



RAPPORT DE GESTION

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 audités de la Société et les notes pour les exercices clos les 30 septembre 2013 et 2012. 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 présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins de déclarations prospectives ou d'information prospective et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. À moins que les lois qui s'appliquent ne l'exigent, CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives ou à l'information prospective. Vous trouverez à la rubrique 10, « Environnement du risque », de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

Mesures financières non conformes aux PCGR

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

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

La direction est d'avis que ces mesures financières 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 financières 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 22, 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, de la dette nette et du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à la page 9. On trouvera aussi un rapprochement de la dette nette et sa mesure la plus proche selon les IFRS ainsi qu'une analyse du délai moyen de recouvrement des créances, du rendement du capital investi, du rendement des capitaux propres et du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à la page 31.

Changements apportés aux secteurs opérationnels

Au début de l'exercice 2013, nous avons passé en revue notre structure de présentation de l'information de gestion qui représente 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. La gestion de la Société se fait maintenant au moyen des sept secteurs opérationnels suivants : 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 pour l'exercice et la période de trois mois clos le 30 septembre 2012 ont été révisés rétrospectivement. Veuillez vous reporter à la note 27 des états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements sur nos secteurs.

Objectifs et contenu du rapport de gestion

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

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

Section	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	7
2. Faits saillants et principales mesures du rendement	Sommaire des principales réalisations de l'exercice considéré, principales mesures du rendement des trois derniers exercices et rendement de l'action de CGI.	
	2.1. Faits saillants de l'exercice 2013	8
	2.2. Définitions des principales mesures du rendement	9
	2.3. Principales informations annuelles et mesures du rendement	10
	2.4. Rendement de l'action	11
3. Résultats financiers	Analyse des variations sur douze mois des résultats opérationnels pour les exercices clos les 30 septembre 2013 et 2012, 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	19
	3.6. BAII ajusté par secteur opérationnel	20
	3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	22
	3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	23

Section	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 sur douze mois.</p> <p>4.1. États consolidés des flux de trésorerie 25</p> <p>4.2. Sources de financement 28</p> <p>4.3. Obligations contractuelles 29</p> <p>4.4. Instruments financiers et transactions de couverture 29</p> <p>4.5. Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement 31</p> <p>4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties 31</p> <p>4.7. Capacité de livrer les résultats 32</p>	
5. Résultats du quatrième trimestre	<p>Analyse des variations sur douze mois des résultats opérationnels pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre 2013 et 2012, description des facteurs influant sur les revenus et le BAII ajusté sur une base consolidée et par secteur à présenter.</p> <p>5.1. Variation des revenus et revenus par secteur opérationnel 34</p> <p>5.2. BAII ajusté par secteur opérationnel 37</p> <p>5.3. Bénéfice net et bénéfice par action 39</p>	
6. Sommaire des huit derniers trimestres	Sommaire des principales mesures du rendement des huit derniers trimestres et analyse des facteurs qui pourraient avoir une incidence sur les résultats financiers trimestriels.	41
7. Modifications des principales normes comptables	Présentation sommaire des modifications de normes comptables à venir.	42
8. Principales estimations comptables	Une discussion des estimations comptables et jugements posés par la direction dans la préparation des états financiers consolidés.	43
9. Intégrité de la présentation des résultats	Analyse des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés pour garantir que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables.	48
10. 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>10.1. Risques et incertitudes 49</p> <p>10.2. Poursuites judiciaires 57</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 68 000 employés à l'échelle mondiale, que nous appelons des membres. Le modèle d'affaires de la Société axé sur la proximité de ses clients lui permet de fournir diverses options en matière de services et de solutions, tout en tenant compte d'un bon nombre de facteurs : prestation sur place dans les bureaux de ses clients ou combinaison d'un soutien sur place, sur le continent ou à partir de l'un de ses centres internationaux de prestation de services. Nous possédons aussi des solutions d'affaires évoluées qui nous aident à tisser des liens durables avec nos clients. Nous subdivisons nos services en fonction des catégories énoncées 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 mieux adaptées, tout en conservant la maîtrise quant à leurs stratégies et processus d'affaires. 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 leurs professionnels spécialisés, 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 réclamations 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 avec lesquels nos clients doivent composer et de mettre à leur disposition les connaissances ainsi que les solutions qu'il leur faut pour réaliser leurs objectifs d'affaires. Voici un aperçu de nos secteurs cibles :

- 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 organismes de la fonction publique, tout en favorisant un engagement accru des citoyens.
- 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 huit 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 leur efficacité, en assurant leur fidélité, en réduisant les coûts et en relançant leur 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 en mesure de combler les besoins de nos clients. Toutes les unités opérationnelles de CGI précédant l'acquisition demeurent certifiées, et les travaux visant à harmoniser les processus de Logica afin de pouvoir obtenir la même certification sont en cours, ce qui témoigne de l'étendue de notre programme ISO.

1.2. VISION ET STRATÉGIE

CGI est née d'un rêve : créer un environnement où nous avons ont du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, nous participons au développement d'une entreprise dont nous sommes fiers. Ce rêve a mené à la vision de CGI : être un leader de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires, qui contribue au succès de ses clients.

L'importance que nous accordons à la croissance rentable repose sur le développement d'une masse critique dans les principaux marchés géographiques où se trouvent nos clients, ce qui nous a permis d'acquérir une compréhension approfondie des secteurs dans lesquels œuvrent nos clients et de concevoir des pratiques spécialisées et des solutions novatrices.

Compte tenu de l'évolution rapide de l'industrie des technologies de l'information et de la forte tendance à la mondialisation et au regroupement d'entreprises, nous avons concentré nos efforts sur l'exécution de notre stratégie de croissance équilibrée qui repose à la fois sur la croissance interne et les acquisitions, une stratégie que nous privilégions encore aujourd'hui.

CGI s'engage à continuer d'appliquer les principes fondamentaux qui contribuent au succès de tous ses partenaires et qui permettront à CGI de réaliser son objectif stratégique, soit de doubler la taille de la Société.

En 2010, CGI a fait l'acquisition de Stanley Inc. Cette acquisition a permis de pratiquement doubler la taille des activités de CGI aux É.-U. Par ailleurs, la combinaison des talents et des capacités a engendré d'autres possibilités de croissance au sein de l'important marché que constitue le gouvernement fédéral américain.

Deux ans plus tard, nous avons fait la plus grande acquisition de notre histoire en fusionnant avec Logica, société anglo-néerlandaise de services de consultation et de technologie. L'acquisition a plus que doublé le nombre de membres de CGI à l'échelle mondiale et s'est traduite par une portée, des capacités de services et une expertise accrues pour l'ensemble de nos clients dans les Amériques, en Europe et en Asie. Cette acquisition a fait de CGI la cinquième plus importante entreprise indépendante au monde dans le secteur des technologies de l'information et de la gestion des processus d'affaires.

Aujourd'hui, grâce à sa présence dans 40 pays, sa connaissance approfondie des secteurs cibles et un éventail complet de services en TI, CGI peut répondre aux besoins de ses clients partout dans le monde et en tout temps. Tout en demeurant fidèle à ses principes fondamentaux, CGI continue de s'adapter afin de répondre de façon optimale aux changements dans le marché des TI, aux environnements d'affaires de nos clients à l'échelle locale et mondiale, et aux attentes de ses professionnels et de ses actionnaires.

1.3. CONTEXTE CONCURRENTIEL

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

En ce qui a trait au récent regroupement d'entreprise dans le secteur, CGI se positionne comme l'une des rares entreprises de services en TI qui sont indépendantes de tout fournisseur de logiciels ou de matériel. Cette indépendance lui permet de proposer les technologies les mieux adaptées à ses clients.

CGI offre ses services complets à des secteurs cibles pour lesquels elle possède une connaissance approfondie des affaires et une solide expertise technique. Ces secteurs représentent 94 % des dépenses mondiales en TI. Pour être pleinement concurrentielle, CGI met l'accent sur les services d'intégration de systèmes, les services-conseils et les services d'impartition stratégiques exigeant un savoir-faire de pointe et une connaissance approfondie des secteurs cibles servis.

Notre modèle d'affaires est conçu pour nous permettre d'être à l'écoute de nos clients et d'adapter ainsi notre offre de services pour offrir à chacun les solutions les plus adaptées qui soient. Notre approche client repose sur les éléments suivants :

- **Équipes locales responsables** : Nous vivons et travaillons près de nos clients afin de répondre rapidement à leurs besoins. Nous parlons la même langue que nos clients, comprenons leur environnement d'affaires et collaborons avec eux afin qu'ils atteignent leurs objectifs et puissent progresser.
- **Capacités mondiales** : Notre présence locale est soutenue par un vaste réseau mondial de prestation de services qui assure à nos clients un accès en tout temps aux ressources qui répondent le mieux à leurs besoins.
- **Processus de qualité** : Notre engagement à nous doter de cadres d'assurance de la qualité et à mettre en œuvre des évaluations rigoureuses de la satisfaction de la clientèle témoigne de notre capacité à exécuter les travaux selon l'échéance et le budget établis afin de réduire au minimum l'incertitude et les risques liés aux projets de nos clients. Ils peuvent ainsi se concentrer sur leurs objectifs d'affaires.
- **Experts engagés** : Nos professionnels possèdent de vastes connaissances sectorielles, commerciales et technologiques pour aider nos clients. De plus, une grande partie de nos professionnels sont des propriétaires de la Société, ce qui se traduit par un niveau supplémentaire d'engagement envers la réussite de nos clients.
- **Innovation** : Nous fournissons une gamme complète de services-conseils, d'intégration de systèmes et de services d'impartition assortie d'un éventail de solutions faisant appel à notre propriété intellectuelle afin d'offrir des stratégies d'affaires novatrices à nos clients.

Toutes les activités de CGI reposent sur les mêmes assises de gestion, ce qui assure l'uniformité et la cohésion des services offerts à l'échelle mondiale.

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

En résumé, la proposition à valeur distinctive de CGI englobe les éléments suivants : notre éventail complet de services en TI et en gestion des processus d'affaires; notre connaissance approfondie de nos secteurs cibles et nos solutions d'affaires exclusives destinées à ces secteurs, qui représentent la majorité des dépenses mondiales en TI; notre modèle mondial de prestation de services, un modèle unique qui comprend une infrastructure de pointe pour la prestation de

services du secteur des TI; nos assises de gestion rigoureuses; et notre souci de la satisfaction du client, soutenu par notre modèle d'affaires axé sur la proximité des clients.

2. Faits saillants et principales mesures du rendement

2.1. FAITS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2013

L'exercice 2013 constitue le premier exercice complet présentant les résultats des activités de Logica. Voici les faits saillants opérationnels de l'exercice :

- Revenus de 10,1 milliards \$, en hausse de 111,3 %;
- Nouveaux contrats signés pour une valeur de 10,3 milliards \$, en hausse de 99,0 %;
- Carnet de commandes de 18,7 milliards \$, en hausse de plus de 1 milliard \$;
- BAII ajusté de 1 075,6 millions \$, en hausse de 96,7 %;
- Marge du BAII ajusté de 10,7 %;
- Bénéfice net de 727,7 millions \$ ou bénéfice dilué par action de 2,30 \$, excluant les coûts liés à l'acquisition et à l'intégration et des ajustements fiscaux défavorables;
- Bénéfice net de 455,8 millions \$ ou bénéfice dilué par action de 1,44 \$ selon les PCGR, incluant les coûts liés à l'acquisition et à l'intégration et des ajustements fiscaux défavorables;
- Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles de 671,3 millions \$, soit 2,12 \$ par action après dilution;
- Réduction de la dette nette de 365,4 millions \$ et rachat de 723 100 actions au cours de l'exercice; et
- Rendement du capital investi de 11,8 %.

2.1.1. Acquisition de Logica plc

Le 20 août 2012, CGI a conclu l'acquisition de Logica moyennant 105 pence (1,63 \$) 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.

Comme il a été annoncé au deuxième trimestre de 2013, la Société a décidé de réviser ses objectifs au chapitre des synergies annuelles, qui sont maintenant évaluées à 375 millions \$ par exercice comparativement à 300 millions \$ à l'origine afin d'accroître les économies à long terme et le bénéfice net par action. Le coût ponctuel pour accomplir le plan élargi a été augmenté, passant de 400 millions \$ à 525 millions \$. La Société prévoit que le programme devrait être achevé d'ici la fin de l'exercice 2014, soit un an plus tôt que prévu.

Du total annoncé de 525,0 millions \$ en coûts d'intégration, un montant de 109,7 millions \$ a été passé en charges au cours de l'exercice 2012 et un autre de 338,4 millions \$ au cours de l'exercice considéré, pour un total de 448,2 millions \$ depuis le début du programme. Les déboursés futurs qui totaliseront approximativement 213 millions \$ couvriront la transformation des processus d'affaires et les loyers des sites fermés dans le cadre du programme et sont composés d'une tranche restante de 76,8 millions \$ nécessaire à l'achèvement du programme ainsi que de la provision d'environ 136 millions \$ à la fin de l'exercice.

Pour le premier exercice complet présentant les résultats par suite de la transaction, la Société a dépassé sa cible d'accroissement du bénéfice. Tel qu'indiqué à la page 24, la Société a réalisé un bénéfice dilué par action de 2,30 \$ avant les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration et autres ajustements, comparativement à 1,50 \$ pour l'exercice précédent.

