'accroissement du volume de travail auprès de nouveaux clients et de clients existants dans les autres secteurs cibles.

3.4.5. Logica

L'acquisition de Logica a eu lieu au plus fort de la période des vacances en Europe, lorsqu'un nombre important de membres et de ses clients étaient en congé. Étant donné que la comptabilisation d'une tranche importante des revenus de Logica est fonction du temps et des ressources, les résultats obtenus pour cette période ne sont pas représentatifs du cours normal des activités.

Les revenus générés par les activités de Logica au cours de la période de six semaines suivant la date d'acquisition représentaient 567,9 millions \$, ou 11,9 %, de la totalité des revenus de la Société pour l'exercice. Au cours de cette période, les revenus de Logica se composaient de 14,1 % des services financiers, 29,4 % des gouvernements, 2,8 % des services de santé, 29,9 % du secteur manufacturier, distribution et détail, et 23,8 % des télécommunications et services publics.

3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	% des		% des		Variation	
	2012	revenus	2011	revenus	\$	%
Coûts des services et frais de vente et d'administration	4 226 859	88,6 %	3 690 960	87,4 %	535 899	14,5 %
Gain de change	(1 134)	(0,0) %	(3 365)	(0,1) %	2 231	(66,3) %

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

Par rapport à l'exercice 2011, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont augmenté de 535,9 millions \$. La conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger de leur devise au dollar canadien a eu une incidence défavorable sur les coûts de 35,6 millions \$, ce qui a neutralisé en partie l'incidence de change favorable de 39,8 millions \$ provenant de la conversion des revenus. L'augmentation des coûts des services est attribuable à l'inclusion des résultats de Logica pour la période de six semaines. Compte non tenu des résultats de Logica, les coûts des services, exprimés en pourcentage des revenus, auraient diminué par rapport à ceux de l'exercice précédent, passant de 87,4 % à 86,5 %. Cette amélioration est attribuable en grande partie aux avantages tirés de notre plan d'amélioration du rendement mis en œuvre au quatrième trimestre de 2011.

Exprimés en pourcentage des revenus, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont augmenté, passant de 87,4 % en 2011 à 88,6 % en 2012. Cette augmentation, exprimée en pourcentage des revenus, était attribuable à l'inclusion des résultats de Logica pour la période de six semaines. Pour améliorer les marges de Logica dans les périodes à venir, nous mettons en œuvre le modèle d'affaires de CGI dans les activités de Logica, comme il a été prévu dans notre plan d'intégration.

3.5.2. Perte (gain) de change

Ce poste comprend l'incidence réalisée et non réalisée de la variation des taux de change sur nos bénéfices. La Société, en plus de ses couvertures naturelles, 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 dérivés.

3.6. BAIL AJUSTÉ PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Pour les exercices clos les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)			
	2012	2011	Variation
États-Unis	242 965	167 734	44,9 %
<i>En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel États-Unis</i>	11,6 %	8,8 %	
Canada	257 011	249 103	3,2 %
<i>En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel Canada</i>	21,2 %	19,4 %	
Services d'infrastructure	53 265	110 880	(52,0) %
<i>En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel Services d'infrastructure</i>	7,8 %	13,6 %	
Europe	12 333	8 630	42,9 %
<i>En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel Europe</i>	5,7 %	3,8 %	
Logica	(18 845)	-	s. o.
<i>En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel Logica</i>	(3,3) %	s. o.	
BAIL ajusté	546 729	536 347	1,9 %
<i>Marge du BAIL ajusté</i>	11,5 %	12,7 %	

Pour l'exercice considéré, le BAIL ajusté s'est fixé à 546,7 millions \$, soit une hausse de 10,4 millions \$, ou 1,9 %, en regard de celui de l'exercice précédent. La marge a diminué, passant de 12,7 % à 11,5 %. Compte non tenu de l'incidence de l'acquisition de Logica, les activités de base de CGI auraient généré un BAIL ajusté de 565,6 millions \$, soit une augmentation de 29,2 millions \$, ou 5,4 %, par rapport à 536,3 millions \$ pour l'exercice 2011. Les activités de base de CGI auraient généré une marge de 13,5 %, ce qui aurait constitué une amélioration par rapport à la marge du BAIL ajusté de 12,7 % de l'exercice précédent.

3.6.1. États-Unis

Le BAIL ajusté de notre secteur opérationnel États-Unis a enregistré une hausse de 75,2 millions \$, ou 44,9 %, pour l'exercice clos le 30 septembre 2012, pour s'établir à 243,0 millions \$ par rapport à l'exercice précédent. La marge est aussi passée de 8,8 % à 11,6 %. Ces hausses sont attribuables principalement à la croissance des revenus de nos secteurs cibles des gouvernements et des services de santé, comme nous l'avons déjà mentionné, et, dans une moindre mesure, aux avantages liés à l'échéance d'un contrat à faible marge acquis dans le cadre de l'acquisition de Stanley, Inc. (« Stanley ») au quatrième trimestre de 2010. En outre, les avantages de notre plan d'amélioration du rendement mis en œuvre au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2011 ont généré de meilleures marges par rapport à celles de l'exercice précédent. Au cours de l'exercice 2011, la Société a engagé des coûts d'environ 16,9 millions \$ principalement liés aux indemnités de départ, aux dépréciations, à la radiation des améliorations locatives et aux actifs fonciers excédentaires tandis que pour l'exercice 2012, les coûts liés aux indemnités de départ et à l'harmonisation des activités se sont élevés à 5,8 millions \$.

3.6.2. Canada

Le BAIL ajusté du secteur opérationnel Canada a enregistré une augmentation de 7,9 millions \$ par rapport à celui de l'exercice précédent, pour atteindre 257,0 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2012. La marge s'est améliorée, passant de 19,4 % à 21,2 %. Cette amélioration résulte de la réduction des coûts découlant de notre plan d'amélioration du rendement mis en œuvre au cours du quatrième trimestre de 2011 et de l'incidence favorable qu'a eu l'expiration d'un contrat à faible marge avec le gouvernement et la cession de notre participation dans CIA. Toutefois, cette amélioration a

été contrebalancée par un niveau d'affectation inférieur à la moyenne de nos membres au Canada étant donné qu'un nombre anormalement élevé de membres est resté disponible entre des mandats en raison, comme il a déjà été mentionné, de l'attente de l'octroi de nouveaux contrats et du report de la mise en œuvre de nouveaux projets. Malgré ces pressions, le secteur opérationnel Canada a continué de générer des marges importantes au cours des dernières années, soit 21,2 % en 2012, 19,4 % en 2011 et 19,3 % en 2010, ce qui démontre clairement le succès de notre stratégie visant les revenus de propriété intellectuelle, la prestation de services mondiale et les services de gestion. Nous continuons de mettre en œuvre des initiatives visant à améliorer davantage nos marges dans ce secteur, initiatives qui ont entraîné des coûts liés aux indemnités de départ et à l'optimisation de nos actifs fonciers totalisant 12,2 millions \$ pour l'exercice considéré, soit une baisse de 22,4 millions \$ comparativement à l'exercice précédent.

3.6.3. Services d'infrastructure

Le BAI ajusté du secteur opérationnel Services d'infrastructure s'est établi à 53,3 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2012, soit une baisse de 57,6 millions \$ par rapport à l'exercice précédent. Notre marge a diminué également, passant de 13,6 % à 7,8 % pendant la même période. Comme il a déjà été mentionné, la fin d'un contrat d'impartition au cours du troisième trimestre de l'exercice 2011 a été la principale raison de la baisse de la rentabilité dans ce secteur. La perte de ce contrat a créé temporairement une capacité excédentaire dans notre secteur Services d'infrastructure qui a dû absorber une structure de coûts fixes pour un volume d'affaires moindre. Nous avons pris des mesures au cours du dernier semestre de l'exercice 2011 pour faire face aux composantes variables des coûts qui se rattachent à l'expiration du contrat. Nous continuons la rationalisation de notre structure d'affaires et nous avons mis en œuvre des initiatives liées à la productivité dans ce secteur afin de mieux aligner nos coûts. Bien que ces initiatives nous aient permis de commencer à réaliser des économies au quatrième trimestre, elles ont eu une incidence nette sur la marge de 1,9 million \$ pour l'exercice considéré. En outre, nous avons engagé des charges liées aux provisions constituées pour les actifs fonciers excédentaires, aux coûts liés aux indemnités de départ et à la radiation des améliorations locatives de 9,3 millions \$ pour l'exercice 2011, tandis que les coûts liés aux indemnités de départ et à l'harmonisation des activités à l'exercice 2012 se sont élevés à 9,0 millions \$.

