



RAPPORT DE GESTION

DU PREMIER TRIMESTRE DE

L'EXERCICE 2013

Mode de présentation

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

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. Le présent rapport de gestion fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats opérationnels consolidés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés résumés de la Société et les notes pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 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.

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 présents des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins de déclarations prospectives ou d'information prospective et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. À moins que les lois qui s'appliquent ne l'exigent, CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives ou à l'information prospective. Vous trouverez à la rubrique 8, *Environnement du risque*, de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

Mesures financières non conformes aux PCGR

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

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

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

On trouvera un rapprochement du BAIL ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la page 21, 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 8 et 9, 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 26.

Changements apportés aux secteurs opérationnels

Le 1^{er} octobre 2012, notre structure de présentation de l'information de gestion a été modifiée afin de représenter les nouveaux secteurs opérationnels établis par suite de l'acquisition de Logica plc (« Logica ») conclue le 20 août 2012. Nous avons également modifié notre mode de présentation de l'information financière de sorte que les revenus et la rentabilité des activités des Services d'infrastructure ont été répartis entre chaque secteur géographique. Les secteurs opérationnels sont maintenant catégorisés comme suit : Canada; États-Unis (« É.-U. »); Nord et Sud de l'Europe et Amérique du Sud (« NSEAS »); Centre et Est de l'Europe (y compris les Pays-Bas, l'Allemagne et la Belgique) (« CEE »); Royaume-Uni (« R.-U. »); Asie-Pacifique (y compris l'Australie, l'Inde, les Philippines et le Moyen-Orient); et France (y compris le Luxembourg et le Maroc). Le présent rapport de gestion reflète la nouvelle segmentation et, par conséquent, les résultats sectoriels de la période de trois mois close le 31 décembre 2011 ont été révisés rétrospectivement. Avant le 1^{er} octobre 2012, la société a géré et a examiné les activités de Logica comme une composante en soi et, par conséquent, elle les présentait comme un secteur opérationnel distinct pour l'exercice clos le 30 septembre 2012. Veuillez vous reporter à la note 8 des états financiers consolidés résumés pour de plus amples renseignements sur nos secteurs.

Objectifs et contenu du rapport de gestion

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

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

Rubrique	Contenu	Page
1. Profil de l'entreprise	Description de nos activités, de la façon dont nous générons des revenus, ainsi que des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités.	
	1.1. À propos de CGI	5
	1.2. Vision et stratégie	6
	1.3. Contexte concurrentiel	6
2. Faits saillants et principales mesures du rendement	Sommaire des principales réalisations du trimestre considéré, les principales mesures du rendement des huit derniers trimestres et le rendement de l'action de CGI.	
	2.1. Faits saillants du premier trimestre de l'exercice 2013	6
	2.2. Définitions des principales mesures du rendement	8
	2.3. Principales informations trimestrielles et mesures du rendement	9
	2.4. Rendement de l'action	11
3. Résultats financiers	Analyse des variations d'une année à l'autre des résultats opérationnels pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2012 et 2011, description des facteurs influant sur les revenus et le BAII ajusté 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 type de contrat et par type de service.	
	3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	13
	3.2. Taux de change	14
	3.3. Répartition des revenus	15
	3.4. Variation des revenus et revenus par secteur opérationnel	16
	3.5. Charges opérationnelles	18
	3.6. BAII ajusté par secteur opérationnel	19
	3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	21
	3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	22

Rubrique	Contenu	Page
4. Situation de trésorerie	<p>Analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, d'investissement et de financement. Cette rubrique comprend aussi une description des sources de financement à la disposition de la Société, des instruments financiers, et des garanties et instruments de financement hors bilan. 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.</p> <p>4.1. États consolidés résumés des flux de trésorerie</p> <p>4.2. Sources de financement</p> <p>4.3. Obligations contractuelles</p> <p>4.4. Instruments financiers et transactions de couverture</p> <p>4.5. Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement</p> <p>4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties</p> <p>4.7. Capacité de livrer les résultats</p>	<p>23</p> <p>25</p> <p>26</p> <p>26</p> <p>26</p> <p>26</p> <p>27</p>
5. Modifications des principales normes comptables	Présentation sommaire des modifications de normes comptables à venir.	28
6. Principales estimations comptables	Une discussion des estimations comptables et jugements posés par la direction dans la préparation des états financiers consolidés.	29
7. Intégrité de la présentation des résultats	Analyse des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés pour garantir que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables.	32
8. Environnement du risque	<p>Analyse des risques auxquels sont exposées nos activités commerciales et des conséquences que ces risques pourraient entraîner s'ils se matérialisaient.</p> <p>8.1. Risques et incertitudes</p> <p>8.2. Poursuites judiciaires</p>	<p>33</p> <p>42</p>

1. Profil de l'entreprise

1.1. À PROPOS DE CGI

Fondée en 1976 et établie à Montréal, au Canada, CGI est la cinquième plus importante entreprise indépendante en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires au monde. CGI compte approximativement 71 000 employés, que nous considérons comme des 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 suivants :

- Services financiers – Nous aidons les institutions financières, y compris la plupart des grandes banques et les principales compagnies d'assurance, à réduire leurs coûts, à accroître leur efficacité et à améliorer le service à la clientèle.
- Gouvernements – Nous travaillons de concert avec plus de 2 000 agences gouvernementales afin de les aider à réduire leurs coûts et à améliorer leur efficacité, la qualité et la responsabilité des organisations de la fonction publique, tout en favorisant un engagement accru des citoyens.
- Services de santé – Nous soutenons plus de 1 000 établissements de soins de santé, hôpitaux et ministères de la santé afin qu'ils puissent mettre en œuvre des solutions visant de meilleurs soins, de meilleures affaires et de meilleurs résultats.
- Télécommunications et services publics – Nous collaborons avec six des dix plus importants fournisseurs mondiaux de services de télécommunications et neuf des dix plus importants fournisseurs de services publics européens afin de les aider à générer de nouveaux flux de revenus et à améliorer leur productivité et leur service.

- Manufacturier, distribution et détail – Nous facilitons la transformation des affaires de plus de 2 000 clients en améliorant l'efficacité et la fidélité, en réduisant les coûts et en relançant la croissance soutenue et durable.

CGI crée de la valeur pour ses clients et 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 précédant l'acquisition demeurent certifiées, et nous avons amorcé les travaux visant à harmoniser les processus de Logica afin de pouvoir obtenir la même certification, ce qui témoigne de l'étendue de notre programme ISO.

