

# Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2010

Le 9 novembre 2010

## 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 de vérification et de gestion des risques, dont les membres nommés par le conseil d'administration sont tous indépendants et connaissent bien la finance.

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. Le présent rapport de gestion fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats d'exploitation consolidés vérifiés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés vérifiés de la Société et les notes complémentaires pour les exercices terminés les 30 septembre 2010, 2009 et 2008. Les conventions comptables de CGI sont conformes aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, prescrits par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »), lesquels diffèrent à certains égards des principes comptables généralement reconnus des États-Unis (« PCGR des États-Unis »). On trouvera à la note 28 aux états financiers consolidés un rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et ceux des États-Unis. À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Le présent rapport de gestion vise les trois objectifs principaux suivants :

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

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

**Profil de l'entreprise** — description de nos activités et de la façon dont nous générons des produits, ainsi que des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités. Nous y présentons aussi un résumé des faits nouveaux importants et certains points saillants de nature financière de l'exercice ;

**Résultats financiers** — analyse des variations sur douze mois des résultats d'exploitation pour les exercices terminés les 30 septembre 2010, 2009 et 2008, et pour les trimestres terminés les 30 septembre 2010 et 2009, description des facteurs influant sur les produits et le bénéfice sur une base consolidée et par secteur d'exploitation et description des facteurs ayant une incidence sur les variations dans les principales catégories de charges. Cette section comprend aussi une analyse des nouveaux contrats, ventilés par région et par secteur cible ;

**Situation de trésorerie et sources de financement** — analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, d'investissement et de financement et description de la situation de trésorerie de la Société et des sources de financement à sa disposition ;

**Principales estimations comptables, modifications comptables futures et risques et incertitudes** — explication des sections des états financiers qui nécessitent le recours aux principales estimations et hypothèses pour calculer les montants visés. En outre, nous présentons une mise à jour de l'état du projet de conversion aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). Nous traitons également des risques auxquels sont exposées nos activités commerciales et des conséquences que ces risques pourraient entraîner s'ils se matérialisaient.

## Importance des informations fournies

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

## Déclarations prospectives

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

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

## Mesures financières non conformes aux PCGR

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

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

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

On trouvera un rapprochement du BAIL ajusté et de sa mesure la plus proche selon les PCGR à la page 17, les définitions de la croissance en devises constantes, du délai moyen de recouvrement des créances, du rendement du capital investi, du rendement des capitaux propres et du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme aux pages 9 à 10, tandis qu'une analyse du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres, une analyse du rendement du capital investi, une analyse du rendement des capitaux propres et une analyse du délai moyen de recouvrement des créances figurent à la page 22.

## Retraitement des états financiers des périodes antérieures

Depuis le premier trimestre de l'exercice 2010, CGI a adopté rétrospectivement le chapitre 1602, « Participations ne donnant pas le contrôle ». Le présent rapport de gestion tient compte de l'incidence de ces retraitements sur les états financiers consolidés des exercices terminés les 30 septembre 2010, 2009 et 2008. Veuillez vous reporter à la note 2 de nos états financiers consolidés pour obtenir de plus amples informations.

### AGENT DES TRANSFERTS

Services aux investisseurs Computershare  
(800) 564-6253

### RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS

Lorne Gorber  
Vice-président principal, Communications et relations avec les investisseurs  
Téléphone : (514) 841-3355  
[lorne.gorber@cgi.com](mailto:lorne.gorber@cgi.com)

# Profil de l'entreprise

## À PROPOS DE CGI

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

- **Services-conseils** — CGI fournit une gamme complète de services de consultation en TI et en gestion, y compris dans les domaines de la transformation des affaires, de la planification stratégique des TI, de l'ingénierie des processus d'affaires et de l'architecture de systèmes.
- **Intégration de systèmes** — CGI intègre et adapte des technologies et des applications logicielles de pointe afin de créer des systèmes informatiques qui répondent aux besoins stratégiques de ses clients.
- **Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (« impartition »)** — Nos clients nous délèguent la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques et de leurs processus d'affaires afin de réaliser des économies substantielles et d'avoir accès aux technologies les plus appropriées tout en conservant la maîtrise de leurs stratégies en ces domaines. Dans le cadre de ce type d'entente, nous mettons en œuvre nos processus de qualité ainsi que nos pratiques visant à rehausser l'efficacité des entreprises clientes. En plus d'incorporer les activités de nos clients à notre réseau technologique, nous pouvons intégrer les professionnels spécialisés qui étaient jusque-là à leur emploi, permettant ainsi à nos clients de se concentrer encore 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 et la gestion des documents. Les contrats d'impartition, dont la durée est généralement de cinq à dix ans, peuvent être renouvelables.

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

Nous élargissons les horizons de nos clients et leur procurons des avantages supplémentaires grâce à plus d'une centaine de solutions d'affaires exclusives, parmi lesquelles on retrouve des progiciels de gestion intégrés ainsi que des solutions de crédit et de recouvrement, de gestion fiscale, de vérification des réclamations, de dépistage des fraudes et de gestion de l'énergie.

La qualité supérieure des services que nous fournissons à nos clients fait notre fierté. Voilà pourquoi nous avons établi et maintenu le programme de qualité de l'Organisation internationale de normalisation (« ISO »). Nous sommes persuadés que c'est en définissant des normes exigeantes de qualité du service et en contrôlant sans cesse la conformité de nos activités à ces normes que nous sommes le mieux en mesure de combler les besoins de nos clients. Notre programme ISO a une très vaste portée au sein de la Société : la totalité de nos produits émane d'unités d'affaires possédant la certification ISO.

Nous gérons nos activités en fonction des trois secteurs d'exploitation suivants, outre les activités du siège social : le Canada (« Canada »), les États-Unis et l'Inde (« États-Unis »), ainsi que l'Europe et l'Asie-Pacifique (« Europe »). Ces secteurs d'exploitation sont structurés en fonction du lieu de prestation de services; leurs résultats englobent les activités qu'ils exercent pour les clients de leurs régions respectives ainsi que les activités réalisées par nos centres d'excellence dans le cadre de notre modèle mondial de prestations de services.

## VISION ET STRATÉGIE

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

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

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

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

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

## CONTEXTE CONCURRENTIEL

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

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

CGI offre ses services complets à certains secteurs cibles à l'égard desquels elle a une connaissance approfondie des affaires et une solide expertise technique, et qui représentent 90 % des dépenses mondiales en TI. Ces secteurs sont les gouvernements et les services de santé, les services financiers, les télécommunications et les services publics, le secteur de la distribution et du détail, et le secteur manufacturier. Pour être pleinement concurrentielle, CGI met l'accent sur les services d'intégration de systèmes, les services-conseils et les services d'impartition de haut niveau exigeant un savoir-faire de pointe et une connaissance approfondie des secteurs économiques servis.

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

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

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

## POINTS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2010

Les mesures de restructuration que nous avons mises en œuvre en 2009 nous permettent de livrer une concurrence stratégique et de saisir les occasions d'affaires dans un contexte de reprise. Au cours de l'exercice, nous avons enregistré à nouveau une croissance en devises constantes, des marges bénéficiaires à des sommets inégalés et des indicateurs clés qui continuent de s'améliorer. De plus en plus rassurés par le climat économique, les clients se montrent plus enclins à reprendre les investissements dans leurs projets de TI. Dans le cadre de notre stratégie de croissance, nous avons fait l'acquisition de Stanley, Inc. (« Stanley ») pour étendre notre présence aux États-Unis et donner à CGI une porte d'entrée sur un nouveau marché. Voici les points saillants de l'exercice :

- les nouveaux contrats ont totalisé 4,6 milliards \$ ;
- le ratio nouveaux contrats/facturation s'est établi à 124 % ;
- la croissance en devises constantes a atteint 3,4 % ;
- la marge du BAII ajusté est demeurée élevée à 13,7 % ;
- les bénéfices de base et dilué par action tirés des activités poursuivies ont monté respectivement de 23,3 % et 21,6 % ;
- le rendement des capitaux propres a atteint 16,4 % ;
- le rendement du capital investi est demeuré élevé, à 16,3 % ;
- les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies sont restés solides, représentant 14,8 % des produits ;
- la Société a racheté 35,6 millions d'actions classe A.

## Acquisition de Stanley, Inc.

Le 7 mai 2010, CGI a annoncé la conclusion d'une convention de fusion définitive avec Stanley, fournisseur de services et de solutions en technologies de l'information auprès d'agences fédérales du gouvernement des États-Unis œuvrant dans les domaines de la défense, du renseignement et des activités civiles. CGI a initié l'offre publique d'achat au comptant visant la totalité des actions ordinaires en circulation de Stanley à un prix de 37,50 \$ US l'action. Le 17 août 2010, CGI a conclu son offre publique d'achat qui a été financée grâce à ses fonds en caisse et à ses facilités de crédit existantes. La transaction a moyenné une contrepartie en trésorerie de 923,2 millions \$. Conformément à notre quatrième pilier de croissance stratégique, les activités de Stanley nous donneront l'envergure et les capacités nécessaires pour offrir nos services à des agences fédérales américaines œuvrant dans les domaines de la défense et du renseignement.