Compte tenu de nos investissements dans les services en nuage et de notre place comme fournisseur d'« infrastructure sous forme de service » au sein d'une commande permanente de cinq ans avec le U.S. General Services Administration, le secteur opérationnel Services d'infrastructure a réussi à bien garnir son carnet de commandes de projets liés aux services en nuage en partenariat avec notre secteur opérationnel États-Unis. À l'heure actuelle, les travaux rattachés aux contrats obtenus sont axés sur le développement et la préparation des applications et processus d'affaires des clients en vue de la migration des services vers les services en nuage. Ainsi, la plus grande partie des revenus à ce jour ont été réalisés par le secteur opérationnel États-Unis. Le secteur opérationnel Services d'infrastructure a comptabilisé, quant à lui, les coûts liés au maintien d'une infrastructure qui fonctionne en dessous de sa capacité. Pour l'exercice considéré, l'incidence défavorable sur la marge du secteur opérationnel Services d'infrastructure a été de 4,7 millions \$, ou 0,7 % des revenus. À mesure que les applications des clients seront transférées dans leur nouvelle infrastructure au cours du prochain exercice, le volume augmentera et l'investissement contribuera à la marge du secteur.

3.6.4. Europe

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2012, le BAI ajusté pour le secteur opérationnel Europe a totalisé 12,3 millions \$, soit une hausse de 3,7 millions \$ par rapport à l'exercice précédent. Notre marge s'est améliorée, passant de 3,8 % à 5,7 %, en raison notamment de notre plan d'amélioration du rendement mis en œuvre au cours du quatrième trimestre de 2011 dans le cadre duquel les charges connexes ont totalisé environ 3,7 millions \$ contre 0,7 million \$ pour l'exercice 2012 relativement aux coûts liés aux indemnités de départ et à l'harmonisation des activités. Une hausse du volume de travail à l'échelle des secteurs cibles des services financiers et des gouvernements a également contribué à la hausse de la rentabilité, en partie neutralisée par une baisse du volume des projets de services-conseils dans le secteur cible des télécommunications, entraînant ainsi une capacité excédentaire dans certains bureaux.

3.6.5. Logica

Comme il a été mentionné dans la section des revenus, l'incidence sur les revenus découlant de la période de vacances a également pesé sur le BAII ajusté de Logica. De plus, comme prévu, les coûts redondants et autres synergies n'ont pu être optimisés rapidement puisque nous devons consulter, auparavant, les différents comités d'entreprises. Par conséquent, les revenus pour la période ont été inférieurs, et ce, sans réduction de la base de coûts. Malgré le nombre d'initiatives mises en œuvre, dont les discussions initiales avec divers comités d'entreprises, la courte durée de la période, l'incidence de la période de vacances et l'incidence de l'amortissement sur les immobilisations incorporelles au montant de 10,6 millions \$ se sont traduites par une perte ajustée avant intérêts et impôts pour la période de six semaines de 18,8 millions \$, soit une marge négative de 3,3 %. Ultérieurement à la fin de l'exercice, nous avons commencé à faire des ajustements à la structure de coûts.

3.7. BÉNÉFICE AVANT IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

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

Pour les exercices clos les 30 septembre <i>(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)</i>	2012	% des revenus	2011	% des revenus
BAII ajusté	546 729	11,5 %	536 347	12,7 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>				
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	254 973	5,3 %	3 675	0,1 %
Charges financières	42 099	0,9 %	19 395	0,5 %
Revenus financiers	(5 318)	(0,1) %	(3 552)	(0,1) %
Autres revenus	(3 955)	(0,1) %	(7 647)	(0,2) %
Quote-part du bénéfice net de la coentreprise	(3 996)	(0,1) %	(13 359)	(0,3) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	262 926	5,5 %	537 835	12,7 %

Compte non tenu de l'acquisition de Logica, le bénéfice avant impôt sur les bénéfices aurait été de 555,2 millions \$, soit 13,2 % des revenus, ce qui correspond au BAII ajusté avant l'acquisition de Logica moins les charges financières, les revenus financiers, les autres revenus et la quote-part du bénéfice net de la coentreprise, comme il est indiqué dans le tableau ci-dessus.

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

Un montant de 255,0 millions \$ a été engagé au cours de l'exercice relativement à divers honoraires et aux coûts liés à l'acquisition de Logica conclue le 20 août 2012. Ce montant comprend des frais connexes à l'acquisition de 36,4 millions \$, des coûts d'intégration de 109,7 millions \$, et des coûts compensatoires liés à la dette de Logica et autres charges financières de 108,9 millions \$. Les frais connexes à l'acquisition comprennent principalement des honoraires professionnels versés relativement à l'acquisition et des options d'achat de devises d'un montant de 7,1 millions \$ afin de se conformer à la disposition sur la certitude de fonds selon le City Code on Takeovers and Mergers du Royaume-Uni. Les coûts d'intégration découlant de la restructuration des activités de Logica étaient constitués principalement de coûts liés à la cessation d'emploi de certains employés de la société acquise dont les fonctions étaient redondantes. Le montant de 3,7 millions \$ engagé au début de l'exercice 2011 avait trait à l'intégration des activités et à la réalisation des synergies liées à l'acquisition de Stanley conclue en août 2010.

3.7.2. Charges financières

La hausse des charges financières par rapport à celles de l'exercice précédent résulte essentiellement de la charge d'intérêts supplémentaire par suite de la dette contractée pour financer l'acquisition de Logica.

3.7.3. Revenus financiers

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

3.7.4. Autres revenus

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

3.8. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

Pour les exercices clos les 30 septembre			
<i>(en milliers de dollars, sauf indication contraire)</i>			
	2012	2011	Variation
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	262 926	537 835	(51,1) %
Charge d'impôt sur les bénéfices	131 397	99 696	31,8 %
Taux d'imposition effectif ¹	50,0 %	18,5 %	
Bénéfice net	131 529	438 139	(70,0) %
Marge	2,8 %	10,4 %	
Nombre moyen pondéré d'actions			
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	263 431 660	265 333 074	(0,7) %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	273 644 002	275 820 247	(0,8) %
Bénéfice net par action (en dollars)			
Bénéfice net de base par action	0,50	1,65	(69,7) %
Bénéfice net dilué par action	0,48	1,59	(69,8) %

¹ Le taux d'imposition reflète l'incidence de certains frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration qui ne sont pas déductibles aux fins fiscales.

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour l'exercice 2012, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 131,4 millions \$, soit une hausse de 31,7 millions \$ par rapport à la charge d'impôt sur les bénéfices de 99,7 millions \$ pour l'exercice précédent. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de 18,5 % à 50,0 %. La hausse de la charge d'impôt sur les bénéfices est principalement attribuable à des ajustements fiscaux favorables comptabilisés à l'exercice 2011, ce qui a réduit notre impôt sur les bénéfices de 41,4 millions \$, l'incidence des coûts de transaction non déductibles engagés et des coûts d'intégration pour lesquels aucun avantage fiscal n'avait été comptabilisé dans le cadre de l'acquisition de Logica, au montant de 52,7 millions \$, ainsi qu'aux avantages fiscaux non comptabilisés sur les pertes d'opérations de Logica.

En fonction des taux en vigueur et de la répartition des secteurs d'activité, nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant les coûts d'intégration et tout ajustement important, sera de l'ordre de 24 % à 27 % pour les périodes ultérieures.

3.8.2. Nombre moyen pondéré d'actions

Le nombre moyen pondéré de base et dilué d'actions de CGI en circulation à l'exercice 2012 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, 5,4 millions d'actions ont été rachetées, 5,4 millions d'options ont été exercées et 46,7 millions d'actions subalternes classe A ont été émises aux fins de l'acquisition de Logica.

3.8.3. Bénéfice net et bénéfice net par action, compte non tenu de certains éléments

Le tableau ci-après présente les comparaisons par rapport à l'exercice précédent, compte non tenu des éléments liés à l'acquisition de Logica et des ajustements fiscaux favorables de 2011 :

Pour les exercices clos les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf indication contraire)			
	2012	2011	Variation
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	262 926	537 835	(51,1) %
<i>Rajouter :</i>			
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration ¹	254 973	-	
Perte de Logica ²	18 314	-	
Incidence des taux d'intérêt ³	19 010	-	
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les ajustements	555 223	537 835	3,2 %
<i>Marge</i>	<i>13,2 %</i>	<i>12,7 %</i>	
Charge d'impôt sur les bénéfices	131 397	99 696	31,8 %
<i>Rajouter :</i>			
Recouvrement d'impôt sur la perte de Logica	1 098	-	
Ajustements fiscaux	-	41 415	
Impôt sur les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration et l'incidence des taux d'intérêt	21 396	-	
Charge d'impôt sur les bénéfices avant les ajustements	153 891	141 111	9,1 %
<i>Taux d'imposition effectif avant les ajustements</i>	<i>27,7 %</i>	<i>26,2 %</i>	
Bénéfice net avant les ajustements	401 332	396 724	1,2 %
<i>Marge</i>	<i>9,5 %</i>	<i>9,4 %</i>	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation ⁴			
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	258 199 439	265 333 074	(2,7) %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	268 411 780	275 820 247	(2,7) %
Bénéfice net par action (en dollars) ⁵			
Bénéfice net de base par action	1,55	1,50	3,3 %
Bénéfice net dilué par action	1,50	1,44	4,2 %

¹ Les coûts de l'exercice 2012 se rattachent à l'acquisition et à l'intégration de Logica.