1.2. VISION ET STRATÉGIE

Notre stratégie s'appuie sur des données fondamentales à long terme et n'a pas été modifiée depuis le 30 septembre 2012. Veuillez consulter notre rapport annuel 2012 ou visiter notre site Web, à l'adresse www.cgi.com, pour obtenir de plus amples informations.

1.3. CONTEXTE CONCURRENTIEL

Aucune modification importante n'a été apportée à la description présentée dans notre rapport annuel 2012.

2. Faits saillants et principales mesures du rendement

2.1. FAITS SAILLANTS DU PREMIER TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2013

Le premier trimestre de l'exercice 2013 constitue le premier trimestre complet présentant les résultats des activités de Logica. Voici les points saillants opérationnels du trimestre :

- Les revenus se sont élevés à 2,5 milliards \$, soit une hausse de 147,5 % en devises constantes;
- Les nouveaux contrats ont totalisé 2,8 milliards \$, ou 112,3 % des revenus;
- Le carnet de commandes a atteint 18,3 milliards \$, soit une augmentation de 34,8 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent;
- Le BAII ajusté s'est fixé à 209,5 millions \$, soit une hausse de 49,7 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent;
- La marge du BAII ajusté s'est élevée à 8,3 %;
- Compte non tenu des coûts d'intégration, le bénéfice net a atteint 137,8 millions \$ ou un bénéfice dilué par action de 0,44 \$;
- Le bénéfice net a atteint 22,4 millions \$ ou un bénéfice dilué par action de 0,07 \$;
- Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 224,5 millions \$ ou 0,71 \$ par action diluée;
- Réduction de la dette de 107,1 millions \$; et
- Le taux de rendement du capital investi s'est fixé à 10,9 %.

2.1.1. Acquisition de Logica plc

Le 20 août 2012, CGI a conclu l'acquisition de Logica moyennant 105 pence (1,63 CA\$) 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 \$. Après le 20 août 2012, nos résultats incluent les activités de Logica.

Selon l'incidence de l'émission de la nouvelle dette, 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 aussi à ce que le bénéfice par action augmente.

La Société regroupée compte environ 71 000 membres et génère des revenus annualisés de plus de 10 milliards \$. Elle offre ainsi à ses clients dans le monde les meilleures compétences à travers plusieurs secteurs d'affaires 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 coûts d'intégration totalisant 153,4 millions \$ au cours du trimestre considéré et 408,4 millions \$ depuis la date de l'annonce de l'acquisition. Des 408,4 millions \$, une tranche de 263,1 millions \$ a été comptabilisée au titre des coûts d'intégration. Les coûts d'intégration comprennent les coûts de l'adaptation des activités de Logica au modèle d'affaires de CGI. Les frais connexes à l'acquisition comprennent principalement des honoraires professionnels encourus relativement à l'acquisition.

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 2). 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 TRIMESTRIELLES ET MESURES DU RENDEMENT

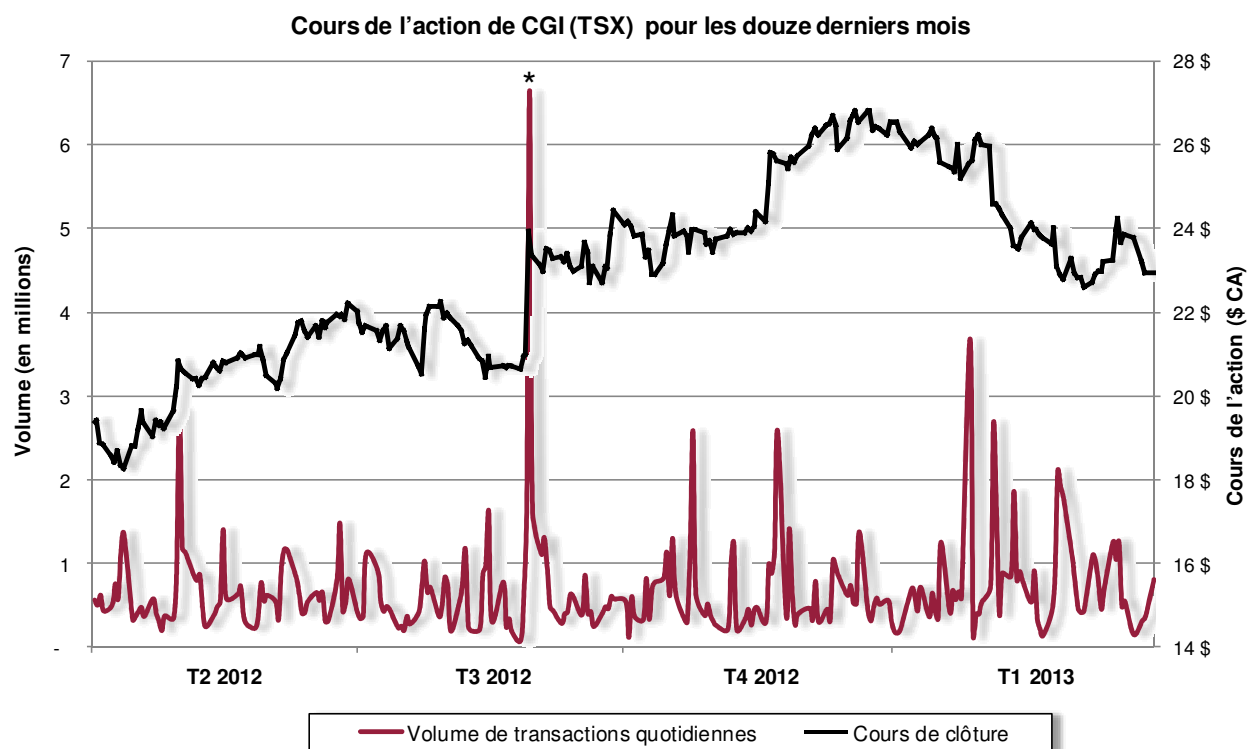
Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	31 déc. 2012	30 sept. 2012	30 juin 2012	31 mars 2012	31 déc. 2011	30 sept. 2011	30 juin 2011	31 mars 2011
<i>En millions de dollars CA, sauf indication contraire</i>								
Croissance								
Carnet de commandes ¹	18 281	17 647	13 610	13 118	13 558	13 398	12 587	12 459
Nouveaux contrats	2 845	1 523	1 478	787	1 392	1 472	1 442	771
Ratio nouveaux contrats/facturation	112 %	95 %	139 %	74 %	135 %	146 %	142 %	69 %
Revenus	2 532,9	1 609,7	1 064,9	1 065,8	1 032,1	1 005,7	1 012,8	1 111,7
Croissance d'une année à l'autre ²	145,4 %	60,1 %	5,1 %	(4,1) %	(5,6) %	2,4 %	15,1 %	24,5 %
Croissance en devises constantes ²	147,5 %	59,6 %	3,0 %	(4,8) %	(6,1) %	5,3 %	18,0 %	27,9 %
Rentabilité								
BAIL ajusté ³	209,5	114,1	136,3	156,4	139,9	88,6	139,2	153,7
Marge du BAIL ajusté	8,3 %	7,1 %	12,8 %	14,7 %	13,6 %	8,8 %	13,7 %	13,8 %
Bénéfice net	22,4	(168,0)	87,2	105,7	106,5	69,5	123,2	118,7
Marge du bénéfice net	0,9 %	(10,4) %	8,2 %	9,9 %	10,3 %	6,9 %	12,2 %	10,7 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	0,07	(0,60)	0,34	0,41	0,41	0,27	0,47	0,45
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,07	(0,58)	0,33	0,40	0,40	0,26	0,45	0,43
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	224,5	109,3	251,0	104,2	148,7	186,6	93,2	192,4
En pourcentage des revenus	8,9 %	6,8 %	23,6 %	9,8 %	14,4 %	18,6 %	9,2 %	17,3 %
Délai moyen de recouvrement des créances ⁴	49	77	49	53	51	53	52	43
Structure du capital								
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette ⁵	44,7 %	46,6 %	19,4 %	24,0 %	26,6 %	27,4 %	28,7 %	29,2 %
Dette nette	2 964,7	3 105,3	633,4	795,3	879,5	919,0	929,0	940,6
Rendement des capitaux propres ⁶	1,7 %	5,0 %	15,4 %	17,4 %	18,4 %	19,6 %	20,5 %	19,0 %
Rendement du capital investi ⁷	10,9 %	11,4 %	11,8 %	12,5 %	12,8 %	13,7 %	15,7 %	15,9 %
Bilan								
Trésorerie, équivalents de trésorerie, découvert bancaire et placements courants	161,6	127,6	77,4	70,2	63,9	70,8	12,6	66,4
Total de l'actif	10 717,7	10 453,4	4 550,4	4 550,4	4 578,8	4 657,4	4 408,4	4 538,9
Passifs financiers non courants ⁸	4 025,5	4 131,9	855,0	969,8	1 066,3	238,2	1 032,1	1 101,7