Nos résultats de l'exercice incluent les activités de Stanley après le 17 août 2010. Depuis la conclusion de la transaction, nos efforts ont surtout porté sur l'intégration des activités de Stanley, et à ce jour, nous avons engagé des frais connexes à l'acquisition et des coûts d'intégration de 20,9 millions \$. Un montant additionnel d'environ 5,4 millions \$ devrait être engagé au cours du prochain exercice. Jusqu'à présent, nous avons atteint, sur une base annualisée, environ 87 %, soit 23,4 millions \$ de notre cible de synergie annuelle, et prévoyons réaliser notre objectif global au cours des neuf prochains mois. La Société prévoit enregistrer pour cette transaction un taux d'augmentation du bénéfice par action pouvant aller de 15 % à 20 % au cours des 12 à 24 prochains mois.

## Actions en circulation et options sur actions en cours (au 3 novembre 2010)

238 053 130 actions subalternes classe A

33 608 159 actions classe B

32 620 501 options sur actions subalternes classe A

## Performance du titre au cours de l'exercice 2010

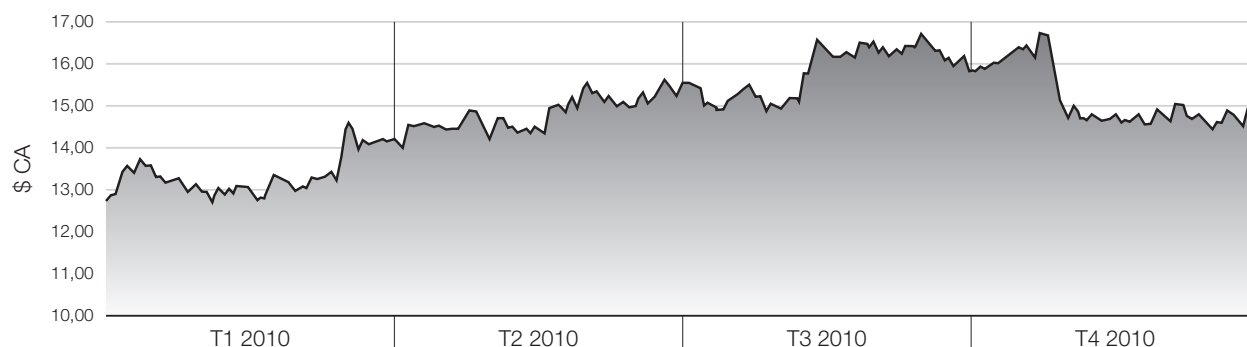
Les actions de CGI sont inscrites à la Bourse de Toronto (GIB.A) ainsi qu'à celle de New York (GIB). Elles figurent dans l'indice composé S&P/TSX, dans l'indice plafonné des technologies de l'information S&P/TSX, dans l'indice des titres à moyenne capitalisation S&P/TSX et dans l'indice Dow Jones Sustainability.

Bourse de Toronto	(\$ CA)	Bourse de New York	(\$ US)
Ouverture :	12,50	Ouverture :	11,66
Haut :	16,80	Haut :	16,40
Bas :	12,07	Bas :	11,11
Clôture :	15,49	Clôture :	15,03
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada* :	1 339 325	Moyenne des transactions quotidiennes aux États-Unis :	194 369

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

## Rendement de l'action

### COURS DE L'ACTION DE CGI (BOURSE DE TORONTO) POUR L'EXERCICE 2010



## Programme de rachat d'actions

Le 27 janvier 2010, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat, au cours de l'exercice suivant, de jusqu'à 10 % des actions subalternes classe A détenues dans le public. Cette offre publique de rachat dans le cours normal des activités permet à CGI de racheter sur le marché libre jusqu'à 25 151 058 actions subalternes classe A aux fins d'annulation. Les actions subalternes classe A peuvent être rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 9 février 2010 jusqu'à la première des dates suivantes : le 8 février 2011, la date à laquelle la Société acquiert le nombre maximal d'actions classe A en vertu de l'offre publique de rachat ou la date à laquelle la Société choisit de mettre fin à l'offre publique de rachat.

Au cours de l'exercice 2010, la Société a racheté 35 602 085 de ses actions subalternes classe A en contrepartie de 516,7 millions \$ à un prix moyen, incluant les commissions, de 14,51 \$, dans le cadre de l'ancienne et de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Au 30 septembre 2010, la Société pouvait acheter jusqu'à 7,0 millions d'actions additionnelles en vertu de l'actuelle offre de rachat dans le cours normal des activités.

## Aperçu de l'exercice 2010

### 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 sections suivantes.

<b>Rentabilité</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– BALL ajusté — mesure du bénéfice avant éléments non directement liés au coût des activités, comme les frais de financement, les frais connexes à l'acquisition et les impôts sur les bénéfices (voir la définition à la page 5). La direction estime qu'il s'agit du meilleur indicateur de la rentabilité de nos activités.</li><li>– Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies attribuable aux actionnaires de CGI — mesure du bénéfice généré pour les actionnaires, présenté par action, qui suppose l'exercice de toutes les options dans le cours.</li></ul>
<b>Situation de trésorerie</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies — mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous croyons que nos flux de trésorerie d'exploitation robustes témoignent de la souplesse financière qui nous permet d'exécuter notre stratégie d'entreprise.</li><li>– Délai moyen de recouvrement des créances — nombre moyen de jours pour convertir nos créances clients et nos travaux en cours en rentrées de fonds. La direction surveille cet indicateur de près pour assurer le recouvrement des sommes dues en temps opportun et le maintien d'un niveau suffisant de liquidités, et elle s'engage à ce que le délai moyen demeure inférieur à la cible de 45 jours.</li></ul>
<b>Croissance</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Croissance en devises constantes — mesure de la croissance des produits avant l'effet de la variation des taux de change. Nous estimons qu'il est utile d'ajuster les produits de manière à exclure l'incidence des fluctuations des devises afin de mieux comprendre les tendances du secteur.</li><li>– Carnet de commandes — meilleure estimation par la direction des produits qui seront réalisés dans l'avenir, en fonction des modalités des contrats de clients respectifs en vigueur à une date donnée.</li><li>– Ratio nouveaux contrats/facturation — mesure des nouveaux contrats obtenus en proportion avec nos produits de la période. Cet indicateur permet à la direction de surveiller les initiatives de développement des affaires de l'entreprise pour assurer la croissance de notre carnet de commandes et de nos activités au fil du temps. La direction demeure engagée à maintenir un ratio cible supérieur à 100 % sur une période de douze mois. La direction estime que cette période plus longue constitue une mesure plus efficace étant donné que l'envergure et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement.</li></ul>
<b>Structure du capital</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme — mesure de notre levier financier, déduction faite de notre situation de trésorerie et des placements à court terme. La direction utilise cet indicateur, qui donne un aperçu de notre santé financière, pour surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités.</li><li>– Rendement des capitaux propres — mesure du taux de rendement de la participation de nos actionnaires. La direction fait appel au rendement des capitaux propres pour mesurer l'efficacité avec laquelle elle génère des bénéfices pour les actionnaires de la Société et dans quelle mesure la Société a du succès en utilisant les fonds investis pour faire croître le bénéfice.</li><li>– Rendement du capital investi — mesure de l'efficacité avec laquelle la Société répartit les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. La direction examine ce ratio pour déterminer dans quelle mesure elle utilise bien ses fonds pour dégager des rendements.</li></ul>

## PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES ANNUELLES

Aux 30 septembre et pour les exercices terminés à cette date  
(en milliers de dollars, sauf indication contraire)

	2010	2009	2008	Variation 2010/2009	Variation 2009/2008
<b>Croissance</b>					
Carnet de commandes <sup>1</sup> (en millions de dollars)	13 320	10 893	11 645	22,3 %	-6,5 %
Nouveaux contrats (en millions de dollars)	4 643	4 059	4 145	14,4 %	-2,1 %
Ratio nouveaux contrats/facturation	124 %	106 %	112 %		
Produits	3 732 117	3 825 161	3 705 863	-2,4 %	3,2 %
Croissance par rapport à l'exercice précédent	-2,4 %	3,2 %	2,0 %		
Croissance en devises constantes <sup>2</sup>	3,4 %	-1,9 %	5,3 %		
<b>Rentabilité</b>					
BAIL ajusté <sup>3</sup>	511 902	460 741	430 486	11,1 %	7,0 %
Marge du BAIL ajusté	13,7 %	12,0 %	11,6 %		
Bénéfice tiré des activités poursuivies	362 766	315 897	299 134	14,8 %	5,6 %
Marge du bénéfice tiré des activités poursuivies	9,7 %	8,3 %	8,1 %		
Bénéfice net	362 766	317 205	294 000	14,4 %	7,9 %
Marge bénéficiaire nette	9,7 %	8,3 %	7,9 %		
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies (en dollars) <sup>4</sup>	1,27	1,03	0,94	23,3 %	9,6 %
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies (en dollars) <sup>4</sup>	1,24	1,02	0,92	21,6 %	10,9 %
Bénéfice de base par action (en dollars) <sup>4</sup>	1,27	1,03	0,92	23,3 %	12,0 %
Bénéfice dilué par action (en dollars) <sup>4</sup>	1,24	1,02	0,90	21,6 %	13,3 %
<b>Situation de trésorerie</b>					
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	552 367	630 244	355 670	-12,4 %	77,2 %
Délai moyen de recouvrement des créances <sup>5</sup>	47	39	50	20,5 %	-22,0 %
<b>Structure du capital</b>					
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme <sup>6</sup>	30,6 %	s.o.	14,0 %		
Rendement des capitaux propres <sup>7</sup>	16,4 %	14,2 %	15,6 %		
Rendement du capital investi <sup>8</sup>	16,3 %	14,0 %	14,0 %		
<b>Bilan</b>					
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements à court terme	141 020	343 427	50 134	-58,9 %	585,0 %
Total de l'actif	4 607 191	3 899 910	3 680 558	18,1 %	6,0 %
Passifs financiers à long terme <sup>9</sup>	1 071 948	302 741	326 916	254,1 %	-7,4 %

1 Le carnet de commandes tient compte de l'obtention de nouveaux contrats et des prolongations et renouvellements de contrats (« nouveaux contrats »), contrebalancés en partie par les travaux achevés au cours de l'exercice chez les clients ainsi que des modifications de volumes, des annulations et de l'incidence des taux de change sur nos contrats en vigueur. Le carnet de commandes repose sur des estimations de la direction qui peuvent être modifiées.