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"> BAIL ajusté – Mesure du bénéfice avant éléments non directement liés au coût des activités, comme les charges financières, les frais connexes à l'acquisition et les 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"> Dette nette et 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 l'indicateur de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette, qui donne un aperçu de notre santé financière, pour surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités. Rendement des capitaux propres – Mesure du taux de rendement de la participation de nos actionnaires. La direction fait appel au rendement des capitaux propres pour mesurer l'efficacité avec laquelle elle génère des bénéfices pour les actionnaires de la Société et dans quelle mesure la Société a du succès en utilisant les fonds investis pour faire croître les bénéfices. Rendement du capital investi – Mesure de l'efficacité avec laquelle la Société répartit les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. La direction examine ce ratio pour déterminer dans quelle mesure elle utilise bien ses fonds pour dégager des rendements.

2.3. PRINCIPALES INFORMATIONS ANNUELLES ET MESURES DU RENDEMENT

CGI a conclu l'acquisition de Logica le 20 août 2012, soit six semaines avant la fin de l'exercice 2012. Les variations significatives sur douze mois entre l'exercice 2011 et l'exercice 2013 sont principalement attribuables à cette acquisition. La Société met actuellement en œuvre son plan d'intégration et s'attend à ce que les marges s'améliorent à mesure qu'elle réalise des synergies liées aux coûts.

Aux 30 septembre et pour les exercices clos à ces dates	2013	2012	2011	Variation 2013/2012	Variation 2012/2011
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>					
Croissance					
Carnet de commandes ¹	18 677	17 647	13 398	1 030	4 249
Nouveaux contrats	10 310	5 180	4 875	5 130	305
Ratio nouveaux contrats/facturation	102,2 %	108,5 %	115,4 %	(6,3) %	(6,9) %
Revenus	10 084,6	4 772,5	4 223,9	5 312,2	548,5
Croissance sur douze mois ²	111,3 %	13,0 %	15,8 %	98,3 %	(2,8) %
Croissance en devises constantes ²	110,1 %	12,1 %	18,9 %	98,0 %	(6,8) %
Rentabilité					
BAIL ajusté ³	1 075,6	546,7	536,3	528,9	10,4
Marge du BAIL ajusté	10,7 %	11,5 %	12,7 %	(0,8) %	(1,2) %
Bénéfice net	455,8	131,5	438,1	324,3	(306,6)
Marge du bénéfice net	4,5 %	2,8 %	10,4 %	1,7 %	(7,6) %
Bénéfice de base par action (en dollars)	1,48	0,50	1,65	0,98	(1,15)
Bénéfice dilué par action (en dollars)	1,44	0,48	1,59	0,96	(1,11)
Situation de trésorerie					
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	671,3	613,3	570,0	58,0	43,3
En pourcentage des revenus	6,7 %	12,9 %	13,5 %	(6,2) %	(0,6) %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours) ^{4, 10}	49	74	53	(25)	21
Structure du capital					
Dette nette ⁵	2 739,9	3 105,3	919,0	(365,4)	2 186,3
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette ^{6, 10}	39,6 %	46,5 %	27,4 %	(6,9) %	19,1 %
Rendement des capitaux propres ⁷	12,3 %	5,0 %	19,6 %	7,3 %	(14,6) %
Rendement du capital investi ⁸	11,8 %	11,4 %	13,7 %	0,4 %	(2,3) %
Bilan					
Trésorerie, équivalents de trésorerie, découvert bancaire et placements courants	106,3	127,6	70,8	(21,3)	56,7
Total de l'actif ¹⁰	10 879,3	10 690,2	4 657,4	189,0	6 032,9
Passifs financiers non courants ^{9, 10}	3 186,2	4 097,4	238,2	(911,2)	3 859,2

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

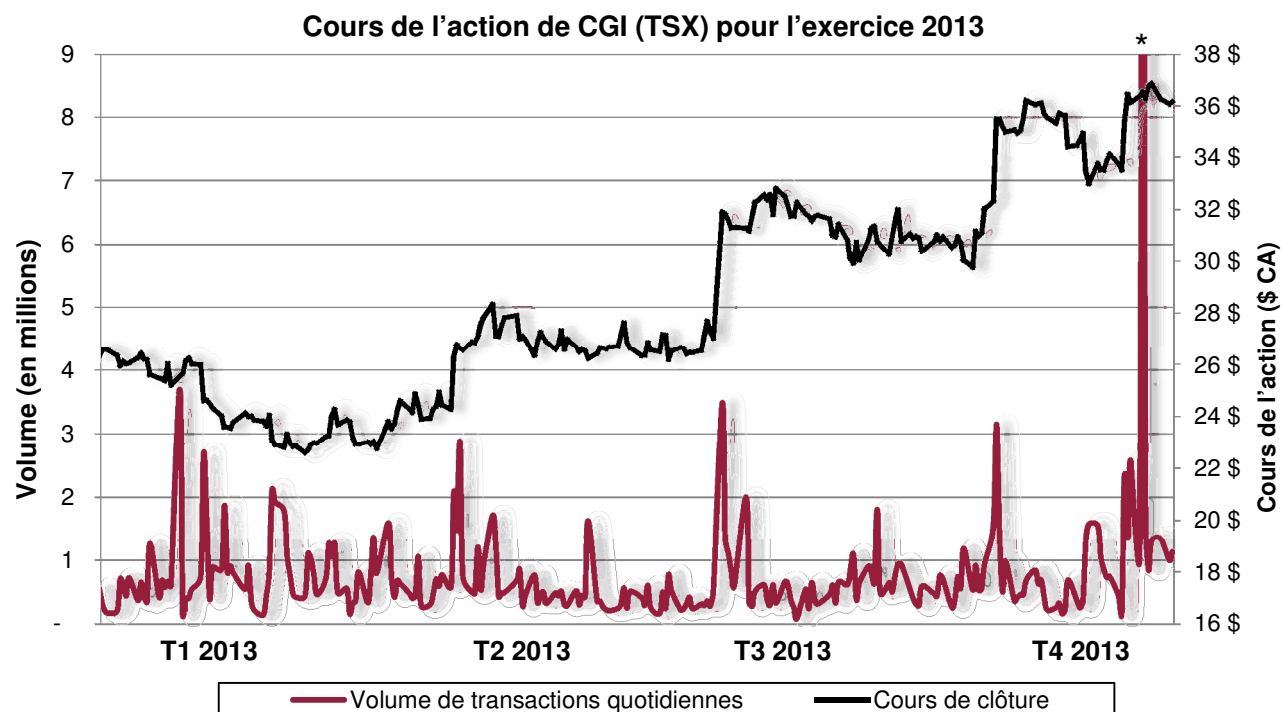
² La croissance en devises constantes est ajustée pour éliminer l'incidence de la variation des taux de change. Voir la page 16 pour plus de renseignements. Le lecteur doit prendre note que les taux de croissance sur douze mois et les taux de croissance en devises constantes pour l'exercice 2011 n'ont pas été révisés, car les résultats en IFRS de l'exercice 2010 ne sont pas disponibles.

³ Le BAIL ajusté est une mesure financière non conforme aux PCGR. La page 22 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 La dette nette 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. La dette nette est une mesure financière non conforme aux PCGR. La page 31 présente un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les IFRS.
- ⁶ 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.
- ⁷ 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.
- ⁸ Le taux de rendement du capital investi représente le BAI 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.
- ⁹ 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.
- ¹⁰ Le lecteur doit prendre note que les chiffres de l'exercice 2012 ont été révisés afin de refléter les ajustements à la répartition préliminaire du prix d'acquisition au bilan d'ouverture de Logica.

2.4. RENDEMENT DE L'ACTION



* Le 20 septembre 2013, un total de 17,7 millions d'actions de CGI ont été négociées à la Bourse de Toronto. Le volume accru s'explique fort probablement par la récente inscription de CGI à l'indice S&P/TSX 60.

2.4.1. Performance du titre au cours 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 S&P/TSX 60, 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 :	37,82	Haut :	36,72
Bas :	22,33	Bas :	22,51
Clôture :	36,15	Clôture :	35,10
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada* :	1 179 354	Moyenne des transactions quotidiennes aux États-Unis :	170 085

* 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 30 janvier 2013, 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 de jusqu'à 10 % des actions subalternes classe A détenues dans le public à la fermeture des marchés le 25 janvier 2013. Cette offre publique de rachat dans le cours normal des activités permet à CGI de racheter sur le marché libre jusqu'à 20 685 976 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 11 février 2013 jusqu'au 10 février 2014, ou plus tôt si la Société procède au rachat de toutes les actions subalternes classe A visées par l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou choisi d'y mettre fin.

Au cours de l'exercice 2013, la Société a racheté 723 100 de ses actions subalternes classe A en contrepartie de 22,9 millions \$, à un prix moyen de 31,63 \$, en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités précédente et de celle en cours. Au 30 septembre 2013, la Société pouvait racheter jusqu'à 20,0 millions d'actions supplémentaires aux termes de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

2.4.3. Actions en circulation et options sur actions en cours (au 8 novembre 2013)

277 469 091 actions subalternes classe A

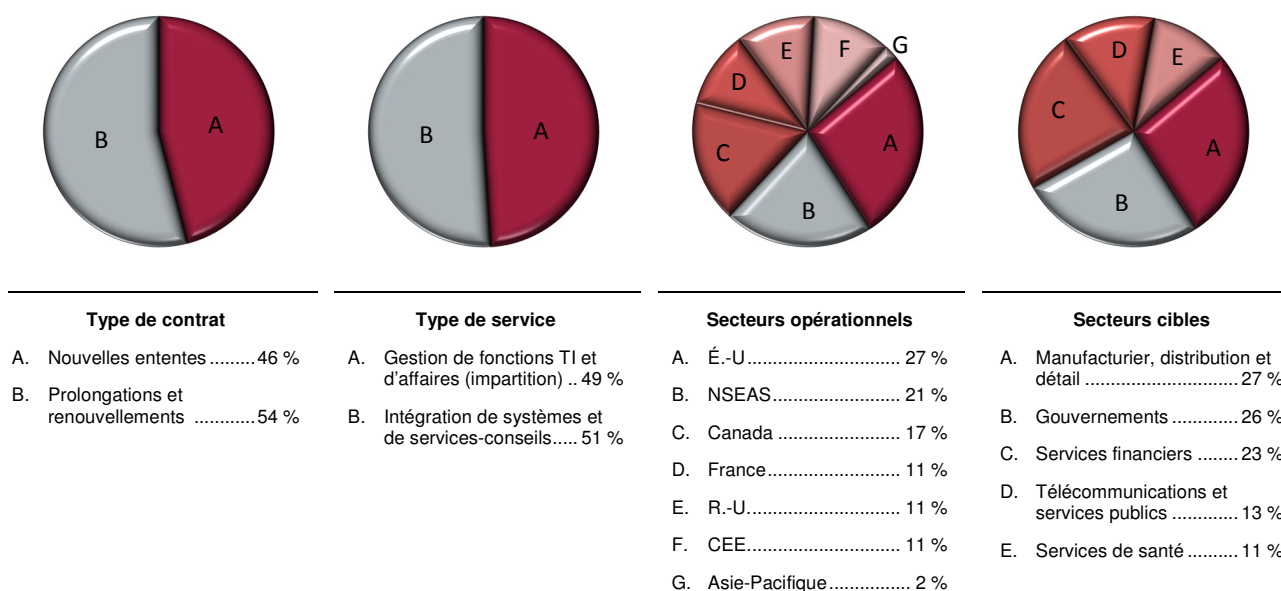
33 272 767 actions classe B

19 846 975 options sur actions subalternes classe A

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour l'exercice ont atteint 10,3 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 102,2 %. La répartition des nouveaux contrats d'une valeur de 10,3 milliards \$ conclus au cours de l'exercice considéré s'établit comme suit :



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

3.2. TAUX DE CHANGE

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

Taux de change de clôture

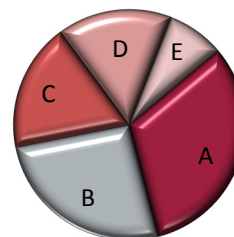
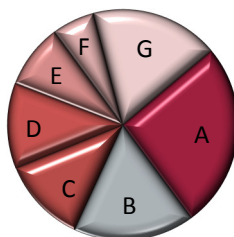
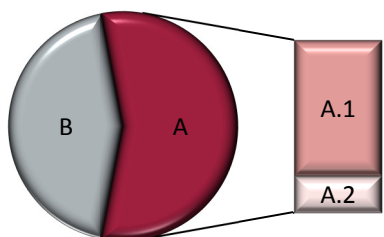
Aux 30 septembre	2013	2012	Variation
Dollar américain	1,0285	0,9837	4,6 %
Euro	1,3920	1,2646	10,1 %
Roupie indienne	0,0164	0,0186	(11,8) %
Livre sterling	1,6639	1,5869	4,9 %
Couronne suédoise	0,1604	0,1498	7,1 %
Dollar australien	0,9607	1,0219	(6,0) %

Taux de change moyens

Pour les exercices clos les 30 septembre	2013	2012	Variation
Dollar américain	1,0155	1,0074	0,8 %
Euro	1,3326	1,3077	1,9 %
Roupie indienne	0,0180	0,0192	(6,3) %
Livre sterling	1,5846	1,5878	(0,2) %
Couronne suédoise	0,1551	0,1482	4,7 %
Dollar australien	1,0105	1,0368	(2,5) %

3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

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



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 que les gouvernements fédéraux, régionaux et locaux sont chacun considérés comme un seul client. Nos activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, ont représenté 13,8 % de nos revenus pour l'exercice 2013, contre 28,0 % pour l'exercice 2012.