¹ Le carnet de commandes tient compte de l'obtention de nouveaux contrats, des prolongations et des 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.

² La croissance en devises constantes est ajustée pour éliminer l'incidence de la variation des taux de change. Voir la page 15 pour plus de renseignements. 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 BAII ajusté est une mesure financière non conforme aux PCGR. La page 20 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. Les revenus différés excluent les réévaluations à la juste valeur des contrats générateurs de revenus pris en charge par suite de l'acquisition de Logica.
- 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.
- 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 BAII 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.
- 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 du premier trimestre de l'exercice 2013

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 :	26,36	Ouverture :	26,92
Haut :	26,85	Haut :	27,46
Bas :	22,33	Bas :	22,51
Clôture :	22,94	Clôture :	23,13
Moyenne des transactions quotidiennes		Moyenne des transactions quotidiennes	
au Canada :	1 278 286	aux États-Unis :	139 609

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 du premier trimestre de l'exercice 2013, la Société a racheté 5 000 de ses actions subalternes classe A en contrepartie de 112,5 mille \$ à un prix moyen de 22,50 \$ en vertu de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Du 9 février 2012 au 25 janvier 2013, aux termes de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités, la Société a racheté 1 050 700 de ses actions subalternes classe A en contrepartie de 21,7 millions \$, à un prix moyen de 20,68 \$, soit 4,8 % du total rachetable permis.

Le 30 janvier 2013, le conseil d'administration de la Société a autorisé le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat, au cours des douze prochains mois, de jusqu'à 10 %, ou environ 20,7 millions, d'actions subalternes classe A de la Société détenues dans le public, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation.

2.4.3. Actions en circulation et options sur actions en cours (au 25 janvier 2013)

274 486 679 actions subalternes classe A

33 608 159 actions classe B

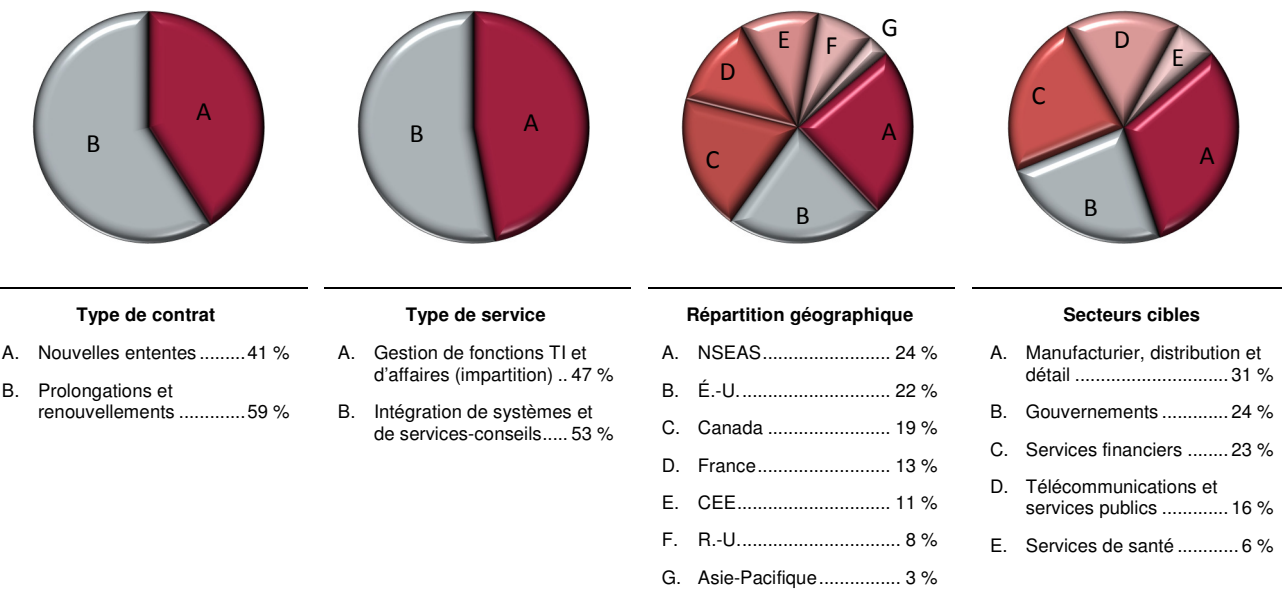
21 132 265 options sur actions subalternes classe A

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour le trimestre ont atteint 2,8 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 112,3 %, portant le ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois à 105,7 %. Les nouveaux contrats pour les douze derniers mois ont totalisé 6,6 milliards \$.