2 La croissance en devises constantes est ajustée pour éliminer l'incidence de la variation des taux de change. Voir la page 13 pour plus de renseignements.

3 Le BAIL ajusté n'est pas une mesure définie par les PCGR. La page 17 présente un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les PCGR.

4 Les montants relatifs au bénéfice par action sont attribuables aux actionnaires de CGI. Les montants trimestriels relatifs au bénéfice par action pourraient ne pas correspondre au montant annuel, en raison de l'arrondissement.

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

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

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

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

9 Les passifs financiers à long terme comprennent la tranche à long terme de la dette et des contrats de location-acquisition, les coûts d'intégration et de restructuration, les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations, la rémunération différée et les contrats à terme en situation de passif.



## RÉSULTATS FINANCIERS

### Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation

Le ratio nouveaux contrats/facturation de la Société s'est établi à 124 % pour l'exercice. Sur les nouveaux contrats d'une valeur de 4,6 milliards \$ signés au cours de l'exercice, 51 % provenaient de nouveaux clients et 49 %, de prolongations et de renouvellements.

Les progrès ont été spécialement marqués dans les secteurs cibles des gouvernements et services de santé et des services financiers d'où ont émané respectivement environ 45 % et 36 % du total des nouveaux contrats signés. Sur le plan géographique, l'apport du Canada s'est élevé à 53 % alors que celui des États-Unis s'est établi à 42 %, et celui de l'Europe à 5 % des nouveaux contrats signés.

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

### PRINCIPAUX CONTRATS SIGNÉS AU COURS DE L'EXERCICE

Date d'annonce	Client	Durée	Valeur
Le 5 octobre 2009	Agence de protection de l'environnement (« EPA ») des États-Unis	Sept ans	Non dévoilée
	CGI Federal fournira à l'EPA des services de soutien de l'infrastructure de TI dans le cadre du programme ITS-EPA II nouvellement mis sur pied et aidera l'Office of Environmental Information à profiter de services en TI plus innovateurs, souples et évolutifs. Le contrat de sept ans a été attribué à sept vendeurs et est assorti d'une valeur maximale de 955 millions \$ US sur la période d'exécution de l'accord d'achat général.		
Le 3 novembre 2009	Groupe Pages Jaunes	Prolongation de 10 ans	100 millions \$
	CGI assurera la gestion des applications et de l'infrastructure du réseau informatique du Groupe Pages Jaunes, et soutiendra également d'autres projets touchant par exemple l'intelligence d'affaires et l'optimisation des outils de recherche de la société.		
Le 5 novembre 2009	Département du Logement et de l'Urbanisme (« HUD ») des États-Unis	Renouvellement de un an	58,1 millions \$ US
	CGI gère des programmes de logement multifamiliaux pour le HUD en Californie, en Floride, à New York, en Ohio et à Washington, en partenariat avec les agences de logement nationales et locales.		
Le 15 décembre 2009	Institutions financières nord-américaines	Nouveaux contrats et renouvellements	1,1 milliard \$
	Au cours du premier trimestre de son exercice 2010, CGI a signé de nouveaux contrats et en a renouvelé d'autres avec des institutions financières nord-américaines, qui totalisent 1,1 milliard \$. Ces nouveaux contrats comprennent l'intégration des systèmes, la maintenance des applications, des solutions IP, de même que des contrats de gestion déléguée à long terme.		
Le 19 janvier 2010	Département d'État et Agence pour le développement international des États-Unis	10 ans	395 millions \$ US
	CGI fournira des services d'intégration de systèmes et de consultation, ainsi qu'un soutien opérationnel à plus de 5 000 utilisateurs du Joint Financial Management System qui sont à l'œuvre dans plus de 300 postes et missions à l'échelle mondiale.		
Le 6 avril 2010	Groupe Telekomunikacja Polska	Trois ans	Non dévoilée
	CGI déploiera des cadres de gestion afin d'aider le Groupe TP à consolider son environnement actuel constitué d'applications et de fournisseurs multiples, et à améliorer les délais généraux de mise en marché et le coût total de l'investissement initial.		
Le 4 mai 2010	Département des services de soins de santé de la Californie	10 ans	168 millions \$ US
	CGI s'associe avec ACS pour offrir des services administratifs intermédiaires fiscaux améliorés ainsi qu'un système d'information sur la gestion des soins médicaux au département des services de soins de santé de la Californie.		
Le 18 mai 2010	Centres de Services Medicare et Medicaid	Cinq ans	73,2 millions \$ US
	CGI assurera la modernisation, la gestion des applications et la maintenance de trois sites Web externes qui fournissent de l'information à 44 millions de bénéficiaires ainsi qu'à des millions de fournisseurs de services de santé et autres partenaires.		
Le 17 juin 2010	État du Maine	11 ans	Non dévoilée
	CGI fournira à l'État du Maine des services de gestion déléguée pour son système de gestion intégrée d'entreprise (ERP) AMS Advantage®, qui soutient la gestion financière et les activités d'approvisionnement de l'État. CGI hébergera le système ERP AMS Advantage de l'État, fournira des services de reprise après sinistre et gèrera tous les aspects techniques du système pour la durée du contrat.		
Le 29 juin 2010	Atlantic Lottery Corporation	Sept ans	125 millions \$
	CGI assurera la gestion des centres de traitement de données d'Atlantic Lottery ainsi que le soutien et l'élaboration d'applications connexes.		



Date d'annonce	Client	Durée	Valeur
Le 7 juillet 2010	The Beer Store	Sept ans	Non dévoilée
	Cette nouvelle entente désigne CGI comme fournisseur de services d'infrastructure des technologies de l'information pour The Beer Store et englobe également les services d'infrastructure pour Brewers Distributors Ltd. (BDL) distributeur en gros de bière et collecteur de contenants de bière consignés, à remplissage multiple et recyclables des quatre provinces de l'Ouest canadien, des Territoires du Nord-Ouest et du Yukon.		
Le 20 juillet 2010	Groupe Rexel	Six ans	50 millions \$
	Ce nouvel accord, qui contribue aux efforts d'amélioration de la productivité de Rexel, positionne CGI non seulement comme un des prestataires de services informatiques de choix pour Rexel au Canada, mais aussi aux États-Unis.		
Le 29 juillet 2010	Financière Manuvie	Jusqu'en 2013	Non dévoilée
	En vertu du renouvellement de contrat, CGI continuera d'exploiter son centre de prestation de services de Halifax pour offrir à Financière Manuvie des services de développement, de maintenance et d'intégration.		
Le 9 août 2010	CyberSanté Ontario	Six ans	46 millions \$
	CGI sera chargé de concevoir, créer, mettre en œuvre et gérer un système de gestion des maladies chroniques et un portail de cybersanté qui sera utilisé en premier lieu pour une meilleure gestion des cas de diabète, l'une des principales priorités de CyberSanté Ontario.		
Le 11 août 2010	Plexxus	Cinq ans	34 millions \$
	CGI aidera à la conception, au développement, à la mise en œuvre et à la gestion de services de TI continus incluant les systèmes de chaîne d'approvisionnement et de gestion financière SAP pour Plexxus, organisme sans but lucratif, et ses 12 hôpitaux membres.		
Le 30 septembre 2010	U.S. General Services Administration	Cinq ans	46 millions \$ US
	En vertu de l'accord d'achat général de services d'hébergement des ensembles de données de Data.gov, CGI offrira des services d'hébergement pour cette importante information gouvernementale ainsi que des outils technologiques pour l'analyse de ces ensembles de données et des services professionnels.		
Le 5 octobre 2010	Bombardier Aéronautique	Cinq ans	160 millions \$ US
	CGI sera responsable d'offrir divers types de services d'infrastructure des TI à Bombardier Aéronautique, y compris le soutien des équipements destinés aux utilisateurs, les centres d'assistance aux utilisateurs, la téléphonie et le réseau local d'entreprise. CGI est également chargée du soutien des applications traditionnelles au Canada. Ce contrat a été signé avant, mais annoncé après la clôture de notre exercice.		