² Les résultats de Logica correspondent à la période de six semaines close le 30 septembre 2012, compte non tenu des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration.

³ L'incidence des taux d'intérêt correspond à l'intérêt différentiel payé dans le cadre du financement de l'acquisition, et la différence entre le taux variable de la facilité de crédit et le taux fixe des billets à long terme.

⁴ Le nombre moyen pondéré d'actions a été recalculé sans tenir compte de l'émission de 46,7 millions d'actions classe A à l'intention de la CDPQ.

⁵ Les montants relatifs au bénéfice par action ne tiennent pas compte des résultats de Logica, des ajustements fiscaux favorables en 2011, de l'incidence des taux d'intérêt, des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, des indemnités de départ, des provisions pour actifs fonciers excédentaires, de la radiation des améliorations locatives connexes et des pertes de valeur.

4. Situation de trésorerie

4.1. ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

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

Au 30 septembre 2012, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 113,1 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 2012 et 2011.

Pour les exercices clos les 30 septembre <i>(en milliers de dollars)</i>			
	2012	2011	Variation
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	613 262	570 002	43 260
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(2 849 034)	(131 014)	(2 718 020)
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités de financement	2 285 480	(491 608)	2 777 088
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	2 722	4 764	(2 042)
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie et du découvert bancaire	52 430	(47 856)	100 286

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 613,3 millions \$ pour l'exercice 2012, représentant 12,9 % des revenus, en regard de 570,0 millions \$, ou 13,5 %, des revenus pour l'exercice précédent. Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles. Compte non tenu des paiements au titre des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles auraient été de 654,0 millions \$, soit 13,7 % des revenus. Cette augmentation s'explique essentiellement par l'amélioration du délai moyen de recouvrement des créances, des impôts moins élevés et de la trésorerie provenant d'autres éléments du fonds de roulement.

4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont établis à 2 849,0 millions \$ pour l'exercice 2012, soit une hausse de 2 717,9 millions \$, en regard de 131,0 millions \$ pour l'exercice 2011. Comparativement à l'exercice précédent, la hausse s'explique en grande partie par l'acquisition de Logica, qui compte pour 2 734,8 millions \$ de la hausse.

Le produit tiré de la cession d'entreprises a augmenté de 26,5 millions \$ par rapport à l'exercice précédent en raison de la cession de notre participation de 49 % dans Innovaposte Inc.

Les placements courants, composés de dépôts à terme, ont des échéances initiales de plus de trois mois, mais d'au plus un an, à la date de leur acquisition. Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2012, la Société a affecté un montant net

de 5,2 millions \$ au rachat et à l'achat de placements courants tandis qu'elle avait reçu un montant net de 2,0 millions \$ à cet égard au cours de l'exercice précédent.

Les flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations corporelles ont atteint 64,6 millions \$ pour l'exercice, ce qui représente une baisse de 0,4 million \$ par rapport aux investissements de 65,0 millions \$ pour l'exercice précédent. Durant l'année, l'acquisition du centre de traitement des données dans la région du Grand Toronto a été neutralisée par la baisse des investissements dans les améliorations locatives, le mobilier et le matériel de bureau, et le matériel informatique.

Les investissements dans les immobilisations incorporelles ont totalisé 43,7 millions \$, soit une hausse de 16,8 millions \$ par rapport à l'exercice précédent. La hausse est attribuable à l'ajout et à la mise à niveau de fonctionnalités dans nos solutions d'affaires. Nous avons également investi dans de nouvelles solutions au cours de l'exercice.

Les investissements dans les coûts liés à des contrats se sont élevés à 25,3 millions \$ pour l'exercice 2012, comparativement à 27,9 millions \$ pour l'exercice 2011, ce qui dénote une baisse de 2,6 millions \$, en raison principalement des coûts capitalisés liés à des contrats moins élevés à mesure que les projets sortaient de l'étape de transition.

Au cours de l'exercice considéré, la Société a investi 1,0 million \$ pour l'achat de placements non-courants, comparativement à 14,2 millions \$ investi à l'exercice 2011.

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

Pour l'exercice 2012, les flux de trésorerie provenant des activités de financement de la Société se sont élevés à 2 285,5 millions \$, soit une augmentation de 2 777,1 millions \$ comparativement à un montant de 491,6 millions \$ affecté aux activités de financement à l'exercice 2011. Cette augmentation est attribuable au prêt à terme et aux actions émises dans le cadre de l'acquisition de Logica.

Pour l'exercice 2012, nous avons remboursé un montant net de 158,6 millions \$ sur nos facilités de crédit et un autre montant de 954,2 millions \$ sur l'encours de notre dette à long terme, dont 891,4 millions \$ était attribuable à la dette assumée dans le cadre de l'acquisition de Logica. Pour l'exercice 2011, nous avons remboursé un montant net de 104,3 millions \$ sur nos facilités de crédit et un autre montant de 129,7 millions \$ sur notre dette à long terme.

Au cours de l'exercice considéré, nous avons également affecté un montant de 102,8 millions \$ au rachat de 5,4 millions d'actions de CGI dans le cadre de la précédente et de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités sur le marché libre. Au cours de 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 de l'offre publique de rachat alors en vigueur. La stratégie de gestion de la trésorerie de la Société vise à maintenir la souplesse de pouvoir faire des remboursements sur la dette et/ou de racheter des actions, selon la conjoncture. De plus, nous avons reçu un produit de 1 047,2 millions \$ à la suite de l'émission d'actions visant à financer l'acquisition et de l'exercice d'options sur actions au cours de l'exercice considéré, comparativement à un montant de 52,1 millions \$ reçu à l'exercice précédent.

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

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

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

4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

<i>(en milliers de dollars)</i>	Engagement total	Montants disponibles au 30 septembre 2012	Encours au 30 septembre 2012
	\$	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—	113 103	—
Placements courants	—	14 459	—
Placements non courants négociables	—	15 533	—
Facilités renouvelables engagées non garanties ¹	1 500 000	786 089	713 911
Total	1 500 000	929 184	713 911

¹ Comportent un montant prélevé de 692,0 millions \$ et des lettres de crédit de 22,0 millions \$ en cours au 30 septembre 2012.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 30 septembre 2012, la trésorerie et les équivalents de trésorerie, et les placements courants et non courants négociables s'établissaient à 143,1 millions \$.

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

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

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

Le solde disponible sur nos facilités de crédit s'élevait à 786,1 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 30 septembre 2012, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a augmenté de 2 242,7 millions \$, pour s'établir à 3 248,4 millions \$ au 30 septembre 2012, contre 1 005,7 millions \$ au 30 septembre 2011. La variation s'explique en grande partie par le prêt à terme de 1 933,9 millions \$ contracté pour faire l'acquisition de Logica, un produit de 475,0 millions \$ US et un remboursement net de 158,6 millions \$ aux termes de la facilité de crédit. Au cours de l'exercice, nous avons également remboursé la dernière tranche de 20,0 millions \$ US relative au financement par voie de placement privé de 2004.

Le financement supplémentaire nécessaire pour conclure l'acquisition a été tiré de l'émission de 46,7 millions d'actions classe A de CGI à la CDPQ pour une contrepartie de 1,0 milliard \$ CA.

La Société estime que les flux de trésorerie opérationnels de ses activités regroupées lui permettront de réduire considérablement sa dette au cours des trois prochains exercices et que les fonds générés lui permettront de satisfaire ses besoins en matière de liquidité dans un avenir rapproché tout en maintenant une bonne situation de trésorerie.

4.3. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Nous assumons des obligations contractuelles assorties de dates d'échéance variées. Ces obligations sont principalement liées à la location de bureaux, au matériel informatique utilisé pour exécuter les contrats d'impartition et aux ententes de service à long terme. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2012, la Société a augmenté de 3 311,4 millions \$ d'une année à l'autre ses engagements en raison principalement de la dette contractée pour financer l'acquisition de Logica. Les engagements ont également connu une hausse compte tenu des engagements de Logica.