La répartition des nouveaux contrats d'une valeur de 2,8 milliards \$ conclus au cours du trimestre considéré s'établit comme suit :



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

3.2. TAUX DE CHANGE

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

Taux de change de clôture

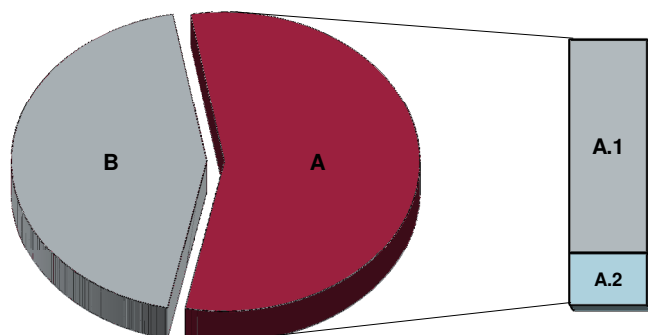
Aux 31 décembre	2012	2011	Variation
Dollar américain	0,9949	1,0170	(2,2) %
Euro	1,3118	1,3193	(0,6) %
Roupie indienne	0,0181	0,0192	(5,7) %
Livre sterling	1,6178	1,5799	2,4 %
Couronne suédoise	0,1528	0,1479	3,3 %
Dollar australien	1,0339	1,0424	(0,8) %

Taux de change moyens

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2012	2011	Variation
Dollar américain	0,9913	1,0232	(3,1) %
Euro	1,2857	1,3790	(6,8) %
Roupie indienne	0,0183	0,0202	(9,4) %
Livre sterling	1,5920	1,6077	(1,0) %
Couronne suédoise	0,1491	0,1516	(1,6) %
Dollar australien	1,0295	1,0358	(0,6) %

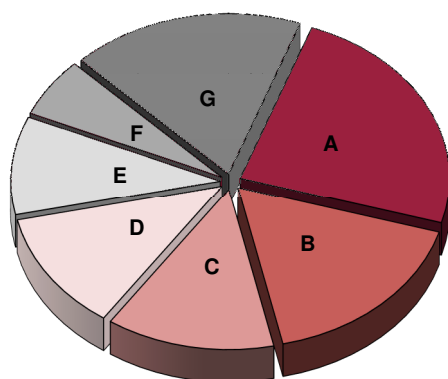
3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

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



Type de service

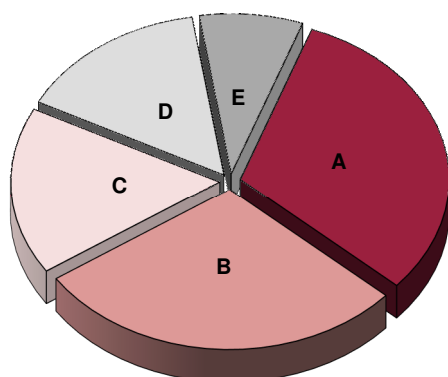
- A. Gestion de fonctions de TI et d'affaires (impartition) – 56 %
 - 1. Services en TI – 45 %
 - 2. Services en gestion des processus d'affaires – 11 %
- B. Intégration de systèmes et services-conseils – 44 %



Répartition géographique

Selon l'emplacement du client

- A. É.-U. – 24 %
- B. Canada – 17 %
- C. France – 13 %
- D. R.-U. – 12 %
- E. Suède – 10 %
- F. Finlande – 6 %
- G. Reste du monde – 18 %



Secteurs cibles

- A. Gouvernements – 31 %
- B. Manufacturier, distribution et détail – 29 %
- C. Services financiers – 17 %
- D. Télécommunications et services publics – 15 %
- E. Services de santé – 8 %

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 13,4 % de nos revenus pour le premier trimestre de l'exercice 2013, contre 31,3 % pour la période correspondante de l'exercice 2012.

3.4. VARIATION DES REVENUS ET REVENUS PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Les sept secteurs sont divisés selon le modèle de prestation de services par emplacement géographique : É.-U., NSEAS, Canada, France, R.-U., CEE et Asie-Pacifique.

Le tableau qui suit présente la variation totale de nos revenus d'une année à l'autre selon les secteurs opérationnels entre le premier trimestre de l'exercice 2013 et le trimestre correspondant de l'exercice 2012, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les revenus par secteur opérationnel pour le premier trimestre de 2012 sont établis au moyen des taux de change réels de cette période. La variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de la période considérée convertis selon les taux de change de l'exercice précédent. Comme nous étions peu présents dans les secteurs opérationnels NSEAS, France, R.-U., CEE et Asie-Pacifique à l'exercice précédent, la direction a jugé qu'il serait plus représentatif pour ces secteurs opérationnels de calculer l'incidence des taux de change en appliquant la différence des taux aux montants des revenus générés par les opérations de base de CGI au premier trimestre de l'exercice 2012.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2012	2011	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>			
Total des revenus de CGI	2 532 929	1 032 139	145,4 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	147,5 %		
Incidence des taux de change	(2,1) %		
Variation par rapport à la période précédente	145,4 %		
É.-U.			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	595 994	497 259	19,9 %
Incidence des taux de change	(18 666)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel É.-U.	577 328	497 259	16,1 %
NSEAS			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	534 365	9 882	5 307,5 %
Incidence des taux de change	(714)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel NSEAS	533 651	9 882	5 300,2 %
Canada			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	427 704	444 983	(3,9) %
Incidence des taux de change	—		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	427 704	444 983	(3,9) %
France			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	322 018	8 007	3 921,7 %
Incidence des taux de change	(578)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel France	321 440	8 007	3 914,5 %
R.-U.			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	293 063	15 923	1 740,5 %
Incidence des taux de change	(154)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel R.-U.	292 909	15 923	1 739,5 %
CEE			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	264 338	22 729	1 063,0 %
Incidence des taux de change	(1 642)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel CEE	262 696	22 729	1 055,8 %

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2012	2011	Variation
Asie-Pacifique			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	117 389	33 356	251,9 %
Incidence des taux de change	(188)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Asie-Pacifique	117 201	33 356	251,4 %

Pour le premier trimestre de 2013, les revenus se sont établis à 2 532,9 millions \$, soit une augmentation de 1 500,8 millions \$, ou 145,4 %, comparativement à ceux du trimestre correspondant de l'exercice 2012. Bien qu'en devises constantes nos revenus ont augmenté de 147,5 %, les variations des taux de change ont eu une incidence défavorable sur nos revenus de 21,9 millions \$, ou 2,1 %.