3.4. VARIATION DES REVENUS ET REVENUS PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Les sept secteurs opérationnels 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 sur douze mois selon les secteurs opérationnels entre l'exercice 2013 et l'exercice 2012, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les revenus par secteur opérationnel pour l'exercice 2012 ont été établis au moyen des taux de change réels de cette période. La variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de la période considérée convertis selon les taux de change de l'exercice précédent. Comme nous étions peu présents dans les secteurs opérationnels NSEAS, France, R.-U., CEE et Asie-Pacifique jusqu'à l'acquisition de Logica, conclue le 20 août 2012, 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 CGI à l'exercice 2012.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2013	2012	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>			
Total des revenus de CGI	10 084 624	4 772 454	111,3 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	110,1 %		
Incidence des taux de change	1,2 %		
Variation par rapport à la période précédente	111,3 %		
É.-U.			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	2 489 115	2 120 382	17,4 %
Incidence des taux de change	23 415		
Revenus attribuables au secteur opérationnel É.-U.	2 512 530	2 120 382	18,5 %
NSEAS			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 992 779	216 366	821,0 %
Incidence des taux de change	17 914		
Revenus attribuables au secteur opérationnel NSEAS	2 010 693	216 366	829,3 %
Canada			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 685 021	1 737 529	(3,0) %
Incidence des taux de change	702		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	1 685 723	1 737 529	(3,0) %
France			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 260 810	157 328	701,4 %
Incidence des taux de change	12 794		
Revenus attribuables au secteur opérationnel France	1 273 604	157 328	709,5 %
R.-U.			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 154 178	171 548	572,8 %
Incidence des taux de change	4 342		
Revenus attribuables au secteur opérationnel R.-U.	1 158 520	171 548	575,3 %
CEE			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	992 206	191 596	417,9 %
Incidence des taux de change	11 744		
Revenus attribuables au secteur opérationnel CEE	1 003 950	191 596	424,0 %

Pour les exercices clos les 30 septembre	2013	2012	Variation
Asie-Pacifique			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	451 736	177 705	154,2 %
Incidence des taux de change	(12 132)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Asie-Pacifique	439 604	177 705	147,4 %

Pour l'exercice 2013, les revenus se sont établis à 10 084,6 millions \$, soit une augmentation de 5 312,2 millions \$, ou 111,3 %, comparativement à ceux de l'exercice 2012. En devises constantes, nos revenus ont augmenté de 110,1 %, alors que les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 58,8 millions \$, ou 1,2 %. Sur douze mois, notre secteur cible manufacturier, distribution et détail a affiché la plus forte croissance, à 292 %, suivi par les secteurs cibles des télécommunications et services publics, à 134 %, et des services de santé, à 84 %.

L'importante croissance des revenus sur douze mois est attribuable à l'acquisition de Logica et, dans une moindre mesure, à la croissance continue du secteur opérationnel É.-U., lequel a affiché une augmentation de 17,4 % 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 5 886,4 millions \$, ou 58,4 %, du total des revenus de CGI pour l'exercice considéré.

3.4.1. É.-U.

Les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 2 512,5 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une hausse de 392,1 millions \$, ou 18,5 %, par rapport à ceux de l'exercice 2012. En devises constantes, le taux de croissance a été de 17,4 % sur douze mois. Cette hausse des revenus est attribuable à l'augmentation du nombre de nouveaux contrats conclus au cours des exercices 2012 et 2013, dont les travaux démarrent, et à l'accroissement du volume de travail de certains mandats existants, 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. Pour l'exercice considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel É.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur services de santé, qui, ensemble, ont constitué environ 80 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.4.2. NSEAS

Les revenus du secteur opérationnel NSEAS se sont établis à 2 010,7 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une hausse de 1 794,3 millions \$ comparativement à ceux de l'exercice 2012. Cette hausse des revenus s'explique par l'acquisition de Logica, qui avait une forte présence en Suède, en Finlande, au Danemark, en Norvège, au Portugal, en Espagne et au Brésil, tandis que CGI avait des activités en Espagne et au Portugal. Pour l'exercice 2013, les revenus provenant de la Suède et de la Finlande ont constitué 72 % de ce secteur opérationnel. Pour l'exercice considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel NSEAS ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, qui, ensemble, ont constitué environ 61 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.4.3. Canada

Les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 1 685,7 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une baisse de 51,8 millions \$, ou 3,0 %, par rapport à ceux de l'exercice 2012. La variation des revenus découle d'une baisse du volume des projets d'intégration de systèmes et de services-conseils attribuable à l'achèvement de projets et à une tendance prudente en matière de dépenses entraînant le report du démarrage de nouveaux projets et, dans une moindre mesure, à l'expiration d'un contrat de services de gestion des documents dans le secteur cible des services financiers. Pour l'exercice considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Canada ont été le secteur

services financiers et le secteur manufacturier, distribution et détail, qui, ensemble, ont constitué environ 58 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.4.4. France

Les revenus du secteur opérationnel France se sont établis à 1 273,6 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une hausse de 1 116,3 millions \$ comparativement à ceux de l'exercice 2012. Cette hausse des revenus s'explique par l'acquisition de Logica. Pour l'exercice considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel France ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur services financiers, qui, ensemble, ont constitué environ 67 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.4.5. R.-U.

Les revenus du secteur opérationnel R.-U. se sont établis à 1 158,5 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une hausse de 987,0 millions \$ comparativement à ceux de l'exercice 2012. Cette hausse des revenus s'explique par l'acquisition de Logica. Pour l'exercice considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel R.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur manufacturier, distribution et détail, qui, ensemble, ont constitué environ 71 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.4.6. CEE

Les revenus du secteur opérationnel CEE se sont établis à 1 004,0 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une hausse de 812,4 millions \$ comparativement à ceux de l'exercice 2012. Cette hausse des revenus s'explique par l'acquisition de Logica qui avait 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. Pour l'exercice 2013, les revenus provenant des Pays-Bas et de l'Allemagne ont constitué 86 % de ce secteur. Pour l'exercice considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel CEE ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, qui, ensemble, ont constitué environ 58 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.4.7. Asie-Pacifique

Les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique se sont établis à 439,6 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une hausse de 261,9 millions \$ comparativement à ceux de l'exercice 2012. Cette hausse des revenus 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'augmenter le nombre de clients en Malaisie et au Moyen-Orient. Pour l'exercice considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Asie-Pacifique ont été le secteur télécommunications et services publics et le secteur manufacturier, distribution et détail, qui, ensemble, ont constitué environ 74 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

Pour les exercices clos les 30 septembre	% des		% des		Variation	
	2013	revenus	2012	revenus	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
Coûts des services et frais de vente et d'administration	9 012 310	89,4 %	4 226 859	88,6 %	4 785 451	113,2 %
Gain de change	(3 316)	(0,0) %	(1 134)	(0,0) %	2 182	192,4 %

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 totalisé 9 012,3 millions \$ à l'exercice 2013, ce qui représente une augmentation de 4 785,5 millions \$ comparativement à 4 226,9 millions \$ à l'exercice 2012. La conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger de leur devise au dollar canadien a eu une incidence négative de 56,1 millions \$ sur les coûts, ce qui a neutralisé en grande partie l'incidence de change favorable de 58,8 millions \$ découlant de la conversion des revenus. L'augmentation des coûts des services et des frais de vente et d'administration est essentiellement imputable 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 88,6 % à l'exercice 2012 à 89,4 % à l'exercice 2013. Cette augmentation découle de l'intégration des activités de Logica, qui avaient une base de coûts plus élevée que celle de CGI. Exprimés en pourcentage des revenus, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont diminué, passant de 88,6 % au troisième trimestre de l'exercice 2013 à 87,4 % au quatrième trimestre de l'exercice 2013. Cette amélioration s'explique essentiellement par la réalisation des synergies d'affaires découlant de l'intégration de Logica en cours.

La plupart de nos coûts sont libellés en devises autres que le dollar canadien. Le risque que les variations des taux de change aient une incidence sur nos résultats est atténué en grande partie par une couverture naturelle de rapprochement des coûts et des revenus libellés dans la même devise. Dans les cas particuliers où les coûts liés à des contrats précis sont libellés dans d'autres devises que la devise fonctionnelle de ses filiales, la Société a recours à des contrats de change à terme pour couvrir les flux de trésorerie.

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 d'instruments dérivés.

3.6. BAIL AJUSTÉ PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Pour les exercices clos les 30 septembre	2013	2012	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>			
É.-U.	283 690	233 764	21,4 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel É.-U.</i>	11,3 %	11,0 %	
NSEAS	139 418	(9 370)	1 587,9 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel NSEAS</i>	6,9 %	(4,3) %	
Canada	320 306	302 552	5,9 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Canada</i>	19,0 %	17,4 %	
France	109 760	(9 168)	1 297,2 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel France</i>	8,6 %	(5,8) %	
R.-U.	102 820	(2 297)	4 576,3 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel R.-U.</i>	8,9 %	(1,3) %	
CEE	67 341	(834)	8 174,5 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel CEE</i>	6,7 %	(0,4) %	
Asie-Pacifique	52 295	32 082	63,0 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique</i>	11,9 %	18,1 %	
BAIL ajusté	1 075 630	546 729	96,7 %
Marge du BAIL ajusté	10,7 %	11,5 %	

Pour l'exercice considéré, le BAIL ajusté a atteint 1 075,6 millions \$, soit une hausse de 528,9 millions \$, ou 96,7 %, comparativement au BAIL ajusté de l'exercice précédent alors que la marge a diminué, passant de 11,5 % à 10,7 %. Cette importante hausse du BAIL 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. Pour l'exercice considéré, le BAIL ajusté de ces cinq secteurs s'est élevé à 471,6 millions \$, représentant une marge du BAIL ajusté de 8,0 %, soit une hausse par rapport à 10,4 millions \$ ou 1,1 % à l'exercice 2012. 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.

Les secteurs opérationnels Canada et É.-U. ont contribué 604,0 millions \$ à l'exercice 2013, comparativement à 536,3 millions \$ à l'exercice 2012. Une marge de 14,4 % a été générée pour l'exercice considéré, ce qui constitue une amélioration par rapport à la marge de 13,9 % de l'exercice précédent.

3.6.1. É.-U.

Le BAIL ajusté de notre secteur opérationnel É.-U. s'est établi à 283,7 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une hausse de 21,4 % ou 49,9 millions \$ sur douze mois, alors que la marge a augmenté, pour passer de 11,0 % à 11,3 %. Cette augmentation du BAIL ajusté et de la marge est essentiellement attribuable à la forte croissance des revenus dans ce secteur, à une gestion rigoureuse soutenue des coûts indirects et aux ventes de licences supplémentaires.

3.6.2. NSEAS

Le BAI ajusté du secteur opérationnel NSEAS a atteint 139,4 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une augmentation de 148,8 millions \$ sur douze mois, alors que la marge a augmenté, pour passer de (4,3) % à 6,9 %. Cette hausse du BAI ajusté s'explique par l'acquisition de Logica et des avantages tirés de la mise en œuvre des assises de gestion de CGI. Nous mettons actuellement en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

3.6.3. Canada

Le BAI ajusté du secteur opérationnel Canada a atteint 320,3 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une hausse de 17,8 millions \$ sur douze mois, alors que la marge a augmenté, pour passer de 17,4 % à 19,0 %. L'amélioration de la marge rend compte de la priorité accordée à la gestion de l'utilisation des ressources ainsi qu'à la réduction des coûts découlant de l'optimisation supplémentaire de nos actifs immobiliers.

3.6.4. France

Le BAI ajusté du secteur opérationnel France a atteint 109,8 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une hausse de 118,9 millions \$ sur douze mois, alors que la marge a augmenté, pour passer de (5,8) % à 8,6 %. Cette augmentation du BAI ajusté s'explique par l'acquisition de Logica et des avantages tirés de la mise en œuvre des assises de gestion de CGI. Nous mettons actuellement en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

3.6.5. R.-U.

Le BAI ajusté du secteur opérationnel R.-U. a totalisé 102,8 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une hausse de 105,1 millions \$ sur douze mois, alors que la marge a augmenté, pour passer de (1,3) % à 8,9 %. Cette hausse du BAI ajusté s'explique par l'acquisition de Logica et des avantages tirés de la mise en œuvre des assises de gestion de CGI. Nous mettons actuellement en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

3.6.6. CEE

Le BAI ajusté du secteur opérationnel CEE a totalisé 67,3 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une hausse de 68,2 millions \$ sur douze mois, alors que la marge a augmenté, pour passer de (0,4) % à 6,7 %. Cette hausse du BAI ajusté s'explique par l'acquisition de Logica et des avantages tirés de la mise en œuvre des assises de gestion de CGI. Nous mettons actuellement en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

3.6.7. Asie-Pacifique

Le BAI ajusté pour le secteur opérationnel Asie-Pacifique s'est établi à 52,3 millions \$ pour l'exercice 2013, soit une hausse de 20,2 millions \$ sur douze mois, alors que la marge a diminué, pour passer de 18,1 % à 11,9 %. Cette hausse du BAI ajusté s'explique par l'acquisition de Logica et par les avantages tirés de la mise en œuvre des assises de gestion de CGI. La baisse de la marge est essentiellement imputable au regroupement des activités de Logica en Inde et de celles à marge plus élevée des centres de prestation de services de CGI en Inde. Nous mettons actuellement en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

3.7. BÉNÉFICE AVANT IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

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

Pour les exercices clos les 30 septembre	2013	% des revenus	2012	% des revenus
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
BAII ajusté	1 075 630	10,7 %	546 729	11,5 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>				
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	338 439	3,4 %	254 973	5,3 %
Charges financières	113 931	1,1 %	42 099	0,9 %
Revenus financiers	(4 362)	(0,0) %	(5 318)	(0,1) %
Autres revenus	—	—	(3 955)	(0,1) %
Quote-part du bénéfice net de la coentreprise	—	—	(3 996)	(0,1) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	627 622	6,2 %	262 926	5,5 %

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

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2013, la Société a engagé des coûts d'intégration totalisant 338,4 millions \$. Ces coûts ont trait à l'arrimage des activités de Logica au modèle d'affaires de CGI.