Type d'engagement (en milliers de dollars)	Total	Moins de un an	De deux à trois ans	De quatre à cinq ans	Après cinq ans
Dettes à long terme	3 178 276	18 942	1 008 869	1 766 404	384 061
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition	85 124	33 405	42 666	8 767	286
Contrats de location simple					
Location de bureaux ¹	1 703 857	305 679	521 565	403 610	473 003
Matériel informatique	114 584	60 735	47 673	6 176	-
Automobiles	113 895	69 284	41 530	3 066	15
Ententes de service à long terme et autres ententes	35 457	17 597	13 120	4 740	-
Total des obligations contractuelles	5 231 193	505 642	1 675 423	2 192 763	857 365

¹ Ces obligations comprennent un montant de 81,5 millions \$ relatif aux contrats de location de bureaux provenant d'acquisitions antérieures.

4.4. INSTRUMENTS FINANCIERS ET TRANSACTIONS DE COUVERTURE

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

Nous détenons les instruments de couverture en cours qui suivent :

Couverture des investissements nets dans des établissements à l'étranger

- Dette de 818,0 millions \$ US désignée comme instrument de couverture de notre investissement net dans nos établissements aux États-Unis.
- Dette de 45,0 millions € désignée comme instrument de couverture de notre investissement net dans nos établissements en Europe.
- Swaps de devises de 1 153,7 millions \$ pour couvrir notre investissement net dans nos établissements en Europe.

Couverture de flux de trésorerie liés aux revenus futurs

- Contrats de change à terme de 32,1 millions \$ US pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar américain et le dollar canadien.
- Contrats de change à terme de 51,9 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 53,1 millions \$ pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar canadien et la roupie indienne.

Couvertures de flux de trésorerie sur une facilité d'emprunt à terme renouvelable non garantie

- Swaps de taux d'intérêt variable contre taux fixe de 1 234,4 millions \$

Couvertures de juste valeur liées aux billets de premier rang non garantis en devise américaine

- Swaps de taux d'intérêt fixe contre taux variable de 125,0 millions \$ US

Dérivés non désignés comme couvertures

- Contrats de change à terme de 37,3 millions £ pour couvrir l'exposition nette de certains actifs et passifs non libellés en monnaies fonctionnelles.

La partie efficace de la variation de la juste valeur des instruments dérivés est comptabilisée dans les autres éléments du résultat global et la partie inefficace, le cas échéant, au bénéfice net. Nos relations de couverture ont été efficaces au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2012.

Nous estimons qu'une tranche d'environ 2,1 millions \$ des pertes nettes non réalisées cumulées sur l'ensemble des instruments financiers dérivés qui avaient été désignés comme couvertures de flux de trésorerie au 30 septembre 2012 sera reclassée au bénéfice net au cours des douze prochains mois.

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

Aux 30 septembre	2012	2011
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	46,6 %	27,4 %
Dette nette (<i>en milliers de dollars</i>)	3 105 313	918 968
Rendement des capitaux propres	5,0 %	19,6 %
Rendement du capital investi	11,4 %	13,7 %
Délai moyen de recouvrement des créances (<i>en jours</i>)	70	53

Nous utilisons le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette comme indicateur de notre 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. Nous avons fait l'acquisition de Logica le 20 août 2012, que nous avons financée en ayant recours à l'endettement et à l'émission d'actions, ce qui a fait augmenter notre ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette.

Le rendement des capitaux propres est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le rendement des capitaux propres a baissé, passant de 19,6 % à la fin de l'exercice 2011, à 5,0 % à la fin de l'exercice 2012. Cette baisse résulte surtout de l'incidence des frais connexes à l'acquisition et des coûts d'intégration. La hausse des capitaux propres par suite de l'émission d'actions subalternes classe A pour un montant en capital de 1,0 milliard \$ et le montant plus élevé des ajustements fiscaux favorables comptabilisés à l'exercice précédent expliquent la baisse du ratio.

Le rendement du capital investi est une mesure de l'efficacité de la Société à répartir les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. Le taux de rendement du capital investi a baissé, passant de 13,7 % il y a un an à 11,4 % au 30 septembre 2012. La baisse du ratio repose surtout sur l'émission de 46,7 millions d'actions classe A pour une contrepartie de 1,0 milliard \$ et le prêt à terme de 1 933,9 millions \$.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 53 jours il y a un an à 70 jours. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours; ainsi, les avances reçues de clients de services d'impartition en contrepartie de travaux à exécuter et les paiements effectués selon les jalons de projets atteints peuvent avoir une incidence sur ce délai. L'augmentation du nombre de jours s'explique par la comptabilisation de la pleine valeur des créances clients, des travaux en cours et des revenus différés de Logica alors qu'on ne tient compte des revenus que pour six semaines. Compte non tenu de

l'incidence de Logica, le délai moyen de recouvrement des créances se serait amélioré, pour s'établir à 47 jours au 30 septembre 2012. Nous demeurons engagés à gérer notre délai moyen de recouvrement des créances à l'intérieur de notre cible de 45 jours.

4.6. INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES

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

Dans le cadre de la vente d'actifs et de la cession d'entreprises, la Société pourrait devoir dédommager des contreparties par suite de violations de déclarations ou de garanties, d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des contreparties. Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale d'environ 6,5 millions \$, d'autres ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il est impossible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait devoir être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces montants dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent pas être déterminées à ce moment-ci. La Société estime que l'obligation qui pourrait être engagée en relation avec ces garanties n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés.

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

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des montants des cautionnements de soumission que si nous refusons d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission attribuée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 30 septembre 2012, nous avons engagé un montant total de 49,0 millions \$ dans ces types de cautionnement. À notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée en relation avec ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats ni sur notre situation financière consolidés.

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

4.7. CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS

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

sommes bien placés pour poursuivre, au cours de l'exercice 2013, 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. Avant l'acquisition de Logica, près de 85 % de nos employés, que nous considérons comme des membres, étaient également propriétaires de CGI par le truchement de notre régime d'achat d'actions. Ainsi, grâce à ce régime et au régime de participation aux profits, tous les membres prennent part au succès de la Société, ce qui permet d'harmoniser les objectifs des membres avec nos buts stratégiques.

Outre nos sources de financement et le talent de notre capital humain, CGI a établi des assises de gestion qui comprennent la régie d'entreprise, des cadres de gestion perfectionnés et un modèle organisationnel pour ses processus d'unité opérationnelle et ses processus d'entreprise. Ces assises, de même que les systèmes internes appropriés, contribuent à la prestation d'un service de grande qualité en tout temps à nos clients. Les activités 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. Résultats du quatrième trimestre

Au quatrième trimestre de l'exercice 2012, notre priorité était de mener à bien l'acquisition de Logica et de commencer à mettre en œuvre le plan d'intégration. La Société a également maintenu le cap sur ses activités de développement des affaires afin d'accroître son portefeuille d'opportunités de ventes et son carnet de commandes.

Taux de change moyens

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2012	2011	Variation
Dollar américain	0,9948	0,9802	1,5 %
Euro	1,2452	1,3836	(10,0) %
Roupie indienne	0,0181	0,0214	(15,4) %
Livre sterling	1,5727	1,5773	(0,3) %
Dollar australien	1,0337	1,0279	0,6 %
Couronne suédoise	0,1476	0,1513	(2,4) %

5.1. VARIATION DES REVENUS ET REVENUS PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Le tableau qui suit présente un résumé de la croissance de nos revenus, total et par secteur opérationnel, en isolant l'incidence de la variation des taux de change entre le quatrième trimestre de 2012 et celui de 2011. Les revenus par secteur opérationnel pour le quatrième trimestre de 2011 sont établis au moyen des taux de change réels au cours de ce même exercice. La variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de la période considérée convertis selon les taux de change de l'exercice précédent.

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre <i>(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)</i>			
	2012	2011	Variation
Total des revenus de CGI	1 609 661	1 005 667	60,1 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	59,6 %		
Incidence des taux de change	0,5 %		
Variation par rapport à la période précédente	60,1 %		
États-Unis			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	537 087	476 650	12,7 %
Incidence des taux de change	9 508		
Revenus attribuables au secteur opérationnel États-Unis	546 595	476 650	14,7 %
Canada			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	279 748	300 810	(7,0) %
Incidence des taux de change	(525)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	279 223	300 810	(7,2) %
Services d'infrastructure			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	164 492	173 245	(5,1) %
Incidence des taux de change	255		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Services d'infrastructure	164 747	173 245	(4,9) %
Europe			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	54 932	54 962	(0,1) %
Incidence des taux de change	(3 711)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Europe	51 221	54 962	(6,8) %
Logica			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	567 875	-	s. o.
Incidence des taux de change	s. o.		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Logica	567 875	-	s. o.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2012, les revenus se sont élevés à 1 609,7 millions \$, soit une augmentation de 604,0 millions \$, ou 60,1 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur les revenus de 5,5 millions \$, ce qui a donné lieu à un taux de croissance en devises constantes de 59,6 % d'une année à l'autre. Cette importante augmentation est attribuable à l'acquisition de Logica, conclue le 20 août 2012, qui a contribué à hauteur de 567,9 millions \$ aux revenus. De plus, le secteur opérationnel États-Unis a affiché le meilleur rendement sur le plan des revenus, soit une croissance de 12,7 % en devises constantes.