L'importante croissance des revenus d'une année à l'autre est attribuable à l'incidence de la comptabilisation d'un trimestre complet des activités acquises de Logica et, dans une moindre mesure, à la croissance continue du secteur opérationnel É.-U., lequel a affiché une augmentation de 19,9 % en devises constantes. À l'ancien secteur opérationnel Europe s'ajoute le secteur opérationnel Logica, qui, ensemble, ont été répartis parmi les secteurs opérationnels NSEAS, France, R.-U., CEE et Asie-Pacifique. Les revenus tirés de ces cinq secteurs opérationnels se sont établis à 1 527,9 millions \$, ou 60,3 %, du total des revenus de CGI.

D'une année à l'autre, à l'échelle de la Société, notre secteur cible manufacturier, distribution et détail a affiché la plus forte croissance, suivi par les secteurs cibles des gouvernements et des télécommunications et services publics.

3.4.1. É.-U.

Les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 577,3 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 80,0 millions \$, ou 16,1 %, par rapport à 497,3 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2012. Compte non tenu de l'incidence défavorable de la variation des taux de change de 18,7 millions \$, les revenus auraient augmenté de 98,7 millions \$, ou 19,9 %, par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse des revenus est attribuable à l'augmentation du nombre de nouveaux contrats conclus au cours des trimestres précédents, dont les travaux démarrent principalement dans les secteurs cibles des gouvernements et des services de santé et, dans une moindre mesure, à l'ajout des activités de Logica aux É.-U.

3.4.2. NSEAS

Les revenus du secteur opérationnel NSEAS se sont établis à 533,7 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 523,8 millions \$ en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse s'explique par l'acquisition de Logica qui a une forte présence en Norvège, en Suède, en Finlande, en Espagne, au Portugal, au Brésil et au Danemark, tandis que CGI avait des activités en Espagne et au Portugal au premier trimestre de l'exercice 2012. Au cours du trimestre considéré, les deux secteurs cibles les plus performants du secteur opérationnel NSEAS ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, qui, ensemble, ont constitué près de 64 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.4.3. Canada

Les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 427,7 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2013, soit une baisse de 17,3 millions \$, ou 3,9 %, en regard de ceux du premier trimestre de l'exercice 2012. 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. À l'échelle du pays, la croissance des nouveaux contrats a été modeste, contrebalancée par un volume moins élevé de projets auprès de clients existants.

3.4.4. France

Les revenus du secteur opérationnel France se sont établis à 321,4 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 313,4 millions \$ en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse s'explique par l'acquisition de Logica. Au cours du trimestre considéré, les deux secteurs cibles les plus performants du secteur opérationnel France ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur services financiers, qui, ensemble, ont constitué près de 65 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.4.5. R.-U.

Les revenus du secteur opérationnel R.-U. se sont établis à 292,9 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 277,0 millions \$ en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse s'explique par l'acquisition de Logica. Au cours du trimestre considéré, les deux secteurs cibles les plus performants du secteur opérationnel R.-U. ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, qui, ensemble, ont constitué près de 82 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.4.6. CEE

Les revenus du secteur opérationnel CEE se sont établis à 262,7 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 240,0 millions \$ en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse s'explique par l'acquisition de Logica qui a une forte présence aux Pays-Bas, en Allemagne, en Belgique, en République tchèque et en Pologne, tandis que CGI avait des activités en Allemagne et en Pologne au premier trimestre de l'exercice 2012. Au cours du trimestre considéré, les deux secteurs cibles les plus performants du secteur opérationnel CEE ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, qui, ensemble, ont constitué près de 57 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.4.7. Asie-Pacifique

Les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique se sont établis à 117,2 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 83,8 millions \$ en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse s'explique par l'acquisition de Logica, qui nous a permis d'élargir notre clientèle en Australie, d'augmenter notre capacité de livrer des services dans nos centres de prestations en Inde, d'ajouter de la capacité de prestation de services aux Philippines et d'ajouter de nouveaux clients en Malaisie et au Moyen-Orient. Au cours du trimestre considéré, les deux secteurs cibles les plus performants du secteur opérationnel Asie-Pacifique ont été le secteur télécommunications et services publics et le secteur manufacturier, distribution et détail, qui, ensemble, ont constitué près de 75 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2012	% des revenus	2011	% des revenus	Variation \$	Variation %
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
Coûts des services et frais de vente et d'administration	2 320 922	91,6 %	893 298	86,5 %	1 427 624	159,8 %
Perte (gain) de change	2 516	0,1 %	(1 105)	(0,1) %	3 621	(327,7) %

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

Les coûts des services et frais de vente et d'administration ont augmenté de 1 427,6 millions \$, passant de 893,3 millions \$ au premier trimestre de l'exercice 2012 à 2 320,9 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2013. La conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger de leur devise au dollar canadien a eu une incidence favorable sur les coûts de 20,4 millions \$, ce qui a neutralisé en partie l'incidence de change défavorable de 21,9 millions \$ provenant de la conversion des revenus. L'augmentation des coûts des services et des frais de vente et d'administration est essentiellement attribuable aux coûts additionnels résultant de l'exploitation des activités récemment acquises de Logica. Exprimés en pourcentage des revenus, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont également augmenté, pour passer de 86,5 % au premier trimestre de l'exercice 2012 à 91,6 % au trimestre considéré. Cette augmentation découle de l'intégration des activités de Logica, qui avaient une base de coûts plus élevée, que celles de CGI. Comme il a été prévu dans notre plan d'intégration, nous mettons en œuvre le modèle d'affaires de CGI à l'échelle de Logica afin d'améliorer nos marges futures le plus rapidement possible.