## Change

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

Pour les périodes qui suivent, nous avons utilisé les taux de change de clôture suivants pour évaluer nos actifs, nos passifs et le carnet de commandes en dollars canadiens :

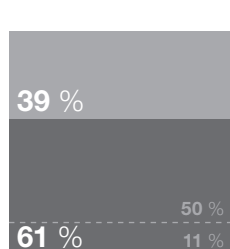
	2010	2009	2008	Variation 2010/2009	Variation 2009/2008
Dollar américain	<b>1,0298</b>	1,0722	1,0599	-4,0 %	1,2 %
Euro	<b>1,4006</b>	1,5686	1,4923	-10,7 %	5,1 %
Roupie indienne	<b>0,0231</b>	0,0223	0,0228	3,6 %	-2,2 %
Livre sterling	<b>1,6198</b>	1,7158	1,8868	-5,6 %	-9,1 %

Nous avons utilisé les taux de change suivants pour évaluer nos produits, nos charges et nos nouveaux contrats :

	2010	2009	2008	Variation 2010/2009	Variation 2009/2008
Dollar américain	<b>1,0407</b>	1,1804	1,0093	-11,8 %	17,0 %
Euro	<b>1,4116</b>	1,5944	1,5176	-11,5 %	5,1 %
Roupie indienne	<b>0,0226</b>	0,0242	0,0246	-6,6 %	-1,6 %
Livre sterling	<b>1,6227</b>	1,8235	1,9877	-11,0 %	-8,3 %

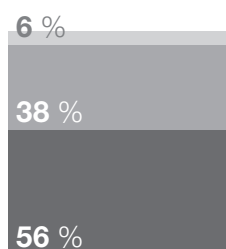
## Répartition des produits

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



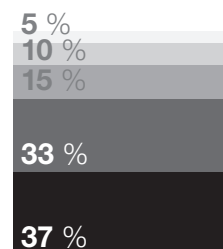
### Types de contrats

Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition)	61 %
Services en TI	50 %
Services en gestion des processus d'affaires	11 %
Intégration de systèmes et services-conseils	39 %



### Répartition géographique

Canada	56 %
États-Unis	38 %
Europe	6 %



### Secteurs cibles

Gouvernements et services de santé	37 %
Services financiers	33 %
Télécommunications et services publics	15 %
Distribution et détail	10 %
Manufacturier	5 %

## Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des PCGR du Canada sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun et considèrent que le gouvernement fédéral, un gouvernement provincial ou territorial, une Administration locale ou un gouvernement étranger sont chacun considérés comme un seul client. Avec l'acquisition récente de Stanley, nos activités auprès du gouvernement fédéral américain et de ses diverses agences ont augmenté et, ensemble, ont représenté 13,7 % des produits pour l'exercice 2010, contre 10,3 % pour l'exercice 2009 et 9,7 % pour l'exercice 2008.

## Variation des produits et produits selon les secteurs d'exploitation

Le tableau qui suit présente la croissance totale de nos produits et la croissance de nos produits selon les secteurs d'exploitation, entre les périodes de 2010 et de 2009, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les produits par secteur d'exploitation pour les exercices 2009 et 2008 sont établis au moyen des taux de change réels pour l'exercice considéré. La variation du taux de change est calculée compte tenu d'un taux de change des devises constantes entre les exercices.

Pour les exercices terminés les 30 septembre  
(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)

	2010	2009	2008	Variation 2010/2009	Variation 2009/2008
<b>Total des produits de CGI</b>	<b>3 732 117</b>	<b>3 825 161</b>	<b>3 705 863</b>	<b>-2,4 %</b>	<b>3,2 %</b>
Variation, compte non tenu de la variation des taux de change	<b>3,4 %</b>	-1,9 %	5,3 %		
Incidence de la variation des taux de change	<b>-5,8 %</b>	5,1 %	-3,3 %		
Variation par rapport à la période précédente	<b>-2,4 %</b>	3,2 %	2,0 %		
<b>Canada</b>					
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	<b>2 121 123</b>	2 179 659	2 335 566	<b>-2,7 %</b>	-7,0 %
Incidence de la variation des taux de change	<b>(8 711)</b>				
Produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	<b>2 112 412</b>	2 179 659	2 335 566	<b>-3,1 %</b>	-6,7 %
<b>États-Unis</b>					
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	<b>1 588 746</b>	1 361 787	1 086 513	<b>16,7 %</b>	8,5 %
Incidence de la variation des taux de change	<b>(188 347)</b>				
Produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	<b>1 400 399</b>	1 361 787	1 086 513	<b>2,8 %</b>	25,3 %
<b>Europe</b>					
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	<b>245 522</b>	283 715	283 784	<b>-13,5 %</b>	0,4 %
Incidence de la variation des taux de change	<b>(26 216)</b>				
Produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	<b>219 306</b>	283 715	283 784	<b>-22,7 %</b>	0,0 %

Les défis économiques de l'exercice 2009 ont persisté tout au long du premier trimestre de l'exercice 2010 ; toutefois, à partir du deuxième trimestre, nos résultats ont commencé à montrer de timides signes de reprise en Amérique du Nord, mais ont continué à languir en Europe. À la fin de l'exercice de 2010, les produits totalisaient 3 732,1 millions \$, soit un recul de 93,0 millions \$ ou 2,4 %, par rapport à l'exercice de 2009. Bien qu'en devises constantes, nos produits aient augmenté de 3,4 %, les variations des taux de change les ont réduits de 223,3 millions \$, ou 5,8 %. Nos résultats incorporent également les produits de Stanley après le 17 août 2010. En devises constantes, notre secteur cible des gouvernements et services de santé a affiché la plus forte croissance, à 12 %, suivi du secteur cible des services financiers, à 5 %.

Pour l'exercice 2009, les produits s'établissaient à 3 825,2 millions \$, soit une hausse de 119,3 millions \$ ou 3,2 %, comparativement à l'exercice 2008. En devises constantes, les produits avaient diminué de 1,9 % par rapport à l'exercice de 2008. Cette diminution avait été plus que compensée par l'incidence nette favorable des variations des taux de change de l'ordre de 189,3 millions \$ ou 5,1 %, en raison surtout du raffermissement du dollar américain. En devises constantes, les secteurs cibles des gouvernements et services de santé et des services financiers avaient affiché une croissance de 8 % et 7 %, respectivement par rapport à l'exercice 2008, tandis que nos secteurs cibles des télécommunications et des services publics, de même que notre secteur cible manufacturier avaient affiché des baisses respectives de 29 % et 6 %.

#### **CANADA**

Pour l'exercice 2010, le secteur d'exploitation Canada a enregistré des produits de 2 112,4 millions \$, soit un recul de 67,2 millions \$ ou 3,1 % par rapport à l'exercice 2009. En devises constantes, les produits ont diminué de 58,5 millions \$, ou 2,7 %. Le recul a été principalement observé dans le secteur cible manufacturier et le secteur cible de la distribution et de détail où les clients ont réduit le volume de leurs projets en TI.

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, les produits émanant de notre secteur d'exploitation Canada avaient totalisé 2 179,7 millions \$, ce qui correspond à un repli de 155,9 millions \$, ou 6,7 %, par rapport à l'exercice 2008. De ce repli, une tranche d'environ 92,0 millions \$ était imputable au non-renouvellement d'un contrat peu rentable et la tranche restante, au fait que divers autres clients avaient choisi de reporter les dépenses liées à leurs projets informatiques ou encore d'obtenir leurs services auprès de nos centres d'excellence outre-mer. La demande pour nos contrats d'impartition et de services de gestion déléguée à long terme s'était toutefois maintenue, notre portefeuille diversifié de services ayant aidé nos clients à demeurer concurrentiels dans des conditions difficiles en leur permettant de se concentrer sur leurs activités de base.

#### **ÉTATS-UNIS**

Pour l'exercice 2010, le secteur d'exploitation États-Unis a enregistré des produits de 1 400,4 millions \$, soit une progression de 38,6 millions \$, ou 2,8 %, par rapport à l'exercice 2009. En devises constantes, les produits de ce secteur d'exploitation ont augmenté de 227,0 millions \$, ou 16,7 %. Cette croissance est partiellement attribuable à la fois aux nouveaux contrats conclus au cours de cet exercice et aux contrats qui ont commencé à générer des revenus à la fin de l'exercice précédent. Ces contrats visaient notamment les secteurs cibles des services financiers et des gouvernements et services de santé. Elle est également en partie attribuable à la croissance des produits réalisée grâce à l'acquisition de Stanley et qui représentent approximativement six semaines d'activités.

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, les produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis s'étaient chiffrés à 1 361,8 millions \$, soit une progression de 275,3 millions \$, ou 25,3 %, comparativement à l'exercice précédent. Une tranche de 183,5 millions \$ de cette hausse représentait l'incidence favorable du taux de change. En devises constantes, les produits avaient augmenté de 91,8 millions \$, ou 8,5 %, par rapport à l'exercice précédent. L'offre économique dans notre gamme de solutions a continué de plaire aux clients de tous les secteurs cibles, et plus particulièrement à ceux des secteurs des services financiers et des gouvernements et des services de santé. À l'instar de notre secteur d'exploitation Canada, nous avons observé un comportement prudent de la part de certains clients américains, ceux-ci ayant reporté le lancement de nouveaux projets ou révisé leurs priorités en matière de dépenses en TI discrétionnaires. Les baisses attribuables à ces clients ont été entièrement compensées par la croissance découlant des contrats existants avec des administrations publiques et des nouveaux contrats avec des clients du secteur des services financiers et du secteur des gouvernements et services de santé.