Compte non tenu des revenus de Logica, les revenus activités de base de CGI ont atteint 1 041,8 millions \$, soit une hausse de 36,1 millions \$, ou 3,6 %, en regard de ceux du quatrième trimestre de 2011. Dans l'ensemble, cette croissance émane principalement des secteurs cibles des gouvernements et des services de santé.

5.1.1. États-Unis

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2012, les revenus du secteur opérationnel États-Unis se sont établis à 546,6 millions, soit une hausse de 69,9 millions \$, ou 14,7 %. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 60,4 millions \$, ou 12,7 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La légère progression du dollar américain a donné lieu à un effet favorable de change de 9,5 millions \$. La progression s'explique essentiellement par un rendement soutenu dans les secteurs cibles des services de santé et des services financiers, affichant une augmentation respectivement de 37,9 % et de 18,3 % en devises constantes. Le secteur cible des gouvernements, quant à lui, a augmenté de 8,7 %, en raison de l'expansion de projets existants avec diverses agences gouvernementales.

5.1.2. Canada

Les revenus du secteur opérationnel Canada ont atteint 279,2 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2012, soit une baisse de 21,6 millions \$, ou 7,2 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette baisse est imputable à la livraison de mandats dans les secteurs cibles des services de santé, des gouvernements et des télécommunications et services publics, des délais quant à l'octroi de certains contrats et le report de la mise en œuvre de certains nouveaux projets. Cette baisse a toutefois été contrebalancée en partie par le démarrage de nouveaux projets provenant de nos clients existants des services financiers.

5.1.3. Services d'infrastructure

Les revenus du secteur opérationnel Services d'infrastructure ont atteint 164,7 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2012, soit une baisse de 8,5 millions \$, ou 4,9 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La variation des revenus s'explique essentiellement par l'expiration d'un contrat de services de gestion des documents dans le secteur cible des services financiers, mais elle a été contrebalancée en partie par de nouveaux contrats et l'expansion de l'étendue de projets existants dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail.

5.1.4. Europe

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2012, les revenus du secteur opérationnel Europe sont demeurés stables, en devises constantes, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, tandis que la variation des taux de change a eu une incidence défavorable de 3,7 millions \$ sur le secteur. Bien que le ralentissement des projets dans le secteur cible des télécommunications et services publics ait exercé une pression à la baisse sur nos revenus dans ce secteur, la croissance des secteurs cibles services financiers, et manufacturier, distribution et détail a neutralisé cette incidence.

5.1.5. Logica

L'acquisition de Logica a eu lieu au plus fort de la période des vacances en Europe, lorsqu'un nombre important de membres et de ses clients étaient en congé. Étant donné qu'une tranche importante des revenus de Logica est fonction du temps et des ressources, les résultats obtenus pour cette période ne sont pas représentatifs du cours normal des activités.

Les revenus générés par les activités de Logica au cours de la période de six semaines suivant la date d'acquisition ont représenté 567,9 millions \$, ou 35,3 %, de la totalité des revenus de la Société pour le trimestre. Au cours de cette période, 14,1 % des revenus de Logica provenaient des services financiers, 29,4 % des gouvernements, 2,8 % des services de santé, 29,9 % du secteur manufacturier, distribution et détail, et 23,8 % des télécommunications et services publics.

5.2. BAIL AJUSTÉ PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)			
	2012	2011	Variation
États-Unis	67 244	31 705	112,1 %
En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel États-Unis	12,3 %	6,7 %	
Canada	52 011	42 857	21,4 %
En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	18,6 %	14,2 %	
Services d'infrastructure	11 197	10 973	2,0 %
En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel Services d'infrastructure	6,8 %	6,3 %	
Europe	2 533	3 062	(17,3) %
En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel Europe	4,9 %	5,6 %	
Logica	(18 845)	-	s. o.
En pourcentage des revenus attribuables au secteur opérationnel Logica	(3,3) %	s. o.	
BAIL ajusté	114 140	88 597	28,8 %
Marge du BAIL ajusté	7,1 %	8,8 %	

Pour le quatrième trimestre de 2012, le BAIL ajusté s'est fixé à 114,1 millions \$, soit une hausse de 25,5 millions \$, ou 28,8 %, en regard de celui du trimestre correspondant de l'exercice précédent, tandis que la marge a diminué, passant de 8,8 % à 7,1 %. Compte non tenu de l'incidence de l'acquisition de Logica, les activités de base de CGI auraient généré un BAIL ajusté de 133,0 millions \$, soit une augmentation de 44,4 millions \$, ou 50,1 %, par rapport à 88,6 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2011. Les activités de base de CGI auraient généré une marge de 12,8 %, ce qui se serait traduit par une amélioration comparativement à la marge du BAIL ajusté de 8,8 % du quatrième trimestre de 2011.

5.2.1. États-Unis

Le BAIL ajusté de notre secteur opérationnel États-Unis s'est établi à 67,2 millions \$ pour la période de trois mois close le 30 septembre 2012, soit une hausse de 35,5 millions \$, ou 112,1 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Notre marge a presque doublé, passant de 6,7 % à 12,3 %. L'amélioration de la rentabilité est attribuable à la croissance des secteurs cibles des services de santé et des gouvernements, comme il est décrit à la rubrique des revenus, ainsi qu'à la hausse des ventes de licences comparativement au quatrième trimestre de 2011. Finalement, les charges liées à la mise en œuvre du plan d'amélioration du rendement au quatrième trimestre de 2011 ont permis d'améliorer la structure de coûts du secteur opérationnel États-Unis.

5.2.2. Canada

Le BAIL ajusté du secteur opérationnel Canada s'est établi à 52,0 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2012, soit une hausse de 9,2 millions \$, ou 21,4 %. Exprimée en pourcentage des revenus, notre marge a augmenté, passant de 14,2 % à 18,6 %. Cette augmentation est principalement attribuable au plan d'amélioration du rendement mis en œuvre au quatrième trimestre de 2011. Toutefois, elle a été contrebalancée par un niveau d'affectation inférieur à la moyenne de nos membres au Canada étant donné qu'un nombre anormalement élevé de membres est resté disponible entre des mandats en raison, comme il a déjà été mentionné dans la section des revenus, de l'attente de l'octroi de nouveaux contrats et du report de la mise en œuvre de nouveaux projets.

5.2.3. Services d'infrastructure

Le BAII ajusté du secteur opérationnel Services d'infrastructure s'est établi à 11,2 millions \$ pour la période de trois mois close le 30 septembre 2012, soit une légère hausse de 0,2 million \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Exprimée en pourcentage des revenus, notre marge a augmenté, passant de 6,3 % à 6,8 %. En général, la rentabilité de ce secteur est demeurée stable d'une année à l'autre du fait que les deux périodes ont été touchées par l'expiration d'un contrat de services de gestion des documents dans le secteur cible des services financiers, ce qui a entraîné une capacité excédentaire.

5.2.4. Europe

Le BAII ajusté du secteur opérationnel Europe s'est établi à 2,5 millions \$ au quatrième trimestre de 2012, soit une légère baisse de 0,5 million \$ en regard du quatrième trimestre de l'exercice précédent. En pourcentage des revenus, la marge a diminué, passant de 5,6 % à 4,9 %. Le BAII ajusté du secteur a augmenté en raison de la croissance des revenus dans les secteurs cibles des services financiers, et manufacturier, distribution et détail. Cette augmentation a été contrebalancée par une créance irrécouvrable non récurrente de 1,4 million \$ imputable à un client insolvable, créant une capacité excédentaire, car les membres affectés à ce client se retrouvant inactifs.

5.2.5. Logica

Comme il a été mentionné dans la section des revenus, l'incidence sur les revenus découlant de la période de vacances a également pesé sur le BAII ajusté de Logica. De plus, comme prévu, les coûts redondants et autres synergies n'ont pu être optimisés rapidement puisque nous devons consulter auparavant les différents comités d'entreprises. Par conséquent, les revenus pour la période ont été inférieurs, et ce, sans réduction de la base de coûts. Malgré le nombre d'initiatives mises en œuvre, dont les discussions initiales avec divers comités d'entreprises, la courte durée de la période, l'incidence de la période de vacances et l'incidence de l'amortissement sur les immobilisations incorporelles au montant de 10,6 millions \$ se sont traduites par une perte ajustée avant intérêts et impôts pour la période de six semaines de 18,8 millions \$, soit une marge négative de 3,3 %. Ultérieurement à la fin de l'exercice, nous avons commencé à faire des ajustements à la structure de coûts.