Le montant de 255,0 millions \$ engagé à l'exercice 2012 comprenait les coûts d'intégration de 109,7 millions \$, les charges financières de 108,9 millions \$ et les frais connexes à l'acquisition de 36,4 millions \$.

3.7.2. Charges financières

La hausse des charges financières sur douze mois résulte essentiellement de la charge d'intérêts supplémentaire relative à la dette contractée pour financer l'acquisition de Logica.

3.7.3. Revenus financiers

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

3.7.4. Autres revenus

Au cours de l'exercice 2012, la Société a cédé sa participation de 49 % dans Innovaposte Inc. (« Innovaposte »). Un gain de 3,0 millions \$ a été comptabilisé au cours du premier trimestre de l'exercice 2012.

3.7.5. Quote-part du bénéfice net de la coentreprise

Au cours de l'exercice 2012, la Société a cédé sa participation de 49 % dans Innovaposte. Un montant de 4,0 millions \$ se rapportant à la quote-part du bénéfice net de CGI découlant de la coentreprise avec Innovaposte a été comptabilisé 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 exercices clos les 30 septembre	2013	2012	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>			
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	627 622	262 926	138,7 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	171 802	131 397	30,8 %
Taux d'imposition effectif	27,4 %	50,0 %	
Bénéfice net	455 820	131 529	246,6 %
Marge du bénéfice net	4,5 %	2,8 %	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation			
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	307 900 034	263 431 660	16,9 %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	316 974 179	273 644 002	15,8 %
Bénéfice par action (en dollars)			
Bénéfice de base par action	1,48	0,50	196,0 %
Bénéfice dilué par action	1,44	0,48	200,0 %

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour l'exercice 2013, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 171,8 millions \$, soit une hausse de 40,4 millions \$ par rapport à 131,4 millions \$ pour l'exercice 2012. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de 50,0 % à 27,4 %. Cette hausse de la charge d'impôt sur les bénéfices tient compte principalement de l'augmentation du bénéfice avant impôt sur les bénéfices et des ajustements fiscaux nets défavorables. Ces ajustements comprennent une charge de 18,4 millions \$ découlant de la réévaluation des actifs d'impôt différé par suite de l'adoption de la baisse des taux d'imposition futurs des sociétés au Royaume-Uni, des impôts payés de 7,6 millions \$ en raison du rapatriement de fonds des anciennes activités de Logica en Inde, ce qui a été contrebalancé par un ajustement favorable de 14,9 millions \$ aux É.-U. découlant de l'échéance des délais de prescription. La diminution du taux d'imposition est imputable à certains coûts de transaction et charges d'intégration non déductibles engagés en 2012 pour lesquels l'avantage fiscal n'avait pas été comptabilisé à l'exercice 2012 et contrebalancé en partie par les ajustements mentionnés auparavant.

Le tableau de la page 24 présente les comparaisons sur douze mois, compte non tenu des ajustements fiscaux nets défavorables et de l'incidence des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration.

Selon les taux en vigueur à la fin de l'exercice 2013 et la répartition des secteurs d'activité, nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant tout ajustement important, sera de l'ordre de 24 % à 26 % 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 pour l'exercice 2013 a augmenté par rapport à celui de l'exercice 2012 en raison de l'émission de 46,7 millions d'actions subalternes classe A à l'intention de la Caisse de dépôt et placement du Québec (« CDPQ ») pour financer l'acquisition de Logica. Au cours de l'exercice considéré, 723 100 actions ont été rachetées et 3 765 982 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 sur douze mois, compte non tenu des éléments liés à l'acquisition de Logica et des ajustements fiscaux de 2013 :

Pour les exercices clos les 30 septembre	2013	2012 ¹	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>			
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	627 622	262 926	138,7 %
<i>Rajouter :</i>			
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration ²	338 439	254 973	32,7 %
Perte de Logica ³	—	18 314	(100,0) %
Incidence des taux d'intérêt ⁴	—	19 010	(100,0) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les ajustements	966 061	555 223	74,0 %
Marge	9,6 %	13,2 %	
Charge d'impôt sur les bénéfices	171 802	131 397	30,8 %
<i>Rajouter :</i>			
Recouvrement d'impôt sur la perte de Logica	—	1 098	(100,0) %
Impôt déductible sur les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration et incidence des taux d'intérêt	77 707	21 396	263,2 %
<i>Déduire :</i>			
Ajustements fiscaux ⁵	(11 113)	—	—
Charge d'impôt sur les bénéfices avant les ajustements	238 396	153 891	54,9 %
Taux d'imposition effectif avant les ajustements	24,7 %	27,7 %	
Bénéfice net avant les ajustements	727 665	401 332	81,3 %
Marge du bénéfice net	7,2 %	9,5 %	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation⁶			
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	307 900 034	258 199 439	19,2 %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	316 974 179	268 411 780	18,1 %
Bénéfice par action avant les ajustements (en dollars)			
Bénéfice de base par action	2,36	1,55	52,3 %
Bénéfice dilué par action	2,30	1,50	53,3 %

¹ Les ajustements de 2012 demeurent inchangés par rapport à ceux présentés à l'exercice précédent, la direction étant d'avis que cette présentation illustre mieux les résultats de CGI avant l'acquisition de Logica.

² Coûts liés à l'acquisition et à l'intégration de Logica.

³ Les résultats de Logica correspondent à la période de six semaines close le 30 septembre 2012, compte non tenu des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration.

⁴ L'incidence des taux d'intérêt correspond à l'intérêt différentiel payé dans le cadre du financement de l'acquisition, et la différence entre le taux variable de la facilité de crédit et le taux fixe des billets à long terme.

⁵ Les ajustements fiscaux défavorables comprennent une charge de 18,4 millions \$ découlant de la réévaluation des actifs d'impôt différé par suite de l'adoption d'une baisse des taux d'imposition futurs des sociétés au Royaume-Uni et des impôts payés de 7,6 millions \$ en raison du rapatriement de fonds des anciennes activités de Logica en Inde, ce qui a été contrebalancé en partie par un ajustement favorable de 14,9 millions \$ aux É.-U. découlant de l'échéance des délais de prescription.

⁶ Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation en 2012 a été recalculé, compte non tenu de l'émission de 46,7 millions d'actions classe A à l'intention de la CDPQ, la direction étant d'avis que cette présentation illustre mieux le bénéfice par action de CGI avant les ajustements effectués par suite de l'acquisition de Logica.

4. Situation de trésorerie

4.1. ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

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

Au 30 septembre 2013, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 106,2 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les exercices clos les 30 septembre 2013 et 2012.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2013	2012	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	671 257	613 262	57 995
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(233 855)	(2 849 034)	2 615 179
Flux de trésorerie (affectés aux) provenant des activités de financement	(445 971)	2 285 480	(2 731 451)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	1 665	2 722	(1 057)
(Diminution) augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(6 904)	52 430	(59 334)

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 671,3 millions \$ pour l'exercice 2013 comparativement à 613,3 millions \$ pour l'exercice 2012. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2013	2012	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Bénéfice net	455 820	131 529	324 291
Amortissement	435 944	231 398	204 546
Autres ajustements ¹	61 049	67 027	(5 978)
Dividende reçu de la coentreprise	—	7 350	(7 350)
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	(52 830)	(30 461)	(22 369)
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, autres passifs non courants et provisions	(240 311)	237 712	(478 023)
Autres ²	11 585	(31 293)	42 878
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	(281 556)	175 958	(457 514)
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	671 257	613 262	57 995

¹ Comprend la charge d'impôt différé, le (gain) perte de change, la charge au titre des paiements fondés sur des actions, le gain découlant de la cession de la participation dans une coentreprise, la quote-part du bénéfice net de la coentreprise et la perte découlant du remboursement de la dette prise en charge dans le cadre de l'acquisition d'entreprise.

² Comprend les charges payées d'avance et autres actifs courant, et l'impôt sur les bénéfices.

La hausse du bénéfice net s'explique par l'acquisition de Logica et les avantages tirés de la mise en œuvre des assises de gestion de CGI; alors que l'augmentation de l'amortissement se rattache surtout à la dotation aux amortissements supplémentaire découlant de l'acquisition des activités de Logica.

La baisse de 52,8 millions \$ sur douze mois au titre des créances clients, des travaux en cours et des revenus différés s'explique principalement par la hausse des crédits d'impôt à recevoir ainsi que par une légère hausse du délai moyen de recouvrement des créances, qui est passé à 49 jours en raison des paiements effectués selon les jalons de projets atteint. Nous demeurons engagés à atteindre un délai moyen de recouvrement des créances cible de 45 jours.

La diminution de 240,3 millions \$ sur douze mois au titre des fournisseurs et autres créditeurs, de la rémunération à payer, des autres passifs non courants et des provisions est attribuable à l'affectation des pertes estimatives sur les contrats générateurs de revenus découlant de l'acquisition pour environ 80,0 millions \$, à la diminution nette de 42 millions \$ des provisions liées aux frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration et aux paiements de 31,3 millions \$ affectés au règlement de réclamations provenant des anciennes activités de Logica. Dans une moindre mesure, la baisse des fournisseurs et autres créditeurs est également attribuable à la transition et la transformation des pratiques d'affaires liées aux activités acquises tel que la réduction des sous-contractants et la gestion des dépenses.

La baisse de 30,5 millions \$ entre l'exercice 2011 et l'exercice 2012 au titre des créances clients, des travaux en cours et des revenus différés s'explique par l'intégration des activités de Logica, sur une période de six semaines, à celles de CGI.

L'augmentation de 237,7 millions \$ entre l'exercice 2011 et l'exercice 2012 au titre des fournisseurs et autres créditeurs, de la rémunération à payer, des autres passifs non courants et des provisions est attribuable aux provisions liées aux frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration pour un montant de 255,0 millions \$.

Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles ont représenté 6,7 % de nos revenus pour l'exercice 2013, contre 12,9 % pour l'exercice 2012. Cette baisse résulte en grande partie des éléments susmentionnés. Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles. Compte non tenu du paiement de coûts d'intégration d'environ 306,0 millions \$ au titre du programme d'intégration de CGI et du paiement des frais connexes à l'acquisition d'environ 27,0 millions \$, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles pour l'exercice 2013 auraient été supérieurs à 1 milliards \$, soit 10,0 % des revenus, en regard de 654,0 millions \$, ou 13,7 % des revenus, pour l'exercice 2012.

4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour l'exercice 2013, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 233,9 millions \$, comparativement à 2 849,0 millions \$ pour l'exercice 2012. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie des activités d'investissement.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2013	2012	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Acquisition d'entreprises (compte tenu du découvert bancaire pris en charge)	(5 140)	(2 734 795)	2 729 655
Produit tiré de la vente d'une entreprise et de la cession de la participation dans une coentreprise	—	30 583	(30 583)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(141 965)	(64 555)	(77 410)
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(71 447)	(43 658)	(27 789)
Ajouts de coûts liés à des contrats	(31 207)	(25 325)	(5 882)
Ajouts d'autres actifs non courants	—	(2 208)	2 208
Variation nette des placements courants, acquisition de placements non courants et produit tiré de la vente de placements non courants	7 727	(6 179)	13 906
Autres activités d'investissement ¹	8 177	(2 897)	11 074
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(233 855)	(2 849 034)	2 615 179

¹ Comprends les paiements provenant des montants à recevoir à long terme, et l'achat d'options d'achat liés à l'acquisition d'entreprise.

Pour l'exercice 2013, la hausse combinée sur douze mois de 111,1 millions \$ liée à l'acquisition d'immobilisations corporelles, aux ajouts d'immobilisations incorporelles et aux coûts liés à des contrats est imputable à l'acquisition des

activités de Logica. Nous avons accru et mis à niveau les fonctionnalités de nos solutions d'affaires ainsi que diverses applications logicielles et de licences pour nos activités élargies.

Pour l'exercice 2012, un montant de 2 734,8 millions \$ était attribuable à l'acquisition de Logica, et un montant de 30,6 millions \$ tiré de la cession d'une participation de 49% dans Innovaposte, conclue au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2012.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Au cours de l'exercice considéré, un montant de 446,0 millions \$ a été affecté aux activités de financement, comparativement à un montant de 2 285,5 millions \$ provenant de ces activités à l'exercice 2012. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie des activités de financement.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2013	2012	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Variation nette de la facilité de crédit	(467 027)	(158 618)	(308,409)
Variation nette de la dette à long terme	12 276	2 353 964	(2 341 688)
Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre de l'acquisition d'entreprise	—	(841 183)	841 183
Achat d'actions subalternes classe A détenues en fiducie	(7 663)	(14 252)	6 589
Vente d'actions subalternes classe A détenues en fiducie	—	1 171	(1 171)
Rachat d'actions subalternes classe A	(22 869)	(102 845)	79 976
Émission d'actions subalterne classe A, déduction faite des coûts de transaction	39 312	1 047 243	(1 007 931)
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités de financement	(445 971)	2 285 480	(2 731 451)

Au cours de l'exercice considéré, un montant de 467,0 millions \$ a été affecté au remboursement des montants prélevés sur les facilités de crédit pour financer l'acquisition de Logica et la Société a augmenté l'encours de sa dette à long terme de 12,3 millions \$. CGI a racheté sur le marché libre 0,7 million de ses actions subalternes classe A en contrepartie de 22,9 millions \$ dans le cadre de l'offre publique de rachat actuelle et précédente dans le cours normal des activités, et un montant de 7,7 millions \$ a été utilisé pour acheter des actions de CGI en vertu du régime d'unités d'actions liées au rendement (« UAR »), qui fait partie de la rémunération de certains cadres supérieurs. Finalement, nous avons reçu un produit de 39,3 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions.