#### **EUROPE**

Les produits réalisés par le secteur d'exploitation Europe ont atteint 219,3 millions \$ pour l'exercice 2010, contre 283,7 millions \$ pour l'exercice 2009, soit une baisse de 64,4 millions \$ ou 22,7 %. En devises constantes, le taux de change a érodé les produits de 26,2 millions \$, en grande partie en raison de la dévaluation de l'euro. Compte non tenu des incidences des taux de change, les produits avaient reculé de 38,2 millions \$, ou 13,5 %, reflétant la situation économique dans cette région où un grand nombre de clients avaient pris des mesures préventives de préservation du capital et avaient donc diminué leurs dépenses liées aux projets de TI, comme cela avait été le cas en 2009. Nos clients de ce secteur d'exploitation se retrouvent principalement dans les secteurs cibles des services financiers et des télécommunications et services publics, qui sont également les plus malmenés par la récession.

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, les produits émanant de notre secteur d'exploitation Europe avaient totalisé 283,7 millions \$, essentiellement inchangés comparativement à l'exercice 2008. En devises constantes, les produits avaient augmenté de 1,3 million \$, ou 0,4 % par rapport à l'exercice précédent. À l'échelle mondiale, les conséquences de la crise économique ont poussé nos clients européens à reporter les projets discrétionnaires afin de dégager des ressources pour investir dans des initiatives visant à stimuler à court terme les marges et les flux de trésorerie. La croissance en devises constantes a émané en premier lieu de certains clients dans le secteur cible des services financiers ; elle a été contrebalancée en grande partie par le ralentissement, à la demande des clients, de certains contrats en Australie, principalement dans les secteurs cibles des gouvernements et services de santé, ainsi que des télécommunications et services publics.

## CHARGES D'EXPLOITATION

Pour les exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	2010	% des produits	2009	% des produits	2008	% des produits
Coûts des services et frais de vente et d'administration	3 025 823	81,1 %	3 170 406	82,9 %	3 110 760	83,9 %
(Gain) perte de change	(916)	0,0 %	(1 747)	0,0 %	1 445	0,0 %
Amortissement total	195 308	5,2 %	195 761	5,1 %	163 172	4,4 %
Immobilisations	72 067	1,9 %	61 412	1,6 %	43 455	1,2 %
Coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition	30 396	0,8 %	22 377	0,6 %	17 925	0,5 %
Autres actifs incorporels	92 845	2,5 %	100 829	2,6 %	101 792	2,7 %
Perte de valeur liée aux autres actifs incorporels	–	0,0 %	11 143	0,3 %	–	0,0 %

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

Par rapport à l'exercice 2009, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont diminué de 144,6 millions \$. Cette diminution s'explique surtout par les variations favorables des taux de change de 189,3 millions \$, en partie absorbées par les variations défavorables des taux de change de 223,3 millions \$ mentionnées dans notre rubrique sur les produits. Exprimés en pourcentage des produits, nos coûts des services et frais de vente et d'administration sont passés de 82,9 % à 81,1 %. Ce recul résulte des nombreuses mesures prises au cours des deux exercices précédents pour améliorer notre marge brute. En 2010, nous avons engagé des coûts d'environ 26,4 millions \$ liés aux indemnités de départ et à l'élimination d'actifs fonciers excédentaires, contre 44,9 millions \$ en 2009. Le montant de 26,4 millions \$ n'inclut pas les coûts d'intégration des activités de Stanley. En pourcentage des produits, nos coûts des services et frais de vente et d'administration ont accusé un léger recul de 0,2 % par rapport à l'exercice précédent. Les coûts de nos services sont établis principalement en fonction des charges liées à nos ressources humaines, lesquelles varient en raison du montant versé pour la participation aux profits et d'ajustements de la rémunération au cours de la période.

En 2009, nous avons géré de manière proactive notre structure de coûts pour nous adapter aux conditions économiques qui avaient cours. Les coûts des services et frais de vente et d'administration avaient représenté 82,9 % des produits de l'exercice 2009, en baisse par rapport à 83,9 % en 2008. Ce repli s'expliquait principalement par les améliorations de la marge brute découlant d'initiatives de restructuration et d'augmentation du rendement mises en œuvre en 2009 et par le passé. Les coûts des services et frais de vente et d'administration, en pourcentage des produits, se sont quant à eux accrus légèrement de 0,3 %. Au cours de l'exercice, nous avons engagé des coûts d'environ 44,9 millions \$ liés principalement aux indemnités de départ versées dans le cadre du réaménagement de nos effectifs et de la rationalisation des actifs fonciers excédentaires. Sur douze mois, la fluctuation des taux de change a fait progresser nos coûts des services et frais de vente et d'administration de 169,4 millions \$, progression qui a été neutralisée par l'incidence négative de 189,3 millions \$ de la variation des taux de change décrite à la rubrique sur les produits.

### (Gain) perte de change

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

### Amortissement

La charge d'amortissement totale a diminué de 0,5 million \$ pour l'exercice 2010, comparativement à l'exercice 2009. Les variations des taux de change de 8,2 millions \$ enregistrées au cours de l'exercice 2010 ont eu une incidence favorable sur l'amortissement. En 2009, l'amortissement total avait augmenté de 32,6 millions \$ par rapport à 2008, incluant une incidence défavorable des variations des taux de change de 7,5 millions \$.

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

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, la hausse des charges d'amortissement des immobilisations par rapport à l'exercice 2008 était surtout liée au matériel informatique acquis au cours de l'exercice afin de soutenir nos nouveaux contrats et d'améliorer l'infrastructure de nos centres de traitement des données. En outre, nous avons déménagé certains de nos bureaux, ce qui nous a permis de conclure des contrats de location plus avantageux que ceux de l'exercice précédent. L'amortissement lié aux améliorations locatives a augmenté en raison des investissements dans de nouveaux ajouts et de l'amortissement accéléré comptabilisé au titre de la superficie excédentaire.

L'amortissement des coûts liés à des contrats a augmenté de 8,0 millions \$ pour l'exercice 2010. Cette augmentation tient compte de l'amortissement des coûts liés à des contrats engagés pour modifier des contrats en cours, et au lancement de nouveaux contrats de grande envergure conclus au cours des trimestres précédents. L'augmentation de l'amortissement des coûts liés à des contrats de 4,5 millions \$ en 2009 comparativement à l'exercice 2008 s'explique par l'incidence des nouveaux contrats signés au cours de 2009 ou vers la fin de 2008.

L'amortissement des actifs incorporels a fléchi pour l'exercice 2010 par rapport à l'exercice 2009. Ce fléchissement est surtout attribuable à la perte de valeur comptabilisée au dernier trimestre de l'exercice 2009 relativement à certaines solutions d'affaires financières de nos activités aux États-Unis. En outre, au cours des exercices précédents, nous avons élargi l'utilisation de nos ressources outre-mer en vue de réduire le coût de nos investissements dans les solutions d'affaires. Cette mesure, combinée au fait que certaines relations clients sont complètement amorties, a aussi eu une incidence favorable sur la réduction de la dotation aux amortissements. Nos résultats tiennent compte d'un amortissement supplémentaire de 3,6 millions \$ ayant principalement trait aux relations avec les clients, dans le cadre de l'acquisition de Stanley. L'amortissement constaté au titre des autres actifs incorporels pour l'exercice 2009 était comparable à celui de 2008, ce qui rend compte du processus d'amortissement normal des logiciels internes, des solutions d'affaires et des relations clients.

Au dernier trimestre de l'exercice 2009, la Société a comptabilisé une perte de valeur de 11,1 millions \$, liée principalement à des améliorations apportées à certaines solutions d'affaires financières dans nos opérations américaines dont il a été établi qu'elles ne procureraient aucun avantage futur, vu l'évolution de conjoncture économique. Aucune charge de dépréciation n'a été constatée pour les exercices 2010 ou 2008.

## BAII AJUSTÉ SELON LES SECTEURS D'EXPLOITATION

Pour les exercices terminés les 30 septembre  
(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)

	2010	2009	2008	Variation 2010/2009	Variation 2009/2008
Canada	375 998	320 702	332 827	17,2 %	-3,6 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	17,8 %	14,7 %	14,3 %		
États-Unis	192 305	171 965	129 401	11,8 %	32,9 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	13,7 %	12,6 %	11,9 %		
Europe	89	18 639	24 692	-99,5 %	-24,5 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	0,0 %	6,6 %	8,7 %		
Siège social	(56 490)	(50 565)	(56 434)	11,7 %	-10,4 %
En pourcentage des produits	-1,5 %	-1,3 %	-1,5 %		
BAII ajusté	511 902	460 741	430 486	11,1 %	7,0 %
Marge du BAII ajusté	13,7 %	12,0 %	11,6 %		

### CANADA

Le BAII ajusté de notre secteur d'exploitation Canada a enregistré une hausse de 55,3 millions \$, ou 17,2 %, par rapport à l'exercice 2009. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a également augmenté, passant de 14,7 % à 17,8 %. L'augmentation de la marge du secteur d'exploitation Canada découle principalement des améliorations apportées aux activités des centres de données et d'autres améliorations à la marge brute résultant des mesures prises au cours des exercices précédents. Des coûts de 13,5 millions \$ liés aux indemnités de départ et à d'autres coûts de restructuration ont été engagés au cours de l'exercice 2010, comparativement à 35,0 millions \$ au cours de l'exercice précédent.