5.3. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE NET 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 <i>(en milliers de dollars, sauf indication contraire)</i>			
	2012	2011	Variation
BAll ajusté	114 140	88 597	28,8 %
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	248 320	-	s. o.
Charges financières	17 901	4 132	333,2 %
Revenus financiers	(3 710)	(626)	492,7 %
Autres charges (revenus)	1 691	(1 602)	(205,6) %
Quote-part du bénéfice net de la coentreprise	-	(4 187)	(100,0) %
(Perte) Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	(150 062)	90 880	(265,1) %
Charge d'impôt sur les bénéfices	17 906	21 344	(16,1) %
<i>Taux d'imposition effectif ¹</i>	<i>(11,9) %</i>	<i>23,5 %</i>	
(Perte) Bénéfice net	(167 968)	69 536	(341,6) %
<i>Marge</i>	<i>(10,4) %</i>	<i>6,9 %</i>	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation			
Actions subalternes classe A et actions classe B (<i>de base</i>)	279 284 376	261 897 680	6,6 %
Actions subalternes classe A et actions classe B (<i>dilué</i>)	289 815 528	271 838 839	6,6 %
Bénéfice net par action (<i>en dollars</i>)			
(Perte) Bénéfice net de base par action	(0,60)	0,27	(322,2) %
(Perte) Bénéfice net dilué par action	(0,58)	0,26	(323,1) %

¹ Le taux d'imposition reflète l'incidence de certains frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration qui ne sont pas déductibles aux fins fiscales.

La perte nette s'est chiffrée à 168,0 millions \$ pour le quatrième trimestre clos le 30 septembre 2012 en regard du bénéfice net de 69,5 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette perte est imputable aux frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration.

La hausse du nombre moyen pondéré d'actions s'explique par l'émission de 46,7 millions d'actions classe A. Au cours du trimestre considéré, aucune action n'a été rachetée et 2,0 millions d'options ont été exercées.

Le tableau ci-après présente les comparaisons d'une année à l'autre, compte non tenu des éléments liés à l'acquisition de Logica ainsi que des provisions pour actifs fonciers excédentaires, de la radiation des améliorations locatives connexes, des coûts liés aux indemnités de départ et des pertes de valeur :

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre <i>(en milliers de dollars, sauf indication contraire)</i>			
	2012	2011	Variation
(Perte) Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	(150 062)	90 880	(265,1) %
<i>Rajouter :</i>			
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration ¹	248 320	-	
Perte de Logica ²	18 314	-	
Indicence des taux d'intérêt ³	10 996	-	
Indemnités de départ, provisions pour actifs fonciers excédentaires, radiation des améliorations locatives et perte de valeur ⁴	13 421	50 753	
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les ajustements	140 989	141 633	(0,5) %
<i>Marge</i>	13,5 %	14,1 %	
Charge d'impôt sur les bénéfices	17 906	21 344	(16,1) %
<i>Rajouter :</i>			
Recouvrement d'impôt sur la perte de Logica	1 098	-	
Impôt sur les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, l'incidence des taux d'intérêt, les indemnités de départ, les provisions pour actifs fonciers excédentaires, la radiation des améliorations locatives et la perte de valeur	22 023	15 328	
Charge d'impôt sur les bénéfices avant les ajustements	41 027	36 672	11,9 %
<i>Taux d'imposition effectif avant les ajustements ⁵</i>	29,1 %	25,9 %	
Bénéfice net avant les ajustements	99 962	104 961	(4,8) %
<i>Marge</i>	9,6 %	10,4 %	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation ⁶			
Actions subalternes classe A et actions classe B (<i>de base</i>)	258 469 235	261 897 680	(1,3) %
Actions subalternes classe A et actions classe B (<i>dilué</i>)	269 000 386	271 838 839	(1,0) %
Bénéfice net par action (en dollars) ⁷			
Bénéfice net de base par action	0,39	0,40	(2,5) %
Bénéfice net dilué par action	0,37	0,39	(5,1) %

¹ Coûts liés à l'acquisition et à l'intégration de Logica.

² Les résultats de Logica correspondent à la période de six semaines close le 30 septembre 2012, compte non tenu des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration.

³ L'incidence des taux d'intérêt correspond à l'intérêt différentiel payé dans le cadre du financement de l'acquisition, et la différence entre le taux variable de la facilité de crédit et le taux fixe des billets à long terme.

⁴ Au quatrième trimestre de 2011, des provisions pour actifs fonciers excédentaires, la radiation des améliorations locatives connexes, les coûts liés aux indemnités de départ et les pertes de valeur totalisant 50,8 millions \$ (45,4 millions \$ selon les PCGR du Canada) ont été rajoutés au bénéfice afin de calculer un bénéfice net et une marge plus représentatifs pour les activités. Des charges semblables ont été rajoutées au bénéfice du quatrième trimestre de l'exercice 2012 aux fins de comparaison.

⁵ Le taux d'imposition effectif pour le trimestre est plus élevé en regard de celui de l'exercice précédent en raison de l'incidence des résultats plus élevés du trimestre considéré, provenant des territoires où les impôts et les taxes sont plus élevés.

⁶ Le nombre moyen pondéré d'actions a été recalculé sans tenir compte de l'émission de 46,7 millions d'actions classe A à la CDPQ.

⁷ Les montants relatifs au bénéfice par action sont présentés compte non tenu des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, des indemnités de départ, des provisions pour actifs fonciers excédentaires, de la radiation des améliorations locatives connexes et des pertes de valeur.

6. Sommaire des huit derniers trimestres

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates (en milliers de dollars, sauf indication contraire)								
	30 sept. 2012	30 juin 2012	31 mars 2012	31 déc. 2011	30 sept. 2011	30 juin 2011	31 mars 2011	31 déc. 2010
Croissance								
Carnet de commandes (en millions de dollars)	17 647	13 610	13 118	13 558	13 398	12 587	12 459	12 980
Nouveaux contrats (en millions de dollars)	1 523	1 478	787	1 392	1 472	1 442	771	1 191
Ratio nouveaux contrats/facturation	95 %	139 %	74 %	135 %	146 %	142 %	69 %	109 %
Revenus	1 609 661	1 064 863	1 065 791	1 032 139	1 005 667	1 012 845	1 111 715	1 093 715
Croissance d'une année à l'autre ¹	60,1 %	5,1 %	(4,1) %	(5,6) %	2,4 %	15,1 %	24,5 %	22,7 %
Croissance en devises constantes ¹	59,6 %	3,0 %	(4,8) %	(6,1) %	5,3 %	18,0 %	27,9 %	25,9 %
Rentabilité								
BAIL ajusté	114 140	136 253	156 390	139 946	88 597	139 189	153 745	154 815
Marge du BAIL ajusté	7,1 %	12,8 %	14,7 %	13,6 %	8,8 %	13,7 %	13,8 %	14,2 %
Bénéfice net	(167 968)	87 228	105 726	106 543	69 536	123 203	118 743	126 657
Marge du bénéfice net	(10,4) %	8,2 %	9,9 %	10,3 %	6,9 %	12,2 %	10,7 %	11,6 %
Bénéfice net de base par action (en dollars)	(0,60)	0,34	0,41	0,41	0,27	0,47	0,45	0,47
Bénéfice net dilué par action (en dollars)	(0,58)	0,33	0,40	0,40	0,26	0,45	0,43	0,45
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	109 346	250 985	104 217	148 714	186 611	93 152	192 390	97 849
En pourcentage des revenus	6,8 %	23,6 %	9,8 %	14,4 %	18,6 %	9,2 %	17,3 %	8,9 %
Délai moyen de recouvrement des créances	70	49	53	51	53	52	43	42
Structure du capital								
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	46,6 %	19,4 %	24,0 %	26,6 %	27,4 %	28,7 %	29,2 %	31,1 %
Dette nette	3 105 313	633 354	795 339	879 523	918 968	928 979	940 567	1 017 666
Rendement des capitaux propres	5,0 %	15,4 %	17,4 %	18,4 %	19,6 %	20,5 %	19,0 %	17,2 %
Rendement du capital investi	11,4 %	11,8 %	12,5 %	12,8 %	13,7 %	15,7 %	15,9 %	15,7 %
Bilan								
Trésorerie, équivalents de trésorerie, découvert bancaire et placements courants	127 562	77 418	70 213	63 908	70 839	12 578	66 428	75 278
Total de l'actif	10 453 442	4 550 384	4 550 394	4 578 816	4 657 354	4 408 387	4 538 875	4 511 600
Passifs financiers non courants	4 124 342	854 933	969 761	1 066 333	238 151	1 032 092	1 101 737	1 088 837

¹ Compte tenu de l'acquisition de Logica le 20 août 2012.

Certains facteurs entraînent des variations trimestrielles qui ne sont pas forcément représentatives 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 se font moins sentir 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 économique et du caractère saisonnier de leurs propres activités. Troisièmement, les économies que nous réalisons pour un client dans le cadre d'un contrat d'impartition

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

En règle générale, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles 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 et projets d'impartition, ainsi que du moment de remboursement de divers crédits d'impôt, de versement des primes de participation aux bénéfices attribuées aux membres et de paiement des frais de réorganisation.