Pour l'exercice 2012, un montant de 2 354,0 millions \$ a été prélevé aux termes d'un prêt à terme et des actions subalternes classe A de CGI totalisant 1 000,0 millions \$ ont été émises en vue de l'acquisition de Logica. La Société a également remboursé un montant net de 891,4 millions \$ sur la dette contractée dans le cadre de l'acquisition de Logica et un autre montant net de 158,6 millions \$ sur ses facilités de crédit. CGI a aussi racheté sur le marché libre 5,4 millions d'actions subalternes classe A en contrepartie de 102,8 millions \$ dans le cadre de l'offre publique de rachat actuelle et précédente dans le cours normal des activités précédente et de celle en cours. Un montant de 14,3 millions \$ a été utilisé pour acheter des actions de CGI en vertu du régime d'UAR, qui fait partie de la rémunération de certains cadres supérieurs. Finalement, nous avons reçu un produit de 47,2 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions.

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

L'incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie a été négligeable pour les exercices 2013 et 2012. Ces montants n'ont pas eu d'incidence sur le bénéfice net, car ils ont été comptabilisés dans les autres éléments du résultat global.

4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Engagement total	Montants disponibles au 30 septembre 2013	Montants impayés au 30 septembre 2013
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—	106 199	—
Placements courants	—	69	—
Placements non courants négociables	—	20 333	—
Facilités renouvelables engagées non garanties ¹	1 500 000	1 210 630	289 370
Total	1 500 000	1 337 231	289 370

¹ Comportent un montant prélevé de 254,8 millions \$ et des lettres de crédit de 34,6 millions \$ en cours au 30 septembre 2013.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 30 septembre 2013, la trésorerie et les équivalents de trésorerie, ainsi que les placements courants et non courants négociables s'établissaient à 126,6 millions \$.

Les équivalents de trésorerie comprennent les dépôts à terme, lesquels ont tous une échéance de 90 jours ou moins. Les placements courants comprennent les dépôts à échéance assortis d'échéances initiales variant de 91 jours à 1 an. Les placements non courants négociables comprennent les obligations gouvernementales et de sociétés assorties d'échéances variant de 1 an à 5 ans ayant une note A ou supérieure.

Le montant de capital à la disposition de la Société s'élevait à 1 337,2 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 30 septembre 2013, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a été réduit de 381,8 millions \$, pour s'établir à 2 866,6 millions \$ au 30 septembre 2013, contre 3 248,4 millions \$ au 30 septembre 2012. La variation s'explique en grande partie par le remboursement net de 467,0 millions \$ aux termes des facilités de crédit, en partie neutralisée par une perte de change non réalisée de 78,0 millions \$.

Au 31 octobre 2013, la facilité de crédit renouvelable non garantie de 1 500,0 millions \$ a été prolongée d'un an jusqu'en décembre 2017 et peut être prolongée à nouveau tous les ans. Cet accord a été acceptée par tous les prêteurs, sauf un dont l'engagement de 50,0 millions \$ arrivera à échéance à la date prévue initialement. Toutes les autres modalités, y compris les taux d'intérêt et les clauses restrictives bancaires, demeurent inchangées.

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. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2013, la Société a diminué de 322,0 millions \$ ses engagements en raison principalement du remboursement de la dette à long terme contractée pour financer l'acquisition de Logica.

Type d'engagement (En milliers de dollars canadiens)	Total	Moins de un an	2 ^e année et 3 ^e année	4 ^e année et 5 ^e année	Après 5 ans
Dette à long terme	2 820 695	511 949	1 540 509	362 049	406 188
Intérêts estimatifs sur la dette à long terme	300 947	88 299	123 136	41 466	48 046
Obligation découlant de contrats de location-financement	67 928	22 224	35 813	9 494	397
Intérêts estimatifs sur l'obligation découlant de contrats de location-financement	3 272	1 646	1 435	187	4
Contrats de location simple					
Location de bureaux	1 486 568	290 585	480 563	373 107	342 313
Matériel informatique	80 660	43 946	32 155	4 376	183
Véhicules	85 221	42 008	32 626	5 163	5 424
Ententes de service à long terme et autres ententes	63 856	30 867	29 493	3 496	—
Total des obligations contractuelles	4 909 147	1 031 524	2 275 730	799 338	802 555

Le montant des cotisations requises au titre des régimes de retraite ne figure pas au tableau étant donné que ces montants sont établis à partir d'évaluations actuarielles effectuées périodiquement aux fins de capitalisation. Nos cotisations au titre des régimes de retraite sont évaluées à 21,0 millions \$ pour l'exercice 2014, comme il est décrit à la note 16 des états financiers.

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 et des taux d'intérêt. Nous n'émettons ni ne 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 audité 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 audité du résultat global.

Nous détenons les instruments de couverture en cours qui suivent :

Couvertures des investissements nets dans des établissements à l'étranger

- Dette de 552,0 millions \$ US désignée comme un instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses établissements aux États-Unis.
- Dette de 85,0 millions € désignée comme un instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses établissements en Europe.
- Swaps de devises de 1 153,7 millions \$ en euros désignés comme un instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses établissements en Europe.

Couvertures de flux de trésorerie liées aux revenus futurs

- Contrats de change à terme de 56,8 millions \$ US pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar américain et le dollar canadien.

- Contrats de change à terme de 94,4 millions \$ US pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar américain et la roupie indienne.
- Contrats de change à terme de 142,5 millions \$ pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar canadien et la roupie indienne.
- Contrats de change à terme de 31,0 millions € pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre l'euro et la couronne suédoise.
- Contrats de change à terme de 17,0 millions € pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre l'euro et le dirham marocain.

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

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

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

- Swaps de taux d'intérêt fixe contre taux variable de 250,0 millions \$ US.

Dérivés non désignés comme couvertures

La Société ne détenait aucun dérivé non désigné comme couverture au 30 septembre 2013.

La partie efficace de la variation de la juste valeur des instruments dérivés est comptabilisée dans les autres éléments du résultat global et la partie inefficace, le cas échéant, dans le bénéfice net. Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2013, nos relations de couverture ont été efficaces.

Nous estimons qu'une tranche d'environ 5,7 millions \$ des pertes nettes non réalisées cumulées sur l'ensemble des instruments financiers dérivés qui avaient été désignés comme couvertures de flux de trésorerie au 30 septembre 2013 sera reclassée au bénéfice net au cours des douze prochains mois.

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

Aux 30 septembre	2013	2012
Rapprochement de la dette nette et de la dette à long terme, incluant la tranche courante :		
Dette nette	2 739 949	3 105 313
<i>Rajouter :</i>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	106 199	113 103
Placements courants	69	14 459
Placements non courants	20 333	15 533
Dette à long terme, incluant la tranche courante	2 866 550	3 248 408
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	39,6 %	46,5 %
Rendement des capitaux propres	12,3 %	5,0 %
Rendement du capital investi	11,8 %	11,4 %
Délai moyen de recouvrement des créances (<i>en jours</i>)	49	74

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, de développer nos 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 par 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 ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette a diminué par rapport à celui de l'exercice 2012 en raison des remboursements nets de l'encours de la dette à long terme.

Le rendement des capitaux propres est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le rendement des capitaux propres a augmenté, passant de 5,0 % pour l'exercice 2012 à 12,3 % à la fin de l'exercice 2013. Cette augmentation est principalement attribuable à la hausse du bénéfice net au cours des quatre derniers trimestres, période au cours de laquelle les avantages tirés de l'intégration des activités de Logica à celles de CGI se sont matérialisés.

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 11,4 % il y a un an à 11,8 % au 30 septembre 2013. L'amélioration du taux de rendement du capital investi découle essentiellement de la hausse du BAII ajusté après impôts au cours des douze derniers mois comparativement à l'exercice précédent en raison de la matérialisation des avantages tirés de l'intégration des activités de Logica à celles de CGI.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 74 jours au 30 septembre 2012 à 49 jours à la fin de l'exercice 2013. 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. La diminution du nombre de jours s'explique essentiellement par la comptabilisation à la fin de l'exercice 2012 de la pleine valeur des créances clients, des travaux en cours et des revenus différés de Logica alors que l'on avait tenu compte que de six semaines de revenus suivant l'acquisition, ce qui a entraîné une hausse du délai moyen de recouvrement des créances. Une amélioration sur le plan de la facturation et du recouvrement relatif aux unités opérationnelles nouvellement acquises a également contribué à la baisse du délai moyen de recouvrement des créances. 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

CGI utilise des instruments de financement hors bilan dans le cours normal de ses activités pour diverses transactions comme les 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 de 9,7 millions \$, d'autres ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il est impossible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait devoir être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces montants dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent pas être déterminées à ce moment-ci. La Société estime que l'obligation qui pourrait être engagée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés.

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

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des montants des cautionnements de soumission que si nous refusons d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission attribuée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 30 septembre 2013, nous avons engagé un montant total de 53,9 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 relativement à 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. La Société détient également des lettres de crédit totalisant 83,8 millions \$ en plus des lettres de crédit couvertes par la facilité d'emprunt renouvelable non garantie tel que décrit à la section 4.2 du présent document. Ces garanties sont nécessaires dans certains des contrats de la Société avec les clients.

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 2014, 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 Société, 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 au moyen d'un sondage à l'échelle de la Société, et des mesures sont prises pour remédier aux problèmes immédiatement. Parmi les pays dans lesquels nous offrons actuellement le régime, près de 74 % de nos membres étaient également propriétaires de CGI par le biais de notre régime d'achat d'actions. Nous poursuivons la mise en place de ce régime dans l'ensemble des unités opérationnelles nouvellement acquises. Ainsi, grâce au régime d'achat d'actions et au régime de participation aux profits, tous les membres prennent part au succès de la Société, ce qui permet d'harmoniser les objectifs des membres avec nos buts stratégiques.

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

5. Résultats du quatrième trimestre

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 moyens

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2013	2012	Variation
Dollar américain	1,0385	0,9948	4,4 %
Euro	1,3762	1,2452	10,5 %
Roupie indienne	0,0167	0,0181	(7,7) %
Livre sterling	1,6117	1,5727	2,5 %
Couronne suédoise	0,1586	0,1476	7,5 %
Dollar australien	0,9517	1,0337	(7,9) %

5.1. VARIATION DES REVENUS ET REVENUS PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Les sept secteurs opérationnels 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 sur douze mois, selon les secteurs opérationnels entre le quatrième 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 quatrième trimestre de l'exercice 2012 ont été établis au moyen des taux de change réels de cette période. L'incidence 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 jusqu'à l'acquisition de Logica, conclue le 20 août 2012, 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 au montant des revenus générés par CGI au quatrième trimestre de l'exercice 2012.

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2013	2012	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>			
Total des revenus de CGI	2 458 207	1 609 661	52,7 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	48,2 %		
Incidence des taux de change	4,5 %		
Variation par rapport à la période précédente	52,7 %		
É.-U.			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	649 901	559 891	16,1 %
Incidence des taux de change	29 354		
Revenus attribuables au secteur opérationnel É.-U.	679 255	559 891	21,3 %
NSEAS			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	418 755	186 991	123,9 %
Incidence des taux de change	18 150		
Revenus attribuables au secteur opérationnel NSEAS	436 905	186 991	133,7 %

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2013	2012	Variation
Canada			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	406 957	404 710	0,6 %
Incidence des taux de change	794		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	407 751	404 710	0,8 %
France			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	272 431	133 776	103,6 %
Incidence des taux de change	12 983		
Revenus attribuables au secteur opérationnel France	285 414	133 776	113,4 %
R.-U.			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	299 489	125 239	139,1 %
Incidence des taux de change	4 845		
Revenus attribuables au secteur opérationnel R.-U.	304 334	125 239	143,0 %
CEE			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	233 417	126 652	84,3 %
Incidence des taux de change	12 266		
Revenus attribuables au secteur opérationnel CEE	245 683	126 652	94,0 %
Asie-Pacifique			
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	105 068	72 402	45,1 %
Incidence des taux de change	(6 203)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Asie-Pacifique	98 865	72 402	36,6 %

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2013, les revenus se sont établis à 2 458,2 millions \$, soit une augmentation de 848,5 millions \$, ou 52,7 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice 2012. En devises constantes, nos revenus ont augmenté de 48,2 %, alors que les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 72,2 millions \$, ou 4,5 %. Sur douze mois, notre secteur cible manufacturier, distribution et détail a affiché la plus forte croissance, suivi par les secteurs cibles des services de santé et des télécommunications et services publics.

L'importante croissance des revenus est attribuable à l'acquisition de Logica et, dans une moindre mesure, à la croissance continue du secteur opérationnel É.-U., lequel a affiché une augmentation de 16,1 % en devises constantes. Comparativement au troisième trimestre de 2013, les revenus pour le trimestre considéré ont diminué de 109,1 millions \$ et ce principalement en raison de l'incidence d'environ 146 millions \$ attribuable à la période de vacances. 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 1 371,2 millions \$, ou 55,8 %, du total des revenus de CGI pour le quatrième trimestre de 2013.

5.1.1. É.-U.

Les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 679,3 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 119,4 millions \$, ou 21,3 % comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, le taux de croissance a été de 16,1 % sur douze mois. Cette hausse des revenus est attribuable à l'augmentation du nombre de nouveaux contrats conclus au cours des trimestres précédents, dont les travaux démarrent, et à l'accroissement du volume de travail de certains mandats existants, 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. Pour le trimestre considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel É.-U.

ont été le secteur gouvernements et le secteur services de santé, qui, ensemble, ont constitué environ 80 % des revenus de ce secteur opérationnel.