3.5.2. 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 périodes de trois mois closes les 31 décembre	2012	2011	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>			
É.-U.	60 404	46 875	28,9 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel É.-U.</i>	10,5 %	9,4 %	
NSEAS	17 245	428	3 929,2 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel NSEAS</i>	3,2 %	4,3 %	
Canada	83 626	83 584	0,1 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Canada</i>	19,6 %	18,8 %	
France	13 218	11	120 063,6 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel France</i>	4,1 %	0,1 %	
R.-U.	9 135	926	886,5 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel R.-U.</i>	3,1 %	5,8 %	
CEE	15 082	1 975	663,6 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel CEE</i>	5,7 %	8,7 %	
Asie-Pacifique	10 781	6 147	75,4 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique</i>	9,2 %	18,4 %	
BAIL ajusté	209 491	139 946	49,7 %
Marge du BAIL ajusté	8,3 %	13,6 %	

Pour le trimestre considéré, le BAII ajusté s'est fixé à 209,5 millions \$, soit une hausse de 69,5 millions \$, ou 49,7 %, en regard de celui du trimestre correspondant de l'exercice précédent. La marge a diminué, passant de 13,6 % à 8,3 % pour la période considérée. Cette importante hausse du BAII ajusté s'explique par l'acquisition de Logica. À l'ancien secteur opérationnel Europe s'ajoute le secteur opérationnel Logica, qui, ensemble, ont été répartis parmi les secteurs opérationnels NSEAS, France, R.-U., CEE et Asie-Pacifique. Le BAII ajusté de ces cinq secteurs s'est élevé à 65,5 millions \$, représentant une marge du BAII ajusté de 4,3 %. Pour augmenter les marges de ces secteurs dans les périodes à venir, nous continuons à déployer notre plan d'intégration pour mettre en œuvre le modèle d'affaires de CGI.

Nos secteurs opérationnels Canada et É.-U. ont continué d'afficher de solides marges, contribuant à hauteur de 144,0 millions \$ au premier trimestre de l'exercice 2013 en regard de 130,5 millions \$ au premier trimestre de l'exercice 2012, ou 14,3 % de ces revenus comparativement à 13,8 % au premier trimestre de l'exercice 2012.

3.6.1. É.-U.

Le BAII ajusté de notre secteur opérationnel É.-U. s'est établi à 60,4 millions \$ pour le trimestre clos le 31 décembre 2012, soit une hausse de 13,5 millions \$, ou 28,9 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge est aussi passée de 9,4 % à 10,5 %. Ces hausses sont attribuables principalement à la croissance des revenus tirés de nouveaux contrats et de l'accroissement du volume de travail réalisé auprès de clients de nos secteurs cibles des gouvernements et des services de santé, comme nous l'avons déjà mentionné, et, dans une moindre mesure, aux projets supplémentaires obtenus par suite de l'acquisition de Logica.

3.6.2. NSEAS

Le BAII ajusté du secteur opérationnel NSEAS a atteint 17,2 millions \$ pour le trimestre clos le 31 décembre 2012, soit une augmentation de 16,8 millions \$ par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge est passée de 4,3 % à 3,2 %. Nous en sommes toujours aux premières étapes de la mise en œuvre de notre plan d'intégration. Nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent à mesure que nous réaliserons des synergies liées aux coûts.

3.6.3. Canada

Le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada a atteint 83,6 millions \$ pour le trimestre clos le 31 décembre 2012. La marge s'est améliorée, passant de 18,8 % à 19,6 %. L'amélioration de la marge s'explique par la réduction des coûts liés aux indemnités de départ et à l'optimisation de nos actifs immobiliers engagés au cours du dernier exercice.

3.6.4. France

Le BAII ajusté du secteur opérationnel France a atteint 13,2 millions \$ pour le trimestre clos le 31 décembre 2012, soit une augmentation de 13,2 millions \$ par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge s'est améliorée, passant de 0,1 % à 4,1 %. Nous en sommes toujours aux premières étapes de la mise en œuvre de notre plan d'intégration. Nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent à mesure que nous réaliserons des synergies liées aux coûts.

3.6.5. R.-U.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2012, le BAII ajusté pour le secteur opérationnel R.-U. a totalisé 9,1 millions \$, soit une hausse de 8,2 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge est passée de 5,8 % à 3,1 %. Nous en sommes toujours aux premières étapes de la mise en œuvre de notre plan d'intégration. Nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent à mesure que nous réaliserons des synergies liées aux coûts.

3.6.6. CEE

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2012, le BAI ajusté pour le secteur opérationnel CEE a totalisé 15,1 millions \$, soit une hausse de 13,1 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge est passée de 8,7 % à 5,7 %. Nous en sommes toujours aux premières étapes de la mise en œuvre de notre plan d'intégration. Nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent à mesure que nous réaliserons des synergies liées aux coûts.

3.6.7. Asie-Pacifique

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2012, le BAI ajusté pour le secteur opérationnel Asie-Pacifique a totalisé 10,8 millions \$, soit une hausse de 4,6 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge est passée de 18,4 % à 9,2 %. Cette hausse du BAI ajusté s'explique par l'acquisition de Logica. La baisse de la marge est imputable aux différents modèles d'établissement des coûts appliqués aux centres de prestation de services en Inde. Nous en sommes toujours aux premières étapes de la mise en œuvre de notre plan d'intégration. Nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent à mesure que nous réaliserons des synergies liées aux coûts.

3.7. BÉNÉFICE AVANT IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2012	% des revenus	2011	% des revenus
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
BAI ajusté	209 491	8,3 %	139 946	13,6 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>				
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	153 419	6,1 %	—	0,0 %
Charges financières	27 197	1,1 %	5 286	0,5 %
Revenus financiers	(1 661)	(0,1) %	(457)	(0,0) %
Autres revenus	—	0,0 %	(5 646)	(0,5) %
Quote-part du bénéfice net de la coentreprise	—	0,0 %	(3 996)	(0,4) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	30 536	1,2 %	144 759	14,0 %

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

Le montant de 153,4 millions \$ engagé au cours du trimestre avait trait à l'adaptation des activités de Logica au modèle d'affaires de CGI.

3.7.2. Charges financières

La hausse des charges financières par rapport à celles de la période correspondante 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

Le 29 décembre 2011, la Société a cédé sa participation de 49 % dans Innovaposte Inc. (« Innovaposte »), ce qui a donné lieu à un gain de 3,0 millions \$ qui a été comptabilisé au cours du premier trimestre de l'exercice 2012.