Les mouvements des taux de change peuvent également occasionner des écarts trimestriels à mesure que le pourcentage de la croissance de nos activités dans d'autres pays évolue. L'incidence de ces écarts touche principalement nos revenus et, dans une moindre mesure, notre marge nette étant donné que nous tirons parti de couvertures naturelles.

7. Modifications des principales méthodes comptables

Les états financiers consolidés audités pour les exercices clos les 30 septembre 2012 et 2011 comprennent tous les ajustements que la direction de CGI juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats opérationnels et des flux de trésorerie.

7.1. ADOPTION DES IFRS

En février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada a confirmé que les entreprises canadiennes ayant une obligation d'information du public devront adopter les IFRS pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. De ce fait, les états financiers consolidés pour l'exercice clos le 30 septembre 2011 ont été ajustés selon les dispositions d'IFRS 1, *Première application des Normes internationales d'information financière* (« IFRS 1 »). Les rapprochements entre les PCGR du Canada et les IFRS, une analyse des ajustements et d'autres choix initiaux à l'adoption des IFRS sont décrits à la note 33 des états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 2012.

7.2. MODIFICATIONS DE NORMES COMPTABLES FUTURES

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

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

- IAS 19, *Avantages du personnel*, a été modifiée pour ajuster le calcul de la composante charge financière des régimes à prestations définies et pour améliorer les exigences en matière d'information à fournir.

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

8. Principales estimations comptables

Les principales méthodes comptables de la Société sont décrites à la note 3 des états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 2012. La préparation des états financiers consolidés exige que la direction fasse des estimations et pose des jugements qui ont une incidence sur le montant des actifs, des passifs et des capitaux propres et sur les renseignements fournis quant aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants des revenus et des charges comptabilisés au cours de la période de présentation de l'information financière. Étant donné que la présentation de l'information financière suppose l'utilisation d'estimations et de jugements, les résultats réels pourraient différer de ces estimations et de ces jugements.

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

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

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

Regroupements d'entreprises

La Société comptabilise ses regroupements d'entreprises selon la méthode de l'acquisition. Cette méthode exige que nous fassions preuve de jugement dans nos estimations visant à établir la juste valeur des actifs et des passifs acquis, à

calculer les immobilisations incorporelles acquises et à évaluer la juste valeur des immobilisations corporelles existantes. Les passifs acquis peuvent inclure des provisions pour des litiges et d'autres éventualités en cours au moment de l'acquisition. Le goodwill est comptabilisé à la date d'acquisition comme étant l'excédent du coût de l'acquisition sur les actifs identifiables nets acquis et des passifs pris en charge à leur juste valeur à la date d'acquisition.

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

Charge d'impôt sur les bénéfices

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

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

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

Éventualités et provisions

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

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

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

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

Comptabilisation des revenus

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

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

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

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

Paiements fondés sur des actions

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

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

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

Dépréciation des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et du goodwill

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

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

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

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

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

Avantages du personnel

La valeur actualisée des obligations au titre des prestations de retraite est tributaire d'un ensemble de facteurs qui sont établis sur une base actuarielle au moyen d'un certain nombre d'hypothèses. Les hypothèses utilisées pour calculer la charge au titre des régimes de retraite comprennent le taux d'actualisation, le taux de rendement à long terme attendu des actifs des régimes, la hausse de la rémunération et des avantages, les taux d'inflation ainsi que les taux de mortalité.

La Société établit le taux d'actualisation approprié à la fin de chaque exercice. Il s'agit du taux d'intérêt qui devrait être utilisé pour déterminer la valeur actualisée des paiements au titre des avantages futurs prévus. Ce taux représente également les taux du marché des placements en instruments à taux fixe de première qualité correspondant à la devise et à la durée estimative des obligations au titre des prestations de retraite. Un taux d'actualisation moins élevé signifie une hausse de l'obligation au titre des prestations suivies, généralement, d'une augmentation de la charge. D'autres hypothèses clés utilisées pour les prestations définies sont fondées en partie sur les conditions actuelles du marché. Se reporter à la note 29 des états financiers consolidés audités pour plus de renseignements.

9. Intégrité de la présentation des résultats

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

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

Le Comité d'audit et de gestion des risques de CGI se compose entièrement d'administrateurs indépendants respectant les exigences de la Bourse de New York et des lois canadiennes sur les valeurs mobilières en matière d'indépendance et d'expérience. Le Comité d'audit et de gestion des risques assume notamment les responsabilités suivantes : a) revoir tous nos documents publics présentant des résultats financiers audités et non audités; b) répertorier et examiner les risques financiers et les risques opérationnels auxquels nous sommes exposés et revoir les diverses politiques et pratiques ayant pour but de gérer ces risques; c) examiner et évaluer l'efficacité de nos méthodes et pratiques comptables en ce qui a trait à la présentation des résultats financiers; d) examiner et surveiller nos procédures, programmes et politiques de contrôle interne, et évaluer leur pertinence ainsi que leur efficacité; e) vérifier la suffisance de nos ressources d'audit interne, y compris le mandat et les objectifs de l'auditeur interne; f) soumettre au conseil

d'administration de CGI des recommandations relatives à la nomination des auditeurs externes, s'assurer de leur indépendance, réviser les modalités de leur mission et discuter régulièrement avec eux; g) examiner les procédures d'audit; h) examiner les transactions avec les parties liées; et i) assumer toute autre responsabilité généralement attribuée aux comités d'audit et de gestion des risques ou qui lui est expressément confiée par notre conseil d'administration.

La Société a évalué, en date du 30 septembre 2012, 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.

L'évaluation par la direction de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière et sa conclusion à cet égard ne comprennent pas les contrôles, les politiques et les procédures de Logica, qui a été acquise six semaines avant la fin de l'exercice de CGI. Les résultats de Logica depuis la date d'acquisition sont pris en compte dans les états financiers consolidés de CGI au 30 septembre 2012 et constituent environ 58 % de l'actif total au 30 septembre 2012 et environ 12 % des revenus pour l'exercice clos à cette date. Veuillez vous reporter à la note 24 des états financiers consolidés pour obtenir de plus amples renseignements.

10. Environnement du risque

10.1. 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.

10.1.1. Risques de marché

Risque économique

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

10.1.2. 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. De ce fait, le recrutement et la conservation d'un nombre suffisant de personnes possédant les connaissances et les habiletés souhaitées peuvent s'avérer difficiles. Par conséquent, nous devons continuer d'attirer et de fidéliser des professionnels hautement compétents et d'établir un plan de relève efficace. 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. Si le plan de relève ne nous permet pas d'identifier les personnes ayant du potentiel ou de développer les personnes clés, nous pourrions les perdre et serions dans l'obligation de recruter et de former de nouvelles ressources, ce qui pourrait entraîner une perte de revenus ou une hausse des coûts, ce qui exercerait une pression sur notre marge.

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

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

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

Malgré nos efforts, les mesures que nous mettons en place pour nous assurer que nos services et nos offres ne portent pas atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui pourraient ne pas être efficaces, et, par conséquent, il peut arriver que des poursuites alléguant une violation de ces droits soient intentées contre nous ou nos clients. Nous établissons des contrats de licence visant le droit d'utiliser la propriété intellectuelle et pouvons par ailleurs consentir des indemnités à l'égard de la responsabilité et des dommages-intérêts résultant des réclamations de tiers touchant des manquements relativement aux brevets, droits d'auteur, marques de commerce ou secrets commerciaux concernant notre propriété intellectuelle, nos logiciels ou d'autres solutions mises au point pour nos clients. Dans certaines circonstances, le montant de ces demandes d'indemnisation pourrait être plus élevé que les revenus provenant du client.

Les réclamations et les poursuites visant la propriété intellectuelle pourraient entraîner des coûts élevés et des pertes de temps importantes, ternir notre réputation, nous obliger à conclure des ententes supplémentaires en matière de redevances et de licences, ou nous empêcher d'offrir certaines solutions ou certains services. Si nous étions empêchés de vendre ou d'utiliser des solutions ou des services incorporant un logiciel ou une technologie faisant l'objet d'un litige, cela pourrait nous faire perdre des revenus ou nous obliger à assumer des charges supplémentaires afin de modifier ces solutions avant de les intégrer à de nouveaux projets.

Clauses d'étalonnage dans certains contrats

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

Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle

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

10.1.3. 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 de grande envergure est contrariée par un certain nombre de facteurs qui échappent à notre contrôle, notamment l'allongement de notre cycle de ventes pour d'importants contrats d'impartition.