5.1.2. NSEAS

Les revenus du secteur opérationnel NSEAS se sont établis à 436,9 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 249,9 millions \$ comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse des revenus s'explique par l'acquisition de Logica, qui avait une forte présence en Suède, en Finlande, au Danemark, en Norvège, au Portugal, en Espagne et au Brésil, tandis que CGI avait des activités en Espagne et au Portugal. Pour le trimestre considéré, les revenus provenant de la Suède et de la Finlande ont constitué 73 % de ce secteur opérationnel. Les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel NSEAS ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur télécommunications et services publics, qui, ensemble, ont constitué environ 62 % des revenus de ce secteur opérationnel pour le trimestre considéré.

5.1.3. Canada

Les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 407,8 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 3,0 millions \$, ou 0,8 %, comparativement aux revenus du quatrième trimestre de l'exercice 2012. Les revenus du trimestre générés par les secteurs cibles de ce secteur opérationnel n'étaient pas matériellement différents d'un exercice à l'autre. Pour le trimestre considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Canada ont été le secteur services financiers et le secteur manufacturier, distribution et détail, qui, ensemble, ont constitué environ 59 % des revenus de ce secteur opérationnel.

5.1.4. France

Les revenus du secteur opérationnel France se sont établis à 285,4 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 151,6 millions \$ comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse des revenus s'explique par l'acquisition de Logica. Pour le trimestre considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel France ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur services financiers, qui, ensemble, ont constitué environ 68 % des revenus de ce secteur opérationnel.

5.1.5. R.-U.

Les revenus du secteur opérationnel R.-U. se sont établis à 304,3 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 179,1 millions \$ comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse des revenus s'explique par l'acquisition de Logica. Pour le trimestre considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel R.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur manufacturier, distribution et détail, qui, ensemble, ont constitué environ 70 % des revenus de ce secteur opérationnel.

5.1.6. CEE

Les revenus du secteur opérationnel CEE se sont établis à 245,7 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 119,0 millions \$ comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse des revenus s'explique par l'acquisition de Logica qui avait 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. Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2013, les revenus provenant des Pays-Bas et de l'Allemagne ont constitué 86 % de ce secteur. Les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel CEE ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, qui, ensemble, ont constitué environ 58 % des revenus de ce secteur opérationnel pour le trimestre considéré.

5.1.7. Asie-Pacifique

Les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique se sont établis à 98,9 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2013, soit une hausse de 26,5 millions \$ comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse des revenus 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'augmenter le nombre de clients en Malaisie et au Moyen-Orient. Pour le trimestre considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Asie-Pacifique ont été le secteur télécommunications et services publics et le secteur manufacturier, distribution et détail, qui, ensemble, ont constitué environ 76 % des revenus de ce secteur opérationnel.

5.2. BAIL AJUSTÉ PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2013	2012	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>			
É.-U.	82 965	68 486	21,1 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel É.-U</i>	12,2 %	12,2 %	
NSEAS	43 526	(11 126)	491,2 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel NSEAS</i>	10,0 %	(6,0) %	
Canada	80 419	64 174	25,3 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Canada</i>	19,7 %	15,9 %	
France	34 974	(10 007)	449,5 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel France</i>	12,3 %	(7,5) %	
R.-U.	35 826	(5 407)	762,6 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel R.-U</i>	11,8 %	(4,3) %	
CEE	21 697	(3 457)	727,6 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel CEE</i>	8,8 %	(2,7) %	
Asie-Pacifique	13 985	11 477	21,9 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique</i>	14,1 %	15,9 %	
BAIL ajusté	313 392	114 140	174,6 %
Marge du BAIL ajusté	12,7 %	7,1 %	

Pour le trimestre considéré, le BAIL ajusté a atteint 313,4 millions \$, soit une hausse de 199,3 millions \$, ou 174,6 %, comparativement au BAIL ajusté du trimestre correspondant de l'exercice précédent alors que la marge a augmenté, passant de 7,1 % à 12,7 %. Cette importante hausse du BAIL 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. Pour le trimestre considéré, le BAIL ajusté de ces cinq secteurs s'est élevé à 150,0 millions \$, représentant une marge du BAIL ajusté de 10,9 %, soit une hausse par rapport à 130,4 millions \$, ou 8,7 %, au troisième trimestre. Nous continuons à déployer notre plan d'intégration pour mettre en œuvre le modèle d'affaires de CGI afin d'augmenter les marges de ces secteurs dans les périodes à venir.

Les secteurs opérationnels Canada et É.-U. ont contribué 163,4 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2013, comparativement à 132,7 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2012, ou 15,0 % des revenus comparativement à 13,8 %.

5.2.1. É.-U.

Le BAII ajusté de notre secteur opérationnel É.-U. s'est établi à 83,0 millions \$ pour le trimestre considéré, soit une hausse de 21,1 %, ou 14,5 millions \$, comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge est demeurée stable à 12,2 %. La hausse du BAII ajusté est principalement attribuable à la forte croissance des revenus tirés de ce secteur opérationnel.

5.2.2. NSEAS

Le BAII ajusté du secteur opérationnel NSEAS a atteint 43,5 millions \$ pour le trimestre considéré, soit une augmentation de 54,7 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge a augmenté, pour passer de (6,0) % à 10,0 %. Cette hausse du BAII ajusté s'explique par l'acquisition de Logica. Nous mettons actuellement en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

5.2.3. Canada

Le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada a atteint 80,4 millions \$ pour le trimestre considéré, soit une hausse de 16,2 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent alors que la marge a augmenté, pour passer de 15,9 % à 19,7 %. L'amélioration de la marge rend compte de la priorité accordée à la gestion de l'utilisation des ressources humaines ainsi qu'à la réduction des coûts découlant de l'optimisation supplémentaire de nos actifs immobiliers.

5.2.4. France

Le BAII ajusté du secteur opérationnel France a atteint 35,0 millions \$ pour le trimestre considéré, soit une hausse de 45,0 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge a augmenté, pour passer de (7,5) % à 12,3 %. Cette hausse du BAII ajusté s'explique par l'acquisition de Logica. Nous mettons actuellement en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

5.2.5. R.-U.

Pour le trimestre considéré, le BAII ajusté pour le secteur opérationnel R.-U. a totalisé 35,8 millions \$, soit une hausse de 41,2 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge a augmenté, pour passer de (4,3) % à 11,8 %. Cette hausse du BAII ajusté s'explique par l'acquisition de Logica. Nous mettons actuellement en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

5.2.6. CEE

Pour le trimestre considéré, le BAII ajusté pour le secteur opérationnel CEE a totalisé 21,7 millions \$, soit une hausse de 25,2 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge a augmenté, pour passer de (2,7) % à 8,8 %. Cette hausse du BAII ajusté s'explique par l'acquisition de Logica. Nous mettons actuellement en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

5.2.7. Asie-Pacifique

Pour le trimestre considéré, le BAII ajusté pour le secteur opérationnel Asie-Pacifique a totalisé 14,0 millions \$, soit une hausse de 2,5 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la

marge a diminué, pour passer de 15,9 % à 14,1 %, quoiqu'elle ait augmenté par rapport à la marge de 12,7 % établie au trimestre précédent. Cette hausse du BAIL ajusté s'explique par l'acquisition de Logica. La baisse de la marge est essentiellement imputable au regroupement des activités de Logica en Inde et de celles à marge plus élevée des centres de prestation de services de CGI en Inde. Nous mettons actuellement en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

5.3. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2013	2012	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>			
BAIL ajusté	313 392	114 140	174,6 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>			
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	50 184	248 320	(79,8) %
Charges financières	28 184	17 901	57,4 %
Revenus financiers	(576)	(3 710)	(84,5) %
Autres charges	—	1 691	(100,0) %
Bénéfice (perte) avant impôt sur les bénéfices	235 600	(150 062)	257,0 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	94 578	17 906	428,2 %
<i>Taux d'imposition effectif</i>	<i>40,1 %</i>	<i>(11,9) %</i>	
Bénéfice net (perte nette)	141 022	(167 968)	184,0 %
<i>Marge</i>	<i>5,7 %</i>	<i>(10,4) %</i>	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation			
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	309 046 350	279 284 376	10,7 %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	319 114 642	289 815 528	10,1 %
Bénéfice par action (en dollars)			
Bénéfice de base par action	0,46	(0,60)	176,7 %
Bénéfice dilué par action	0,44	(0,58)	175,9 %

Pour le trimestre considéré, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 94,6 millions \$, soit une hausse de 76,7 millions \$ par rapport à 17,9 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2012. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de (11,9) % à 40,1 %. Cette hausse de la charge d'impôt sur les bénéfices et du taux d'imposition s'explique principalement par l'augmentation du bénéfice avant impôt sur les bénéfices et certains ajustements fiscaux défavorables. Les ajustements défavorables comprennent une charge de 18,4 millions \$ découlant de la réévaluation des actifs d'impôt différé par suite de l'adoption d'une baisse des taux d'imposition futurs des sociétés au Royaume-Uni et des impôts payés de 7,6 millions \$ en raison du rapatriement de fonds des anciennes activités de Logica en Inde.

Le bénéfice net s'est élevé à 141,0 millions \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2013 contre une perte nette de 168,0 millions \$ pour la période correspondante close le 30 septembre 2012. La Société met actuellement en œuvre son plan d'intégration et elle s'attend à ce que les marges s'améliorent à mesure qu'elle réalise des synergies supplémentaires liées aux coûts.

La hausse du nombre moyen pondéré d'actions tient compte de l'émission de 46,7 millions d'actions classe A à l'intention de la CDPQ en août 2012 pour financer l'acquisition de Logica. Au cours du trimestre considéré, la Société a racheté 365 200 actions subalternes classe A en contrepartie de 12,2 millions \$ à un prix moyen de 33,34 \$ dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités actuelle, tandis que 910 782 options ont été exercées.

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

Le tableau ci-après présente les comparaisons sur douze mois, compte non tenu des éléments liés à l'acquisition de Logica, ainsi que les provisions pour actifs fonciers excédentaires, la sortie des améliorations locatives connexes, les indemnités de départ et les ajustements fiscaux du quatrième trimestre de 2013 :

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2013	2012 ¹	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>			
Bénéfice (perte) avant impôt sur les bénéfices	235 600	(150 062)	257,0 %
<i>Rajouter :</i>			
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration ²	50 184	248 320	(79,8) %
Perte de Logica ³	—	18 314	(100,0) %
Incidence des taux d'intérêt ⁴	—	10 996	(100,0) %
Indemnités de départ, provisions pour actifs fonciers excédentaires et radiation des améliorations locatives ⁵	—	13 421	(100,0) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les ajustements	285 784	140 989	102,7 %
Marge	11,6 %	13,5 %	
Charge d'impôt sur les bénéfices	94 578	17 906	428,2 %
<i>Rajouter :</i>			
Recouvrement d'impôt sur la perte de Logica	—	1 098	(100,0) %
Impôt déductible sur les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, l'incidence des taux d'intérêt, les indemnités de départ, les provisions pour actifs fonciers excédentaires et la radiation des améliorations locatives	3 619	22 023	(83,6) %
<i>Déduire :</i>			
Ajustements fiscaux ⁶	(26 013)	—	—
Charge d'impôt sur les bénéfices avant les ajustements	72 184	41 027	75,9 %
Taux d'imposition effectif avant les ajustements	25,3 %	29,1 %	
Bénéfice net avant les ajustements	213 600	99 962	113,7 %
Marge du bénéfice net	8,7 %	9,6 %	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation⁷			
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	309 046 350	258 469 235	19,6 %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	319 114 642	269 000 386	18,6 %
Bénéfice par action avant les ajustements (en dollars)			
Bénéfice de base par action	0,69	0,39	76,9 %
Bénéfice dilué par action	0,67	0,37	81,1 %

¹ Les ajustements de 2012 demeurent inchangés par rapport à ceux présentés à l'exercice précédent, la direction étant d'avis que cette présentation illustre mieux les résultats de CGI avant l'acquisition de Logica.

² Coûts liés à l'acquisition et à l'intégration de Logica.

³ Les résultats de Logica correspondent à la période de six semaines close le 30 septembre 2012, compte non tenu des frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration.

⁴ L'incidence des taux d'intérêt correspond à l'intérêt différentiel payé dans le cadre du financement de l'acquisition, et la différence entre le taux variable de la facilité de crédit et le taux fixe des billets à long terme.

⁵ Au quatrième trimestre de l'exercice 2012, des provisions pour actifs fonciers excédentaires, la radiation des améliorations locatives connexes et les coûts liés aux indemnités de départ totalisant 13,4 millions \$ ont été rajoutés au bénéfice afin de calculer un bénéfice net et une marge plus représentatifs des activités. Ces éléments sont négligeables pour le quatrième trimestre de l'exercice 2013.

⁶ Les ajustements défavorables comprennent une charge de 18,4 millions \$ découlant de la réévaluation des actifs d'impôt différé par suite de l'adoption d'une baisse des taux d'imposition futurs des sociétés au Royaume-Uni et des impôts payés de 7,6 millions \$ en raison du rapatriement de fonds des anciennes activités de Logica en Inde.

⁷ Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation pour le quatrième trimestre de l'exercice 2012 a été recalculé, compte non tenu de l'émission de 46,7 millions d'actions classe A à l'intention de la CDPQ, la direction étant d'avis que cette présentation illustre mieux le bénéfice par action de CGI avant les ajustements effectués par suite de l'acquisition de Logica.