Le BAII ajusté s'était établi à 320,7 millions \$ pour l'exercice 2009, reflétant une baisse de 12,1 millions \$, ou 3,6 %, par rapport à l'exercice 2008; cependant, exprimée en pourcentage des produits, notre marge avait augmenté, passant de 14,3 % à 14,7 %. Par rapport à l'exercice précédent, cette baisse résultait en majeure partie de la décision prise par certains clients de reporter ou d'échelonner davantage la réalisation de certains projets, et du délai écoulé entre la signature d'un nouveau contrat d'impartition et le moment où ce dernier devient une source effective de revenus. Le report de la mise en œuvre de nouveaux projets par nos clients a non seulement entraîné une diminution des produits, mais également la constatation de charges de main-d'œuvre qui n'ont pu être recouvrées puisque certains employés étaient sans affectation. Tel que nous l'avons mentionné auparavant, nous avons engagé des coûts d'environ 35,0 millions \$ au cours de l'exercice au titre d'indemnités de départ et de la cession de certains actifs fonciers, afin d'harmoniser notre structure de coûts avec nos produits prévus. Nous avons aussi continué d'investir dans des initiatives d'automatisation et autres afin de réduire nos coûts unitaires, particulièrement dans nos centres de traitement des données et dans nos centres d'excellence.

### ÉTATS-UNIS

Le BAII ajusté de notre secteur d'exploitation États-Unis a enregistré une hausse de 20,3 millions \$, ou 11,8 %, par rapport à l'exercice 2009. En devises constantes, le BAII ajusté aurait augmenté de 43,9 millions \$, ou 25,5 %. Ce montant inclut les résultats de Stanley depuis le 17 août. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge a augmenté, passant de 12,6 % à 13,7 %. Nous continuons d'améliorer nos marges dans ce secteur d'exploitation en stimulant la productivité de nos activités à l'échelle nationale et de celles qui sont réalisées par notre centre d'excellence en Inde.

En hausse de 42,6 millions \$, ou 32,9 %, par rapport à l'exercice 2008, le BAI ajusté de notre secteur d'exploitation États-Unis avait atteint 172,0 millions \$ pour l'exercice 2009. En devises constantes, le BAI ajusté avait augmenté de 24,9 millions \$, ou 19,2 %. L'augmentation mesurée en dollars résultait surtout de la croissance attribuable à nos solutions d'affaires, principalement dans les secteurs cibles des gouvernements et services de santé et des services financiers. De plus, nos taux d'utilisation accrus nous avaient permis d'améliorer nos marges. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge avait augmenté, passant de 11,9 % à 12,6 %, compte tenu des avantages constants résultant des initiatives d'amélioration de la productivité et de la rentabilité, de l'optimisation de notre modèle mondial de prestation de services et de la réduction du nombre d'heures non facturables.

## EUROPE

Le BAI ajusté de notre secteur d'exploitation Europe a reculé de 18,6 millions \$, ou 99,5 %, par rapport à l'exercice 2009. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge est passée de 6,6 % en 2009 à 0,0 % en 2010. Ce recul est principalement attribuable à la baisse des produits mentionnée auparavant, entraînant une capacité excédentaire dans toutes les régions du secteur. Cependant, dans certaines régions géographiques, les règlements ne nous ont pas permis de restructurer les activités aussi rapidement ou autant que nous l'aurions souhaité. Des coûts de 6,6 millions \$ au titre d'indemnités de départ et d'autres dépenses connexes ont été engagés afin de ramener notre marge dans ce secteur à des niveaux de rentabilité historiques.

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, le BAI ajusté de notre secteur d'exploitation Europe s'était établi à 18,6 millions \$, soit une baisse de 6,1 millions \$, ou 24,5 %, par rapport à l'exercice 2008. Exprimée en pourcentage des produits, notre marge avait reculé, passant de 8,7 % à 6,6 %. Le repli de la marge du secteur d'exploitation Europe s'expliquait principalement par le ralentissement de certains contrats en Australie, à la demande des clients, et par le comportement de certains clients du secteur cible des télécommunications, ainsi que par l'incidence des coûts de restructuration d'environ 2,3 millions \$ engagés au quatrième trimestre pour assurer la gestion proactive de notre structure de coûts.

## Siège social

Pour les exercices terminés les 30 septembre  
(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)

	2010	2009	2008	Variation 2010/2009	Variation 2009/2008
BAI ajusté du siège social	(56 490)	(50 565)	(56 434)	(5 925)	5 869
En pourcentage des produits	-1,5 %	-1,3 %	-1,5 %		
(Gain) perte de change	(916)	(1 747)	1 445	831	(3 192)
BAI ajusté du siège social, compte non tenu du (gain) de la perte de change	(57 406)	(52 312)	(54 989)	(5 094)	2 677
En pourcentage des produits	-1,5 %	-1,4 %	-1,5 %		

Pour l'exercice 2010, les dépenses du siège social ont dépassé de 5,9 millions \$ celles de l'exercice 2009 et ont représenté 1,5 % des produits, comparativement à 1,3 % en 2009. Les incidences des gains de change réalisés et non réalisés de 0,9 million \$ pour l'exercice sont inclus dans les charges du siège social. Compte non tenu de ces incidences pour 2010 et du gain de change de 1,7 million \$ pour 2009, les charges du siège social auraient représenté respectivement 1,5 % et 1,4 % des produits.

Pour l'exercice 2009, les charges du siège social représentaient 1,3 % des produits, en baisse de 1,5 % par rapport à l'exercice 2008. Cette diminution résultait essentiellement des mesures déployées pour gérer de manière proactive les charges du siège social afin d'assurer leur concordance avec nos produits. L'effet des gains et pertes de change réalisés et non réalisés était inclus dans les charges du siège social qui, autrement, auraient représenté respectivement 1,4 % et 1,5 % des produits des exercices 2009 et 2008.

Conformément à notre modèle d'entreprise décentralisé, fortement axé sur la responsabilisation, nous évaluons les services fournis à nos unités d'exploitation et, s'il y a lieu, nous procéderons à leur rationalisation ainsi qu'à leur intégration dans nos activités.

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

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

Pour les exercices terminés les 30 septembre  
(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)

	2010	% des produits	2009	% des produits	2008	% des produits
BAI ajusté	511 902	13,7 %	460 741	12,0 %	430 486	11,6 %
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	20 883	0,6 %	—	0,0 %	—	0,0 %
Intérêts sur la dette à long terme	17 123	0,5 %	18 960	0,5 %	27 284	0,7 %
Revenu d'intérêts	(2 419)	-0,1 %	(2 908)	-0,1 %	(5 570)	-0,2 %
Autres (revenus) charges	(952)	0,0 %	3 569	0,1 %	3 341	0,1 %
Gain sur la vente d'immobilisations	(469)	0,0 %	—	0,0 %	—	0,0 %
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices	477 736	12,8 %	441 120	11,5 %	405 431	10,9 %

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

Les charges de 20,9 millions de dollars comptabilisées pour l'exercice 2010 se rapportent à l'acquisition de Stanley. Ces charges incluent les honoraires versés dans le cadre de la transaction ainsi que les coûts d'intégration des activités et de réalisation des synergies.

## Intérêts sur la dette à long terme

La diminution sur douze mois de la charge d'intérêts résulte essentiellement de l'effet sur nos facilités de crédit de la variation favorable des taux d'intérêt et des remboursements de dette effectués au cours des exercices précédents, neutralisé partiellement par la charge d'intérêts liée au nombre plus élevé de contrats de location-acquisition et, dans une moindre mesure, à la dette utilisée pour financer la récente acquisition de Stanley.

## Revenu d'intérêts

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

## Autres (revenus) charges

Les autres (revenus) charges reflètent les variations de la juste valeur de certains placements liés à un régime de rémunération différée que nous gérons à titre de fiduciaire pour certains de nos employés américains. Pour l'exercice 2010, ces placements ont enregistré une hausse de 1,4 million \$, contre une perte de 0,8 million \$ pour l'exercice 2009. Toute variation de valeur liée au régime de rémunération différée a été annulée entièrement par une baisse correspondante des coûts de rémunération inclus dans les coûts des services et frais de vente et d'administration, et n'a donc aucun effet sur notre rentabilité. Au cours de l'exercice 2009, nous avons comptabilisé une charge d'intérêts de 2,8 millions \$ liée au règlement de vérifications concernant les crédits d'impôt.