3.7.5. Quote-part du bénéfice net de la coentreprise

Le montant de 4,0 millions \$ comptabilisé au premier trimestre de l'exercice 2012 se rapporte à la quote-part du bénéfice net de CGI découlant de la coentreprise avec Innovaposte tel que mentionné ci-haut. La Société a cédé sa participation de 49 % dans Innovaposte au 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 périodes de trois mois closes les 31 décembre	2012	2011	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>			
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	30 536	144 759	(78,9) %
Charge d'impôt sur les bénéfices	8 091	38 216	(78,8) %
Taux d'imposition effectif	26,5 %	26,4 %	
Bénéfice net	22 445	106 543	(78,9) %
Marge du bénéfice net	0,9 %	10,3 %	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation			
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	306 637 866	259 293 329	18,3 %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	315 061 479	268 913 505	17,2 %
Bénéfice par action (en dollars)			
Bénéfice de base par action	0,07 \$	0,41 \$	(82,9) %
Bénéfice dilué par action	0,07 \$	0,40 \$	(82,5) %

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour le premier trimestre de l'exercice 2013, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 8,1 millions \$, soit une baisse de 30,1 millions \$ par rapport à 38,2 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2012. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est demeuré relativement stable à 26,5 %. La diminution de la charge d'impôt est principalement dû à la baisse du bénéfice net.

Selon les taux en vigueur et 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 au premier trimestre de l'exercice 2013 a augmenté par rapport à celui du premier trimestre de l'exercice 2012 en raison de l'émission de 46,7 millions d'actions subalternes classe A pour financer l'acquisition de Logica. Au cours du trimestre considéré, 5 000 actions ont été rachetées et 585 743 options ont été exercées.

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

Le tableau ci-après présente les comparaisons par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, compte non tenu des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration :

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2012	2011	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>			
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	30 536	144 759	(78,9) %
Rajouter :			
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	153 419	—	s. o.
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les ajustements	183 955	144 759	27,1 %
Marge	7,3 %	14,0 %	
Charge d'impôt sur les bénéfices	8 091	38 216	(78,8) %
Rajouter :			
Impôt déductible sur les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	38 017	—	
Charge d'impôt sur les bénéfices avant les ajustements	46 108	38 216	20,7 %
Taux d'imposition effectif avant les ajustements	25,1 %	26,4 %	
Bénéfice net avant les ajustements	137 847	106 543	29,4 %
Marge du bénéfice net	5,4 %	10,3 %	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation			
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	306 637 866	259 293 329	18,3 %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	315 061 479	268 913 505	17,2 %
Bénéfice par action (en dollars)			
Bénéfice de base par action	0,45 \$	0,41 \$	9,8 %
Bénéfice dilué par action	0,44 \$	0,40 \$	10,0 %

4. Situation de trésorerie

4.1. ÉTATS CONSOLIDÉS RÉSUMÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

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

Au 31 décembre 2012, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 147,0 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2012 et 2011.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2012	2011	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	224 530	148 714	75 816
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(59 679)	(26 075)	(33 604)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(131 293)	(123 729)	(7 564)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	363	(2 224)	2 587
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	33 921	(3 314)	37 235

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 224,5 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2013, représentant 8,9 % des revenus, en regard de 148,7 millions \$, ou 14,4 %, des revenus pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles. À mesure que la Société puise dans les provisions pour coûts d'intégration, les flux de trésorerie opérationnels pourraient varier considérablement en raison de l'échéancier de ces dépenses.

4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont établis à 59,7 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 33,6 millions \$, en regard de 26,1 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2012. Comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, l'augmentation est principalement attribuable à l'acquisition de Logica, ce qui a entraîné la hausse des investissements dans les immobilisations corporelles, les immobilisations incorporelles et les coûts liés à des contrats.

Les flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations corporelles ont atteint 39,9 millions \$ pour le trimestre. La hausse de 27,9 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent est principalement attribuable à l'acquisition des activités de Logica.

Les investissements dans les immobilisations incorporelles ont totalisé 9,9 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2013 par rapport à 9,0 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, soit une hausse de 0,9 million \$. Les montants investis ont été pour la plupart affectés à l'ajout et à la mise à niveau de fonctionnalités dans nos solutions d'affaires, ainsi qu'à diverses applications logicielles et licences pour utilisation interne.

Les investissements dans les coûts liés à des contrats se sont élevés à 9,2 millions \$ pour le trimestre, dont un montant de 5,6 millions \$ a trait aux coûts capitalisés liés à des contrats de Logica. La hausse de 1,2 million \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent est attribuable à un ensemble de nouveaux coûts capitalisés liés à des contrats, en partie annulée par les contrats sortant de l'étape de transition.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2013, la Société a affecté 131,3 millions \$ aux activités de financement, ce qui correspond à une augmentation de 7,6 millions \$ en regard de la période correspondante de l'exercice précédent.

Au cours du trimestre, nous avons remboursé un montant net de 118,2 millions \$ sur nos facilités de crédit et un autre montant de 11,9 millions \$ sur l'encours de notre dette à long terme. Cela se compare au remboursement d'un montant net de 541,4 millions \$ sur nos facilités de crédit et au prélèvement de 475,0 millions \$ US provenant du financement par voie de placement privé auprès d'investisseurs institutionnels américains au cours du premier trimestre de l'exercice 2012.

En outre, nous avons affecté un montant de 112,5 mille \$ au rachat de 5 000 actions de CGI dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités sur le marché libre. Au premier trimestre de l'exercice 2012, nous avons affecté un montant de 63,4 millions \$ au rachat de 3,4 millions d'actions de CGI dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités 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. Nous avons racheté moins d'actions par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent étant donné que des fonds ont été affectés à la réduction de la dette contractée pour financer l'acquisition de Logica. De plus, nous avons reçu un produit de 6,6 millions \$ par suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 12,8 millions \$ reçu au premier trimestre de l'exercice précédent.

Enfin, au cours du trimestre, nous avons utilisé un montant de 7,7 millions \$ pour acheter des actions de CGI en vertu du régime d'unités d'actions liées au rendement (« UAR ») pour l'exercice 2013. Au premier trimestre de l'exercice 2012, un montant net de 13,1 millions \$ avait été utilisé pour acheter des actions en vertu du régime d'UAR pour l'exercice 2012.

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

Pour le premier trimestre de l'exercice 2013 et de l'exercice 2012, 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

	Engagement total	Montants disponibles au 31 décembre 2012	Montants impayés au 31 décembre 2012
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—	147 024	—
Placements courants	—	14 554	—
Placements non courants négociables	—	14 978	—
Facilités renouvelables engagées non garanties ¹	1 500 000	895 146	604 854
Total	1 500 000	1 071 702	604 854

¹ Comportent un montant prélevé de 581,0 millions \$ et des lettres de crédit de 23,9 millions \$ en cours au 31 décembre 2012.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 31 décembre 2012, la trésorerie et les équivalents de trésorerie, et les placements courants et non courants négociables s'établissaient à 176,6 millions \$.