6. Sommaire des huit derniers trimestres

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	30 sept. 2013	30 juin 2013	31 mars 2013	31 déc. 2012	30 sept. 2012	30 juin 2012	31 mars 2012	31 déc. 2011
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>								
Croissance								
Carnet de commandes	18 677	18 747	18 019	18 281	17 647	13 610	13 118	13 558
Nouveaux contrats	2 501	2 754	2 210	2 845	1 523	1 478	787	1 392
Ratio nouveaux contrats/facturation	101,7 %	107,3 %	87,5 %	112,3 %	94,6 %	138,8 %	73,8 %	134,9 %
Revenus	2 458,2	2 567,3	2 526,2	2 532,9	1 609,7	1 064,9	1 065,8	1 032,1
Croissance sur douze mois ¹	52,7 %	141,1 %	137,0 %	145,4 %	60,1 %	5,1 %	(4,1) %	(5,6) %
Croissance en devises constantes ¹	48,2 %	140,3 %	137,1 %	147,5 %	59,6 %	3,0 %	(4,8) %	(6,1) %
Rentabilité								
BAIL ajusté	313,4	291,2	261,6	209,5	114,1	136,3	156,4	139,9
Marge du BAIL ajusté	12,7 %	11,3 %	10,4 %	8,3 %	7,1 %	12,8 %	14,7 %	13,6 %
Bénéfice net	141,0	178,2	114,2	22,4	(168,0)	87,2	105,7	106,5
Marge du bénéfice net	5,7 %	6,9 %	4,5 %	0,9 %	(10,4) %	8,2 %	9,9 %	10,3 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	0,46	0,58	0,37	0,07	(0,60)	0,34	0,41	0,41
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,44	0,56	0,36	0,07	(0,58)	0,33	0,40	0,40
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	166,4	133,2	147,2	224,5	109,3	251,0	104,2	148,7
En pourcentage des revenus	6,8 %	5,2 %	5,8 %	8,9 %	6,8 %	23,6 %	9,8 %	14,4 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	49	49	46	46	74	49	53	51
Structure du capital								
Dette nette	2 739,9	2 873,0	2 914,3	2 964,9	3 105,3	633,4	795,3	879,5
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	39,6 %	41,1 %	43,0 %	44,7 %	46,5 %	19,4 %	24,0 %	26,6 %
Rendement des capitaux propres	12,3 %	4,3 %	1,8 %	1,7 %	5,0 %	15,4 %	17,4 %	18,4 %
Rendement du capital investi	11,8 %	12,3 %	11,1 %	10,9 %	11,4 %	11,8 %	12,5 %	12,8 %
Bilan								
Trésorerie et équivalents de trésorerie, découvert bancaire et placements courants	106,3	165,3	167,7	161,6	127,6	77,4	70,2	63,9
Total de l'actif	10 879,3	11 132,8	10 936,6	10 981,8	10 690,2	4 550,4	4 550,4	4 578,8
Passifs financiers non courants	3 186,2	3 476,0	3 913,0	4 024,4	4 097,4	855,0	969,8	1 066,3

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

Certains facteurs entraînent des variations trimestrielles qui ne sont pas forcément représentatives des résultats futurs de la Société. Premièrement, les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils ont un caractère saisonnier, et les

résultats trimestriels de ces activités se ressentent de certains éléments comme les vacances et le nombre de jours fériés au cours d'un trimestre donné. Les variations saisonnières se font moins sentir dans le cas des contrats d'impartition, y compris les contrats de gestion des processus d'affaires. Deuxièmement, le volume de travail émanant de certains clients peut varier d'un trimestre à l'autre en fonction de leur cycle économique et du caractère saisonnier de leurs propres activités. Troisièmement, les économies que nous réalisons pour un client dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent réduire temporairement nos revenus, car ces économies ne sont pas nécessairement compensées sur-le-champ par une augmentation des travaux réalisés pour ce client.

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

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

7. Modifications des principales normes comptables

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

- IFRS 9, *Instruments financiers*, traite du classement et de l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers. À l'heure actuelle, la Société évalue l'incidence de ces normes sur ses états financiers consolidés.
- IFRS 10, *États financiers consolidés*, s'appuie sur des principes existants pour définir le concept de contrôle comme facteur déterminant de la consolidation des comptes d'une entité dans les états financiers consolidés d'une société. L'adoption de cette norme n'entraînera aucun changement dans la situation de consolidation des filiales de la Société.
- IFRS 12, *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités*, fournit des indications sur les informations à fournir sur toutes les formes d'intérêts dans d'autres entités, y compris les partenariats, les entreprises associées, les entités structurées et les autres véhicules hors bilan. L'adoption de cette norme n'entraînera aucun changement important dans la présentation des états financiers consolidés de la Société.
- IFRS 13, *Évaluation de la juste valeur*, fournit des indications sur l'évaluation de la juste valeur ainsi que la définition de la juste valeur et constitue une source unique pour l'évaluation de la juste valeur et les exigences en matière d'information à fournir. L'évaluation préliminaire a déterminé que l'adoption de cette norme n'entraînera aucun changement important dans la présentation des états financiers consolidés de la Société.
- IAS 1, *Présentation des états financiers*, a été modifiée pour exiger le regroupement d'éléments au sein de l'état du résultat global qui peuvent être reclassés dans l'état du résultat. La présentation des états financiers consolidés de la Société sera touchée par cette modification, car la Société devra regrouper dans ses états consolidés du résultat global les éléments qui pourront ou non être reclassés ultérieurement dans ses états consolidés du résultat.
- IAS 19, *Avantages du personnel*, a été modifiée pour ajuster le calcul de la composante charge financière des régimes à prestations définies et pour améliorer les exigences en matière d'information à fournir. À l'exception des exigences en matière d'information à fournir, l'adoption de cette norme n'aura aucune incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

Les normes susmentionnées entreront en vigueur le 1^{er} octobre 2013 à l'exception d'IFRS 9 qui sera en vigueur le 1^{er} octobre 2015 et son application anticipée est autorisée.

8. Principales estimations comptables

Les principales méthodes comptables de la Société sont décrites à la note 3 des états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 2013. La préparation des états financiers consolidés exige que la direction fasse des estimations et pose des jugements qui ont une incidence sur le montant des actifs, des passifs et des capitaux propres et sur les renseignements fournis quant aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants des revenus et des charges comptabilisés au cours de la période de présentation de l'information financière. Étant donné que la présentation de l'information financière suppose l'utilisation d'estimations et de jugements, les résultats réels pourraient différer de ces estimations et de ces jugements.

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

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

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

Regroupements d'entreprises

La Société comptabilise ses regroupements d'entreprises selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, la contrepartie transférée est évaluée à la juste valeur. Les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration découlant de regroupements d'entreprises sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. La Société comptabilise le goodwill comme étant l'excédent du coût d'acquisition sur les immobilisations corporelles et incorporelles nettes identifiables acquises et des passifs pris en charge à leur juste valeur à la date d'acquisition. La juste valeur affectée aux immobilisations corporelles et incorporelles acquises et aux passifs pris en charge repose sur les hypothèses faites par la direction. Ces hypothèses portent notamment sur les flux de trésorerie futurs attendus des immobilisations incorporelles, soit les relations clients, les solutions d'affaires et les marques de commerce. Le goodwill préliminaire comptabilisé comprend la valeur économique future liée à la main-d'œuvre acquise et les synergies avec les activités de la Société qui découlent principalement de la réduction des coûts et de nouvelles occasions d'affaires. L'établissement de la juste valeur est basé sur les estimations relatives aux immobilisations incorporelles acquises, aux immobilisations corporelles, aux litiges, aux provisions pour pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus, aux contrats déficitaires et autres

réserves pour éventualités. Les estimations incluent la prévision des flux de trésorerie futurs et des taux d'actualisation. Les variations ultérieures de la juste valeur sont portées au coût d'acquisition si elles constituent des ajustements au cours de la période d'évaluation. La période d'évaluation, qui ne doit pas dépasser douze mois, correspond à la période entre la date d'acquisition et la date à laquelle toute l'information importante nécessaire à l'établissement des justes valeurs est disponible. Toute autre variation ultérieure est comptabilisée dans les états consolidés du résultat. Pour chaque acquisition d'entreprise, la Société comptabilise les résultats des activités de l'entreprise acquise à compter de la date de prise d'effet de l'acquisition.

Impôt sur les bénéfices

L'impôt sur les bénéfices est comptabilisé d'après la méthode axée sur le bilan.

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 en fonction des différences temporelles déductibles ou imposables entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs 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 différences. Un actif d'impôt différé est généralement comptabilisé pour toutes les différences temporelles déductibles dans la mesure où il est probable qu'un bénéfice imposable, auquel ces différences temporelles déductibles pourront être imputées, sera disponible.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont comptabilisés directement à l'état du résultat, dans les autres éléments du résultat global ou dans les capitaux propres selon le classement de l'élément auquel ils se rattachent.

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.

Éventualités et provisions

Des provisions sont comptabilisées si la Société a une obligation juridique ou implicite actuelle résultant d'un événement passé, qu'il est probable qu'une sortie de ressources représentative d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation et que le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable. Les provisions de la Société constituent des passifs correspondant aux contrats de location des locaux libérés par la Société, des provisions pour litiges et réclamations survenant dans le cours normal des activités, et des passifs relatifs au démantèlement liés à des immeubles de bureaux visés par des contrats de location simple qui contiennent des clauses obligeant la remise des lieux à leur état initial à l'échéance des contrats. La Société comptabilise aussi des provisions pour restructuration rattachées aux acquisitions d'entreprises.

Le montant comptabilisé à titre de provision est la meilleure estimation de la contrepartie nécessaire au règlement de l'obligation actuelle à la fin de la période de présentation de l'information financière, compte tenu des risques et incertitudes liés à l'obligation. Les provisions sont actualisées au moyen d'un taux avant impôt courant lorsque l'effet de la valeur temps de l'argent est significatif. L'augmentation de la provision pour refléter le passage du temps est comptabilisée à titre de charges financières.

La Société comptabilise les provisions pour les contrats de location déficitaires qui se composent des coûts estimatifs liés aux locaux inoccupés. La provision reflète la valeur actualisée des paiements de loyer qui excèdent les revenus de sous-location prévus sur la durée restante du contrat de location en utilisant les taux d'intérêt sans risque. Les estimations portent sur des revenus possibles tirés des locaux inoccupés sous-loués à des tiers.

Les provisions pour litiges et réclamations sont calculées selon les précédents historiques, les tendances courantes et d'autres hypothèses qui semblent raisonnables dans les circonstances. Les estimations tiennent compte de la période

durant laquelle les événements sous-jacents à la procédure se sont produits et du degré de probabilité d'une issue défavorable.

Les passifs relatifs au démantèlement ont trait à des immeubles de bureaux visés par des contrats de location simple qui contiennent des clauses obligeant la remise des lieux à leur état initial à l'échéance du contrat. La provision est établie en utilisant la valeur actualisée des sorties de trésorerie futures estimatives et des taux d'intérêt sans risque.

Des provisions pour restructuration sont comptabilisées lorsqu'un plan officiel détaillé mentionne l'entreprise ou une partie de l'entreprise concernée, l'emplacement et le nombre d'employés touchés, une estimation détaillée des frais connexes et un calendrier approprié. Les provisions pour restructuration comprennent la réduction de l'effectif.

Comptabilisation des revenus

La Société génère des revenus essentiellement au moyen de la prestation de services en TI et en gestion des processus d'affaires.

La Société fournit des services et des biens dans le cadre d'accords comportant divers mécanismes d'établissement des prix. La Société comptabilise les revenus lorsque les conditions suivantes sont satisfaites : il y a des preuves claires de l'existence d'un accord; il est possible d'évaluer de façon fiable le montant des revenus et des charges connexes; il est probable que des avantages économiques futurs iront à la Société; le degré d'avancement des travaux peut être mesuré de façon fiable lorsque des services sont fournis et les risques et avantages importants inhérents à la propriété, dont notamment le contrôle effectif, ont été transférés aux clients lorsque des biens sont vendus. Les revenus sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, déduction faite des remises, rabais pour quantités et taxes de vente connexes.

Certains accords de la Société peuvent comprendre des clauses d'acceptation par le client. Chaque clause est étudiée pour déterminer si le processus de génération des bénéfices est terminé lorsque le service est rendu. Il n'est pas toujours nécessaire d'obtenir une acceptation formelle du client pour comptabiliser les revenus à condition que la Société fasse la démonstration objective que les critères stipulés dans les clauses d'acceptation sont remplis. Parmi les critères revus, notons les accords semblables signés par le passé, si ces clauses sont uniques au client ou si elles s'appliquent à tous les accords, la durée des modalités d'acceptation et les antécédents spécifiques au client.

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.

Les revenus tirés de la vente de biens de tiers fournisseurs, comme les licences d'utilisation de logiciels et de matériel informatique ou les services, sont comptabilisés sur la base du montant brut si la Société agit pour son propre compte dans le cadre de la transaction et sont comptabilisés sur la base du montant net si la Société agit à titre d'agent entre le client et le tiers fournisseur. Les facteurs généralement considérés pour déterminer si la Société agit pour son propre compte ou à titre d'agent sont si la Société est le principal obligé du client, si elle ajoute une valeur significative au bien ou au service du fournisseur ou si elle assume des risques de livraison et de crédit.

Des pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus peuvent être établies en raison de coûts additionnels liés à des contrats qui n'avaient pas été prévus au moment de la conclusion du contrat. Les pertes relatives à un contrat correspondent à l'excédent des coûts estimatifs sur le total des revenus estimatifs du contrat. Les pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus sont comptabilisées dans la période au cours de laquelle il est établi qu'une perte est probable. Elles sont présentées dans les fournisseurs et autres créditeurs et dans les autres passifs non courants. La direction passe régulièrement en revue la rentabilité des accords et les estimations sous-jacentes.