## Impôts sur les bénéfices

Pour les exercices 2010 et 2009, la charge d'impôts sur les bénéfices s'est établie respectivement à 115,0 millions \$ et 125,2 millions \$. Notre taux d'imposition effectif pour ces exercices était respectivement de 24,1 % et 28,4 %. Inclus dans le résultat de l'exercice 2010 sont des ajustements favorables liés principalement aux ententes finales et à l'expiration des délais de prescription de 38,0 millions \$, atténués en partie par un montant de 3,6 millions \$ lié aux coûts de transaction non déductibles engagés à l'acquisition de Stanley, comparativement à des ajustements favorables de 15,9 millions \$ pour l'exercice 2009. Exclusion faite de ces deux incidences, notre taux d'imposition effectif aurait été de 31,2 % en 2010 et 2009, respectivement.

En hausse de 18,9 millions \$ par rapport aux impôts sur les bénéfices de 106,3 millions \$ comptabilisés pour l'exercice 2008, les impôts sur les bénéfices avaient totalisé 125,2 millions \$ pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, et notre taux d'imposition effectif avait aussi augmenté, passant de 26,2 % à 28,4 %. À l'exercice 2009, la Société a réglé des passifs d'impôts de 15,9 millions \$ liés à des exercices antérieurs en faveur de CGI. À l'exercice 2008, des circonstances semblables avaient conduit à une reprise d'impôts sur les bénéfices de 20,3 millions \$, dont une tranche de 6,3 millions \$ était imputable à la réévaluation de nos passifs et actifs d'impôts futurs à la suite des nouveaux taux d'imposition adoptés au Canada. Exclusion faite de ces facteurs, le taux d'imposition effectif se serait établi à 32,0 % pour 2009 et à 32,8 % pour 2008.

Nous continuons de prévoir que notre taux d'imposition effectif, avant tout ajustement important, sera de l'ordre de 30,0 % à 32,5 % pour les périodes ultérieures.

## BÉNÉFICE NET

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

Pour les exercices terminés le 30 septembre (en milliers de dollars, sauf indication contraire)	2010	2009	2008	Variation 2010/2009	Variation 2009/2008
Bénéfice tiré des activités poursuivies	<b>362 766</b>	315 897	299 134	<b>14,8 %</b>	5,6 %
Marge	<b>9,7 %</b>	8,3 %	8,1 %		
Bénéfice (perte) tiré(e) des activités abandonnées, déduction faite des impôts sur les bénéfices	—	1 308	(5 134)	<b>-100,0 %</b>	-125,5 %
Bénéfice net	<b>362 766</b>	317 205	294 000	<b>14,4 %</b>	7,9 %
Marge	<b>9,7 %</b>	8,3 %	7,9 %		
<b>Nombre moyen pondéré d'actions en circulation</b>					
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	<b>284 826 257</b>	306 853 077	317 604 899	<b>-7,2 %</b>	-3,4 %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	<b>292 919 950</b>	310 345 241	322 804 287	<b>-5,6 %</b>	-3,9 %
<b>Bénéfice par action (en dollars)<sup>1</sup></b>					
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies	<b>1,27</b>	1,03	0,94	<b>23,3 %</b>	9,6 %
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies	<b>1,24</b>	1,02	0,92	<b>21,6 %</b>	10,9 %
Bénéfice de base par action	<b>1,27</b>	1,03	0,92	<b>23,3 %</b>	12,0 %
Bénéfice dilué par action	<b>1,24</b>	1,02	0,90	<b>21,6 %</b>	13,3 %

<sup>1</sup> Les montants relatifs au bénéfice par action sont attribuables aux actionnaires de CGI. Les montants trimestriels relatifs au bénéfice par action pourraient ne pas correspondre au montant annuel, en raison de l'arrondissement.



Pour l'exercice 2010, le bénéfice tiré des activités poursuivies a progressé de 46,9 millions \$, ou 14,8 %, comparativement à l'exercice 2009. La progression, qui a principalement résulté de l'amélioration annuelle de notre BALL ajusté, a été en partie atténuée par des frais connexes à l'acquisition et des coûts d'intégration de 20,9 millions \$ engagés en 2010. Déduction faite des incidences des ajustements fiscaux mentionnés plus haut et des coûts additionnels liés à l'acquisition et à l'intégration de Stanley, notre bénéfice tiré des activités poursuivies aurait été de 342,0 millions \$ pour l'exercice considéré et de 300,0 millions \$ pour l'exercice précédent, soit une marge de 9,2 %, contre 7,8 % pour l'exercice précédent. De plus, le bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies aurait été de 1,17 \$ comparativement à 0,97 pour la période correspondante de l'exercice précédent, soit une croissance sur douze mois de 20,6 %.

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2009, le bénéfice tiré des activités poursuivies avait augmenté de 16,8 millions \$, ou 5,6 %, par rapport à 2008, attribuable surtout à la rentabilité accrue du secteur d'exploitation États-Unis et à la baisse des charges du siège social et de la charge d'intérêts. Cette augmentation avait été neutralisée en grande partie par le recul du BALL ajusté des secteurs d'exploitation Canada et Europe, ainsi que par la diminution des avantages fiscaux par rapport à 2008. Sans les avantages fiscaux décrits à la rubrique précédente, notre marge aurait été de 7,8 % et de 7,4 % pour les exercices 2009 et 2008, respectivement.

La perte liée aux activités abandonnées découlait surtout de la vente par la Société des actifs nets de l'unité de gestion des services de réclamations et de gestion du risque en juillet 2008.

Le nombre moyen pondéré de base et dilué d'actions de CGI en circulation au cours de l'exercice 2010 a diminué par rapport à l'exercice précédent en raison du rachat d'actions sur le marché libre dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités. L'émission d'actions subalternes classe A, dans le contexte de l'exercice des options sur actions, a légèrement atténué l'effet de ces rachats. Au cours de l'exercice considéré, 35,6 millions d'actions ont été rachetées et 6,0 millions d'options ont été exercées.

### Participation ne donnant pas le contrôle

La participation ne donnant pas le contrôle comptabilisée dans notre état des résultats représente la participation dans Conseillers en informatique d'affaires (« CIA ») détenue par des actionnaires minoritaires, laquelle s'établissait à la fin de l'exercice 2010 à 32,4 %, contre 34,2 % à la fin de l'exercice 2009.

## Situation de trésorerie

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

Au 30 septembre 2010, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 127,8 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les exercices terminés les 30 septembre 2010, 2009 et 2008.

Pour les exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars)	2010	2009	2008	Variation 2010/2009	Variation 2009/2008
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	552 367	630 244	355 670	(77 877)	274 574
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies	(1 024 914)	(127 585)	(93 579)	(897 329)	(34 006)
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités de financement poursuivies	267 311	(198 227)	(300 166)	465 538	101 939
Incidence de la variation des taux de change sur la «trésorerie et les équivalents de trésorerie des activités poursuivies»	(10 367)	(11 300)	398	933	(11 698)
(Diminution) augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie des activités poursuivies	(215 603)	293 132	(37 677)	(508 735)	330 809

### FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'EXPLOITATION POURSUIVIES

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies se sont élevés à 552,4 millions \$, ou 14,8 %, des produits pour l'exercice 2010, tandis qu'ils se chiffraient à 630,2 millions \$, ou 16,5 %, des produits pour l'exercice précédent. Le moment des entrées et de sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation. Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation de l'exercice précédent traduisaient l'avantage présenté par nos initiatives de réduction du délai moyen de recouvrement des créances. Le délai de recouvrement, qui était passé de 50 jours à 39 jours, en baisse de 11 jours, expliquait une amélioration ponctuelle de 113,2 millions \$ sur douze mois. Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se seraient accrus d'environ 35,3 millions \$ par rapport à l'exercice précédent, compte non tenu de nos initiatives d'amélioration du délai moyen de recouvrement des créances. Cette amélioration résultait principalement de l'augmentation du bénéfice pour l'exercice.

En 2009, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies s'étaient établis à 630,2 millions \$, ou 16,5 %, comparativement à 355,7 millions \$, ou 9,6 %, des produits en 2008. Cette augmentation sur douze mois de 274,6 millions \$ découlait principalement de la variation nette de certains éléments du fonds de roulement, laquelle était surtout attribuable à l'amélioration du recouvrement des créances et au calendrier de perception des paiements anticipés, comme l'illustre la diminution de 11 jours du délai moyen de recouvrement des créances et, dans une moindre mesure, l'effet favorable sur la rentabilité.

## FLUX DE TRÉSORERIE AFFECTÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT POURSUIVIES

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies ont augmenté de 897,3 millions \$ en 2010 comparativement à 2009, ce qui est presque entièrement attribuable à l'acquisition de Stanley. La contrepartie en trésorerie versée pour l'acquisition de Stanley s'est établie à 899,6 millions \$, déduction faite de la trésorerie acquise.

Les placements à court terme, composés de dépôts à terme, ont des échéances initiales de plus de trois mois, mais d'au plus un an, à la date de leur acquisition. La Société a acquis des placements à court terme au cours de l'exercice de 12,9 millions \$, alors qu'aucun pareil investissement n'a été effectué au cours des exercices précédents.