Les équivalents de trésorerie comprennent les dépôts à terme, lesquels ont tous une échéance initiale de 90 jours ou moins. Les placements courants comprennent 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 montant en capital à la disposition de la Société s'élevait à 1,1 milliard \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 31 décembre 2012, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a été réduit de 107,1 millions \$, pour s'établir à 3 141,3 millions \$ au 31 décembre 2012, contre 3 248,4 millions \$ au 30 septembre 2012. La variation s'explique en grande partie par le remboursement net de 118,2 millions \$ aux termes de la facilité de crédit.

La Société estime que les flux de trésorerie opérationnels de ses activités regroupées lui permettront de réduire sa dette au cours des trois prochains exercices et que les fonds générés lui permettront de satisfaire ses besoins d'affaires 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. Ces obligations n'ont subi aucune variation importante depuis la fin de notre exercice clos le 30 septembre 2012.

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 n'émettons ni détenons 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 résumé 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.

Aucun changement important n'est survenu dans nos instruments de couverture en cours depuis la fin de notre exercice clos le 30 septembre 2012. Veuillez vous reporter à la note 31 des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 septembre 2012 pour obtenir de plus amples renseignements sur nos instruments de couverture en cours.

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2012	2011
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	44,7 %	26,6 %
Dette nette (<i>en milliers de dollars canadiens</i>)	2 964 740	879 523
Rendement des capitaux propres	1,7 %	18,4 %
Rendement du capital investi	10,9 %	12,8 %
Délai moyen de recouvrement des créances (<i>en jours</i>)	49	51

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 par l'endettement et à l'émission d'actions, ce qui a fait augmenter considérablement 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 diminué, passant de 18,4 % au premier trimestre de l'exercice 2012 à 1,7 % à la fin du trimestre considéré. La diminution tient principalement à l'incidence des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration sur notre bénéfice au cours des trois derniers trimestres. Elle est aussi attribuable à l'augmentation des capitaux propres moyens par suite de l'émission d'actions subalternes classe A pour un montant en capital de 1,0 milliard \$ dans le cadre du financement de l'acquisition de Logica au quatrième trimestre de l'exercice 2012.

Le rendement du capital investi est une mesure de l'efficacité de la Société à répartir les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. Le taux de rendement du capital investi est passé de 12,8 % il y a un an à 10,9 % au 31 décembre 2012. La baisse du ratio repose surtout sur l'émission de 46,7 millions d'actions classe A pour un montant de 1,0 milliard \$ et le prêt à terme de 1 933,9 millions \$, ayant tous deux servi à financer l'acquisition de Logica au quatrième trimestre de l'exercice 2012.

Le délai moyen de recouvrement des créances a baissé, passant de 51 jours au premier trimestre de l'exercice 2012 à 49 jours au trimestre considéré. 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'amélioration séquentielle du délai moyen de recouvrement des créances, qui était auparavant à 77 jours, est attribuable à la comptabilisation d'un trimestre complet des activités de base de Logica ainsi qu'à l'incidence de l'accent qui était traditionnellement mis par Logica sur le recouvrement des créances en fin d'année de calendrier. Le délai moyen de recouvrement des créances aura tendance à augmenter au cours des prochaines périodes à mesure que l'impact de fin d'année de calendrier s'estompe et sera en partie contrebalancé par des nouvelles pratiques de gestion de la trésorerie. Nous demeurons engagés à gérer notre délai moyen de recouvrement des créances à l'intérieur de notre cible de 45 jours.

4.6. INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES

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

Dans le cadre de la vente d'actifs et de la cession d'entreprises, la Société pourrait devoir dédommager des contreparties par suite de violations de déclarations ou de garanties, d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des contreparties. Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale d'environ 3,1 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 refusions d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission attribuée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 31 décembre 2012, nous avons engagé un montant total de 49,2 millions \$ dans ces types de cautionnement. À notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée en relation avec ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats 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. Compte non tenu des employés provenant de Logica qui ont récemment joint les rangs de CGI, 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. Modifications des principales normes comptables

Les états financiers consolidés résumés pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2012 et 2011 comprennent tous les ajustements que la direction de CGI juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats des activités et des flux de trésorerie de la Société.

Nos méthodes comptables n'ont pas été modifiées depuis la fin de notre exercice clos le 30 septembre 2012. Veuillez vous reporter à la note 3 des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 septembre 2012 pour obtenir de plus amples renseignements sur nos principales méthodes comptables ainsi que sur les modifications ultérieures de normes comptables.

6. 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	✓	✓	✓	
Palements 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.

Paielements fondés sur des actions

La Société maintient un régime d'options sur actions et d'UAR réglées en instruments de capitaux propres qui sont 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 trimestre. 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 de l'exercice clos le 30 septembre 2012 pour plus de renseignements.

7. Intégrité de la présentation des résultats

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

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

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

Conformément à notre rapport annuel de 2012, 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 internes à l'égard de l'information financière et des contrôles et procédures de communication de l'information 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. Notre évaluation, effectuée à la fin de l'exercice 2012, se limitait aux contrôles internes liés à l'inclusion de sa situation financière et de ses résultats dans nos états financiers consolidés. L'exclusion s'explique par le délai relativement court entre la date d'exécution de l'acquisition et la date d'évaluation de la direction. Les contrôles internes à l'égard de l'information financière et les contrôles et procédures de communication de l'information de Logica ont été inclus dans l'étendue de la Société, et leur efficacité sera évaluée à la fin de l'exercice 2013.

Pour le trimestre clos le 31 décembre 2012, aucun changement n'a été apporté aux contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société qui ait eu ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur ceux-ci.

8. Environnement du risque

8.1. RISQUES ET INCERTITUDES

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

8.1.1. Risques de marché

Risque économique

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

8.1.2. Risques liés à notre secteur d'activité

Concurrence pour l'obtention des contrats

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

Disponibilité et conservation de professionnels de TI qualifiés

Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. 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.

8.1.3. Risques liés à notre entreprise

Risques associés à notre stratégie de croissance

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

Notre capacité de prospérer grâce à la croissance interne et à l'obtention de nouveaux contrats d'impartition 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.

8.2. POURSUITES JUDICIAIRES

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

1350, boulevard René-Lévesque Ouest
15^e étage
Montréal (Québec)
H3G 1T4
Canada