Paiements fondés sur des actions

La Société maintient un régime d'options sur actions et d'UAR réglées en instruments de capitaux propres qui sont versées à titre de rémunération à des employés et à des tiers fournissant des services à la Société.

La juste valeur de ces paiements fondés sur des actions est déterminée à la date d'attribution en utilisant le modèle d'évaluation du prix des options Black et Scholes pour les options sur actions, et le cours de clôture des actions subalternes classe A de la Société à la Bourse de Toronto pour les UAR. Le nombre d'options sur actions et d'UAR dont les droits, selon ce qui est à prévoir, seront acquis est estimé à la date d'attribution, puis révisé périodiquement. Pour établir une estimation de la juste valeur des options sur actions, il faut formuler des hypothèses sur les données les plus appropriées au modèle d'évaluation, notamment la durée de vie prévue des options, la volatilité prévue du cours des actions et les taux d'extinction attendus. La juste valeur ajustée pour tenir compte des attentes relativement aux conditions liées au rendement est comptabilisée en résultat comme une charge au titre des paiements fondés sur des actions, et un montant correspondant est porté au crédit du surplus d'apport, sur la base de l'acquisition graduelle des droits au cours de la période d'acquisition des droits.

Lorsque les options sur actions sont exercées, toute contrepartie payée est portée au crédit du capital-actions, et la juste valeur des options sur actions comptabilisée dans le surplus d'apport est soustraite et portée au crédit du capital-actions. Lorsque les UAR sont exercées, leur juste valeur comptabilisée dans le surplus d'apport est soustraite et portée au crédit du capital-actions.

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

Pour la comptabilisation des crédits d'impôt, la Société utilise l'approche par le résultat, selon laquelle les crédits d'impôt à l'investissement sont comptabilisés dans la mesure où il existe une assurance raisonnable que la subvention sera reçue et que la Société se conformera aux conditions rattachées à la subvention. Selon cette méthode, les crédits d'impôt liés aux charges opérationnelles sont comptabilisés en diminution des charges connexes dans la période au cours de laquelle ces charges sont engagées. Les crédits d'impôt relatifs aux dépenses en immobilisations sont comptabilisés en diminution du coût des actifs. Les crédits d'impôt sont comptabilisés selon les meilleures estimations de la Société des montants qu'elle s'attend à recevoir et peuvent faire l'objet d'une vérification par les administrations fiscales.

Dépréciation des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et du goodwill

La valeur comptable des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et du goodwill, est passée en revue pour dépréciation si des événements ou des changements de circonstances indiquent que la valeur comptable a pu se déprécier. 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 et des immobilisations incorporelles qui ne sont pas prêtes à être utilisées et du goodwill font l'objet d'un test de dépréciation annuel au 30 septembre.

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. La valeur recouvrable est la valeur la plus élevée entre la juste valeur d'un actif ou d'une UGT diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité pour la Société. La Société a en général recours à la valeur d'utilité. Pour évaluer la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimatifs sont actualisés à leur valeur actuelle au moyen d'un taux d'actualisation qui reflète l'appréciation actuelle du marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif ou à l'UGT. Pour déterminer la juste valeur diminuée des coûts de la vente, les transactions récentes sur le marché sont prises en compte lorsque disponibles. S'il est estimé que la valeur recouvrable d'un actif ou d'une UGT est inférieure à sa valeur comptable, la valeur comptable doit être réduite à sa valeur recouvrable. Une perte de valeur est immédiatement comptabilisée dans les états consolidés du résultat.

Pour les besoins des tests de dépréciation du goodwill, l'UGT qui représente, au sein de la Société, le niveau le plus bas auquel le goodwill fait l'objet d'un suivi par la Société est le niveau du secteur opérationnel. Le goodwill acquis dans un regroupement d'entreprises est affecté à l'UGT qui devrait bénéficier des synergies du regroupement d'entreprises.

La valeur d'utilité calculée pour déterminer la valeur recouvrable des UGT auxquelles le goodwill a été affecté comprend des estimations de leur performance financière future fondée sur les flux de trésorerie approuvés par la direction couvrant une période de cinq ans, puisque la Société génère des revenus essentiellement au moyen de contrats à long terme. Les hypothèses clés utilisées dans le calcul de la valeur d'utilité sont le taux d'actualisation et le taux de croissance à long terme des flux de trésorerie opérationnels nets. Pour formuler ces hypothèses, la direction a pris en compte la conjoncture économique et son incidence sur les taux de croissance et d'actualisation prévus. Pour déterminer le taux d'actualisation appliqué à une UGT, la direction prend en compte, comme point de départ, le coût moyen pondéré du capital et ajuste le taux pour tenir compte des taux d'imposition spécifiques, du risque lié à la région géographique et de tout autre risque propre à l'UGT. Les projections de flux de trésorerie reflètent les attentes de la direction quant à la performance opérationnelle de l'UGT et aux perspectives de croissance du marché de l'UGT.

Pour les actifs ayant subi une perte de valeur autre que le goodwill, la Société évalue, à chaque date de clôture, s'il existe un indice que des pertes de valeur comptabilisées antérieurement sont susceptibles de ne plus exister ou d'avoir diminué. S'il existe un tel indice, la Société estime la valeur recouvrable de l'actif. Une perte de valeur comptabilisée antérieurement est reprise seulement s'il y a eu un changement dans les hypothèses utilisées pour déterminer la valeur recouvrable de l'actif depuis la dernière comptabilisation d'une perte de valeur. La reprise est limitée de façon à ce que la valeur comptable de l'actif n'excède pas sa valeur recouvrable, ni la valeur comptable qui aurait été déterminée, déduction faite de l'amortissement, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée pour l'actif au cours d'exercices antérieurs. Le montant de la reprise est comptabilisé dans les états consolidés du résultat. Les pertes de valeur comptabilisées se rapportant au goodwill ne peuvent pas être reprises à des périodes ultérieures.

Avantages du personnel

La Société administre des régimes de retraite à cotisations définies et à prestations définies.

Le coût des régimes à cotisations définies est passé en charges dans les états consolidés du résultat en fonction des cotisations payables par la Société au cours de l'exercice.

En ce qui a trait aux régimes à prestations définies, l'obligation au titre des prestations définies est calculée annuellement par des actuaires indépendants au moyen de la méthode des unités de crédit projetées. Le passif au titre des prestations de retraite dans le bilan consolidé représente la valeur actualisée de l'obligation au titre des prestations définies réduite de la juste valeur des actifs du régime. Les actifs au titre des prestations de retraite sont comptabilisés dans la mesure où la Société peut bénéficier de remboursements ou d'une réduction des cotisations futures. Les régimes de retraite qui sont capitalisés à même le paiement des primes d'assurance sont traités comme des régimes à cotisations définies, sauf si la Société a une obligation soit de verser directement les prestations lorsqu'elles deviennent exigibles, soit de verser d'autres montants si les actifs accumulés auprès de l'assureur ne couvrent pas tous les avantages futurs du personnel. Dans ces circonstances, le régime est traité comme un régime à prestations définies.

Les contrats d'assurance sont traités comme des actifs de régime d'un régime à prestations définies si les produits du contrat :

- ne peuvent servir qu'à financer les avantages du personnel;
- sont hors de portée des créanciers de la Société; et;
- ne peuvent pas être restitués à la Société, sauf si ces produits représentent un surplus d'actifs non nécessaires au respect de l'ensemble des obligations relatives aux avantages du personnel ou un remboursement des avantages du personnel déjà payés par la Société.

Les contrats d'assurance qui ne respectent pas les critères susmentionnés sont traités comme des investissements non courants et sont inscrits à leur juste valeur comme des actifs financiers non courants dans le bilan consolidé.

Pour calculer le coût des régimes à prestations définies et leur valeur actualisée à l'aide d'évaluations actuarielles, il est nécessaire de formuler des hypothèses sur les taux d'actualisation, le rendement attendu des actifs, les hausses futures de la rémunération et des prestations de retraite, les taux d'inflation et les taux de mortalité. Toute modification apportée à

ces hypothèses influera sur la valeur comptable des obligations au titre des prestations de retraite. Pour déterminer le taux d'actualisation approprié, la direction tient compte des taux d'intérêt des obligations de sociétés de première qualité libellées dans la devise dans laquelle les prestations seront versées et dont l'échéance se rapproche de celle de l'obligation de retraite concernée. Les autres hypothèses sont fondées en partie sur les conditions actuelles du marché.

Le coût des services rendus au cours de la période est comptabilisé dans les états consolidés du résultat à titre de charges liées aux avantages du personnel. Le coût financier résultant de la désactualisation de l'obligation au titre des prestations définies et le rendement attendu des actifs du régime sont comptabilisés comme charges financières ou revenus financiers. Il y a réduction lorsqu'un régime de retraite à prestations définies est modifié ou restructuré et entraîne une réduction importante des avantages du régime. Les gains actuariels et les pertes actuarielles découlant des ajustements liés à l'expérience ou des changements d'hypothèses actuarielles sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat global au cours de la période où ils se produisent.

9. Intégrité de la présentation des résultats

Il incombe à la direction de maintenir des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés, garantissant que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables. Le conseil d'administration s'acquitte de cette tâche principalement par l'entremise du Comité d'audit et de gestion des risques.

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

La Société a évalué, en date du 30 septembre 2013, 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 étaient 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.

10. Environnement du risque

10.1. RISQUES ET INCERTITUDES

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

10.1.1. Risques de marché

Risque économique

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

10.1.2. Risques liés à notre secteur d'activité

Concurrence pour l'obtention des contrats

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

Disponibilité et conservation de professionnels de TI qualifiés

Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. De ce fait, le recrutement et la conservation d'un nombre suffisant de personnes possédant les connaissances et les habiletés souhaitées peuvent s'avérer difficiles. Par conséquent, nous devons continuer d'attirer et de fidéliser des professionnels hautement compétents et d'établir un plan de relève efficace. Si nos programmes complets visant le recrutement et la conservation de professionnels qualifiés et dévoués ne nous permettent pas d'avoir un nombre suffisant d'employés bien formés, qualifiés et détenant les cotes de sécurité gouvernementales appropriées nécessaires pour servir les besoins de nos clients, nous pourrions devoir nous tourner vers la sous-traitance ou les mutations pour combler l'écart. Si le plan de relève ne nous permet pas d'identifier les personnes ayant du potentiel ou de développer les personnes clés, nous

pourrions les perdre et serions dans l'obligation de recruter et de former de nouvelles ressources, ce qui pourrait entraîner une perte de revenus ou une hausse des coûts, ce qui exercerait une pression sur notre marge.

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

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

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

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

Clauses d'étalonnage dans certains contrats

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

Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle

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

Malgré nos efforts, les mesures que nous prenons pour protéger nos droits de propriété intellectuelle peuvent s'avérer insuffisantes pour prévenir ou décourager les atteintes à ces droits ou empêcher l'appropriation illicite de notre propriété intellectuelle. Il peut aussi arriver que nous ne détectons pas l'utilisation non autorisée de notre propriété intellectuelle ou que nous ne prenons pas les mesures convenables pour assurer le respect de nos droits de propriété intellectuelle.

10.1.3. Risques liés à notre entreprise

Risques associés à notre stratégie de croissance

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

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

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

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

Variabilité des résultats financiers

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

Fluctuations liées aux secteurs d'activité

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

Risque financier et risque opérationnel associés aux marchés internationaux

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

Défis organisationnels associés à notre envergure

À la suite de l'acquisition de Logica, notre organisation a plus que 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, nos contrôles internes 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 de nombreux 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'acquiescement 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. Nous veillons à inclure de manière raisonnable dans nos contrats des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux applications que nous élaborons. Nous pourrions ne pas toujours être en mesure d'inclure de telles dispositions. Néanmoins, lorsque nous réussissons à le faire, 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 liés au contrôle interne

En raison des limites qui lui sont inhérentes, y compris le contournement des contrôles ou la fraude, le contrôle interne ne peut fournir à la Société qu'une assurance raisonnable quant à la détection et à la prévention des anomalies. Si la Société n'est pas en mesure de concevoir, de mettre en œuvre, de faire le suivi et de maintenir des contrôles internes efficaces pour l'ensemble de ses environnements d'affaires, l'efficacité de ses activités pourrait diminuer, ce qui se traduirait par une baisse des revenus et de la rentabilité, et l'exactitude de son information financière pourrait être compromise.

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. Ces couvertures naturelles pourraient diminuer à mesure que nous continuons notre croissance internationale. Aussi, en raison de l'utilisation de contrats de couverture, nous courons le risque que les institutions financières ne s'acquittent pas de leurs obligations aux termes de nos instruments financiers. 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, si l'incertitude liée à la capacité de certains pays européens de continuer à rembourser leur dette souveraine ou si les mesures économiques sévères persistent, l'euro peut se déprécier par rapport au dollar canadien. De même, si les devises d'autres pays dans lesquels nous exerçons nos activités se déprécient par rapport au dollar canadien, nous croyons que cette dépréciation pourrait nuire considérablement à nos résultats financiers consolidés.

10.2. POURSUITES JUDICIAIRES

La Société fait l'objet d'un certain nombre de poursuites, d'audits, de réclamations et de litiges dans le cours normal de ses activités. Certaines de ces procédures pourraient entraîner des coûts importants. Même si l'issue de ces questions est difficile à prédire avec certitude, la Société n'a aucune raison de croire que le règlement d'une de ces questions pourrait avoir une incidence importante sur sa situation financière, sur les résultats de ses activités ou sur sa capacité à poursuivre l'une ou l'autre de ses activités commerciales. Veuillez vous reporter à la note 29 des états financiers consolidés audités pour obtenir de plus amples renseignements sur les poursuites judiciaires.

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