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

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

Variabilité des résultats financiers

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

Fluctuations liées aux secteurs d'activité

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

Risque financier et risque opérationnel associés aux marchés internationaux

Nous gérons des activités dans de nombreux pays du monde. L'envergure de nos activités nous rend tributaires de plusieurs facteurs qui pourraient avoir une incidence négative sur nos résultats : les fluctuations des taux de change (voir la rubrique « Risque de change »); le fardeau résultant de l'obligation d'observer un grand nombre de lois nationales et locales différentes (voir la rubrique « Risque associé à la réglementation »), les incertitudes liées à la diversité des cultures et des pratiques commerciales dans les différentes régions du monde; l'instabilité politique, sociale et économique, y compris les menaces liées au terrorisme, au désordre civil, à la guerre, aux catastrophes naturelles et aux pandémies. 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.

Défis organisationnels associés à notre envergure

À la suite de l'acquisition de Logica, notre organisation a doublé de taille et a étendu ses activités à la fois en Europe et en Asie. Nous devons désormais transmettre notre culture, nos normes, nos valeurs de base et nos politiques à l'échelle des entreprises acquises et les maintenir dans nos activités existantes. Toutefois, communiquer et gérer ces normes dans une vaste organisation mondiale comporte de nombreux défis et s'avère un long processus. Les entreprises acquises peuvent se montrer réfractaires au changement et tenir aux anciennes méthodes, normes et pratiques, ce qui pourrait nuire à notre capacité d'agir sur les occasions d'affaires. Il faut également tenir compte des différences culturelles des divers pays qui peuvent faire obstacle aux nouvelles idées ou à l'adoption de notre vision stratégique. Si nous ne réussissons pas à tisser des liens étroits à l'échelle de la Société, nous pourrions ne pas être en mesure d'atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité.

Impôts et taxes

En estimant notre impôt sur les bénéfices à payer, la direction utilise des principes comptables pour déterminer les positions fiscales qui sont susceptibles d'être soutenues par les administrations fiscales pertinentes. Nous ne pouvons cependant affirmer avec certitude que nos avantages fiscaux futurs ou notre passif d'impôt seront considérablement différents de nos estimations ou de nos attentes. La législation, la réglementation et les interprétations fiscales qui s'appliquent à nos activités changent sans cesse. De plus, les avantages fiscaux futurs et les passifs d'impôt futur

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

Risque de crédit associé aux créances clients

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

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

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

Risque de résiliation anticipée des contrats

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

Risques liés à l'estimation des coûts

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

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

Nous dégageons des revenus importants des contrats que nous concluons en collaboration avec d'autres fournisseurs. Dans le cadre de certaines ententes de collaboration, nous sommes le principal fournisseur, tandis que dans d'autres, le sous-traitant. Dans les deux cas, nous comptons sur les relations que nous avons établies avec d'autres fournisseurs pour créer des possibilités d'affaires, et nous envisageons de continuer dans cette voie. Lorsque nous sommes le principal fournisseur, nous devons maintenir de bonnes relations avec d'autres fournisseurs, à défaut de quoi nous pourrions éprouver du mal à attirer des collaborateurs compétents. Parallèlement, si nous sommes le sous-traitant et que nos relations sont compromises, d'autres fournisseurs pourraient réduire le volume de travail qu'ils nous accordent, l'accorder à un concurrent ou offrir les services directement au client pour nous faire concurrence. Dans tous les cas, notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats des activités 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, à chacune des régions géographiques, 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 recrutement, de formation et de restructuration, et les taux de départs naturels. Si nous échouons à cette tâche ou si nous sommes limités en ce sens par les lois et les règlements en vigueur, particulièrement en Europe, nos taux d'utilisation pourraient diminuer, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre rentabilité. Inversement, un manque de ressources entraverait nos occasions d'affaires et notre capacité d'accroître nos revenus.

Risque associé à la concentration de la clientèle

Nous dégageons une tranche considérable de nos revenus des services que nous fournissons au gouvernement fédéral des États-Unis et à ses organismes gouvernementaux, et nous comptons continuer dans cette voie. Si une importante agence publique fédérale des États-Unis limitait, réduisait ou éliminait le travail qu'elle nous accorde, nous pourrions être dans l'incapacité de récupérer les revenus perdus par du travail attribué par d'autres agences ou clients, ce qui pourrait nuire de manière marquée à notre entreprise, à nos perspectives, à notre situation financière et à nos résultats des activités. Même si, selon les IFRS, un gouvernement national et ses ministères et organismes gouvernementaux ne représentent qu'un seul client, notre clientèle du secteur gouvernemental des États-Unis est très diversifiée, puisque nous avons des contrats en vigueur avec plusieurs ministères et organismes gouvernementaux différents.

Risque associé aux affaires émanant des administrations publiques

Les réorientations des politiques de dépenses publiques ou des priorités budgétaires des gouvernements pourraient avoir une incidence directe sur nos résultats financiers. Plusieurs facteurs sont susceptibles de réduire l'ampleur de nos activités auprès des administrations publiques, notamment : la réduction des contrats accordés par les gouvernements à des firmes de services-conseils et de services en TI; une diminution substantielle des dépenses touchant l'ensemble des gouvernements ou certains ministères ou organismes gouvernementaux en particulier; l'adoption de nouvelles lois/mesures visant les sociétés qui fournissent des services aux gouvernements; les délais d'acquittement de nos factures par les bureaux de paiement gouvernementaux; la conjoncture économique et politique en général. Ces facteurs et d'autres pourraient avoir pour effet de diminuer nos revenus futurs en incitant les ministères et organismes gouvernementaux à diminuer leurs contrats d'achat, à exercer leur droit de mettre fin à des contrats, à émettre des ordres de suspension temporaire des travaux ou à s'abstenir d'exercer leur droit de renouveler des contrats. 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 internationales nous obligent à être conformes aux lois de nombreux territoires, notamment les lois sur la corruption, les restrictions commerciales, l'immigration, les impôts, les valeurs mobilières, la concurrence, la confidentialité des données et les relations de travail. L'obligation d'observer ces différentes exigences de partout dans le monde représente un défi et mobilise d'importantes ressources. Le caractère parfois contradictoire des lois et des règlements, l'absence, dans certains territoires, de lois efficaces pour protéger nos droits de propriété intellectuelle, les restrictions sur la circulation de trésorerie et d'autres actifs, les restrictions touchant l'importation ou l'exportation de certaines technologies, ou les restrictions visant le rapatriement des bénéfices, ce qui aurait pour effet de réduire nos bénéfices, peuvent nous exposer à des amendes pour non-respect et nuire à notre réputation.

Nos activités auprès du gouvernement fédéral des États-Unis et de ses organismes gouvernementaux doivent être conformes aux lois et règlements complexes liés aux contrats conclus avec des administrations publiques. Ces lois, notamment, s'assurent du respect de l'intégrité du processus d'approvisionnement, imposent des exigences à l'égard de l'information à fournir et régissent les questions relatives à la sécurité nationale. Par exemple, nous faisons régulièrement l'objet de vérifications par des organismes gouvernementaux américains relativement à l'observation de ces règles. Si nous ne sommes pas conformes aux exigences, nous pourrions nous voir imposer des pénalités et des sanctions, y compris la résiliation du contrat, la suspension des paiements, la suspension ou l'interdiction 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 pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités commerciales, sur nos résultats opérationnels, sur notre situation financière et sur notre réputation professionnelle. Nos contrats contiennent ordinairement des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux applications que nous élaborons. Il se pourrait que ces dispositions ne nous protègent pas adéquatement ou ne soient pas applicables dans certaines circonstances ou en vertu des lois en vigueur à certains endroits.

Risques associés à l'information et à l'infrastructure

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

Risque d'atteinte à notre réputation

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

Risques associés à l'intégration de nouvelles activités

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

Risques de liquidité et de financement

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

Risque de change

La plupart de nos revenus et de nos frais sont libellés en devises autres que le dollar canadien. Les variations des taux de change ont une incidence sur les résultats de nos activités étant donné qu'ils sont présentés en dollars canadiens. Ce risque est réduit en partie par une couverture naturelle de rapprochement des charges et des revenus libellés dans la même devise et l'utilisation de dérivés dans notre stratégie de couverture à l'échelle mondiale. Cependant, ces possibilités de couvertures naturelles pourraient diminuer à mesure que nous continuons notre croissance internationale. 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.

Comme notre portée en Europe s'est accrue, l'incertitude liée à la capacité de certains pays européens de continuer à rembourser leur dette souveraine et les mesures économiques sévères qui s'y rattachent pourraient déstabiliser l'euro. De même, compte tenu de l'étendue de nos activités aux États-Unis, si le dollar américain continue de se déprécier par rapport au dollar canadien, nos résultats financiers à l'échelle mondiale pourraient ne pas satisfaire aux attentes.

10.2. POURSUITES JUDICIAIRES

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

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