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

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

Les investissements réalisés en 2009 se rattachaient surtout à l'agrandissement de nos centres d'excellence au Canada, aux États-Unis et en Inde afin de faire progresser les deux premiers piliers de notre stratégie de croissance. En 2009, les investissements avaient totalisé 127,6 millions \$, une hausse de 34,0 millions, comparativement aux investissements de 93,6 millions en 2008. Cette hausse s'expliquait par le produit moins élevé tiré de la vente d'actifs et d'entreprises. En 2008, la cession de notre unité canadienne de gestion des services de règlement et de gestion du risque avait généré un produit net de 29,2 millions \$. En 2009, la Société avait reçu un produit net de 5,0 millions \$ à la suite de la vente d'actifs liés à des activités abandonnées.

Les flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations s'étaient établis à 69,2 millions \$ en 2009, en hausse de 8,2 millions \$ par rapport à l'exercice précédent. Cette hausse découlait surtout de nos investissements continus dans les ordinateurs et le matériel destinés à soutenir notre croissance et la mise à niveau de l'infrastructure de nos centres de traitement des données.

Les investissements dans les actifs incorporels s'étaient élevés à 62,4 millions \$, soit 1,5 million \$ de plus que les 60,9 millions \$ investis à l'exercice 2008. Cette augmentation était principalement attribuable aux nouveaux coûts de transition capitalisés relativement aux contrats signés avec des nouveaux clients et des clients existants, partiellement contrebalancée par le recul des investissements dans nos solutions d'affaires et les licences d'utilisation de logiciels alors que nous cherchons à réduire nos coûts en faisant davantage appel à nos ressources outre-mer.

## FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES (AFFECTÉS AUX) ACTIVITÉS DE FINANCEMENT POURSUIVIES

En 2010, les activités de financement poursuivies ont généré 267,3 millions \$ alors qu'un montant de 198,2 millions \$ avait été affecté aux activités de financement poursuivies en 2009. L'importante augmentation de trésorerie provient des prélèvements sur nos facilités de crédit aux fins de l'acquisition de Stanley.

Nous avons prélevé 100,0 millions \$ US sur nos facilités de crédit pour créer une couverture au deuxième trimestre de 2010 pour protéger nos soldes de trésorerie libellés en dollars américains contre la variation des taux de change. Au dernier trimestre de 2010, nous avons prélevé 800,0 millions \$ US supplémentaires sur nos facilités de crédit pour financer l'acquisition de Stanley. Au cours des exercices 2009 et 2008, nous avons prélevé respectivement 144,7 millions \$ et 90,3 millions \$ sur nos facilités de crédit.

Au cours de l'exercice considéré, nous avons également remboursé un montant de 207,9 millions \$ sur la dette à long terme et sur nos facilités de crédit, comparativement à 275,3 millions \$ pour l'exercice précédent. En 2008, nous avons remboursé 206,7 millions \$ sur la dette à long terme et les facilités de crédit.

Nous avons également affecté un montant de 516,7 millions \$ au cours de l'exercice à l'achat de 35,6 millions d'actions de CGI dans le cadre des offres publiques de rachat dans le cours normal des activités actuelle et précédente. Pour les exercices 2009 et 2008, les montants utilisés ont été moins élevés puisque nous avons racheté respectivement 9,5 millions et 19,9 millions d'actions de CGI, à un cours moyen plus bas.

Nous avons également touché un produit de 53,0 millions \$ découlant de l'exercice d'options sur actions en 2010 en regard de 16,1 millions \$ en 2009 et de 32,4 millions \$ en 2008. La hausse s'explique par l'accroissement du prix de l'action de CGI en 2010, incitant un plus grand nombre de porteurs d'options sur actions à exercer de leurs options dont les droits étaient acquis.

Le règlement de nos couvertures de flux de trésorerie associées au remboursement de la première tranche de nos billets de premier rang non garantis en devise américaine, qui a eu lieu au deuxième trimestre de 2009, a aussi eu une incidence favorable de 18,3 millions \$ sur les flux de trésorerie. Aucun remboursement de capital n'était dû sur ces billets pour les exercices 2010 ou 2008.

## INCIDENCE DE LA VARIATION DES TAUX DE CHANGE SUR LA TRÉSORERIE ET LES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE DES ACTIVITÉS POURSUIVIES

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

## 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 qui totalisent 2 189,8 millions \$. À la fin de l'exercice 2010, le total des obligations contractuelles a augmenté de 896,8 millions \$, en raison surtout des prélèvements sur nos facilités de crédit aux fins de l'acquisition de Stanley.

Type d'engagement (en milliers de dollars)	Total	Paiements exigibles par période				
		Moins d'un an	Années 2 et 3	Années 4 et 5	Années 6 à 10	Après 10 ans
Dette à long terme	1 096 171	95 169	973 386	26 225	1 391	–
Obligations au titre de contrats de location-acquisition	57 705	19 408	27 764	9 038	1 495	–
Contrats de location-exploitation						
Location d'espaces de bureaux <sup>1</sup>	870 035	113 573	197 650	172 064	310 542	76 206
Matériel informatique	39 544	17 505	21 472	567	–	–
Automobiles	8 255	3 925	4 087	243	–	–
Obligation d'achat des actions de CIA	10 363	10 363	–	–	–	–
Contrats de maintenance à long terme et autres	107 721	54 237	46 374	6 482	628	–
<b>Total des obligations contractuelles</b>	<b>2 189 794</b>	<b>314 180</b>	<b>1 270 733</b>	<b>214 619</b>	<b>314 056</b>	<b>76 206</b>

<sup>1</sup> Ces obligations comprennent des baux pour des bureaux totalisant 16,8 millions \$ découlant d'anciennes acquisitions.

En outre, à la suite de la modification de l'entente avec les actionnaires de CIA effectuée au troisième trimestre de l'exercice 2007, CGI s'est engagée à acheter la tranche restante de 39,3 % des actions de CIA d'ici le 1<sup>er</sup> octobre 2011. Au 30 septembre 2010, 32,4 % des actions de CIA n'avaient pas encore été acquises. Si CGI avait acheté la totalité des actions restantes de CIA en circulation au 30 septembre 2010, la contrepartie versée aurait été d'environ 10,4 millions \$.

## Sources de financement

(en milliers de dollars)	Engagement total	Montants disponibles au 30 septembre 2010	Montants impayés au 30 septembre 2010
	\$	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	–	127 824	–
Placements à court terme	–	13 196	–
Facilités de crédit renouvelables non garanties <sup>1</sup>	1 500 000	519 931	980 069 <sup>2</sup>
Lignes de crédit et autres facilités <sup>1</sup>	25 000	25 000	–
<b>Total</b>	<b>1 525 000</b>	<b>685 951</b>	<b>980 069<sup>2</sup></b>

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

<sup>2</sup> Se compose du montant prélevé sur les facilités de crédit de 964,2 millions \$ et de lettres de crédit de 15,8 millions \$.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaires suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 30 septembre 2010, la trésorerie et les équivalents de trésorerie et les placements à court terme se chiffraient à 141,0 millions \$. Le solde disponible sur nos facilités de crédit s'élevait à 519,9 millions \$, et la Société avait accès à un montant supplémentaire de 25,0 millions \$ en vertu d'une autre ligne de crédit remboursable à vue. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 30 septembre 2010, CGI respectait les ratios financiers prescrits en vertu de ces clauses restrictives.

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

La dette à long terme totale a augmenté de 870,7 millions \$ au cours de l'exercice, pour s'établir à 1 153,9 millions \$ au 30 septembre 2010, contre 283,1 millions \$ au 30 septembre 2009. La variation découle surtout de deux prélèvements : le prélèvement de 100 millions \$ US sur nos facilités de crédit aux fins des couvertures pour protéger nos soldes de trésorerie contre les fluctuations de devises par rapport au dollar canadien et le prélèvement de 800 millions \$ US aux fins de l'acquisition de Stanley.

## Instruments financiers et couvertures

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

La Société détient les instruments de couverture qui suivent :

### COUVERTURES D'INVESTISSEMENTS NETS DANS DES FILIALES ÉTRANGÈRES AUTONOMES

- Dette de 920,0 millions \$ US désignée comme instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses filiales aux États-Unis ;
- Dette de 12,0 millions € désignée comme instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses filiales en Europe.

### COUVERTURES DE FLUX DE TRÉSORERIE LIÉES AUX PRODUITS FUTURS

- Contrats de change à terme de 130,4 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 44,8 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 89,0 millions \$ pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar canadien et la roupie indienne.

### COUVERTURE DE FLUX DE TRÉSORERIE LIÉE AUX BILLETS DE PREMIER RANG NON GARANTIS EN DEVISE AMÉRICAINE

- Contrats de change à terme de 107,0 millions \$ US.

La partie efficace de la variation de la juste valeur des instruments dérivés est comptabilisée dans les autres éléments du résultat étendu et la partie inefficace, le cas échéant, dans l'état consolidé des résultats. La partie efficace de la variation de la juste valeur des dérivés est sortie des autres éléments du résultat étendu pour être portée aux résultats à titre d'ajustement des produits au moment de la constatation des produits visés par l'opération de couverture. L'évaluation de l'efficacité est fondée sur les taux à terme et sur la méthode du dérivé hypothétique. Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2010, aucune inefficacité n'avait été comptabilisée dans l'état consolidé des résultats.

La Société estime qu'une tranche d'environ 11,1 millions \$ des gains nets non réalisés cumulés sur l'ensemble des instruments financiers dérivés qui avaient été désignés comme couvertures de flux de trésorerie au 30 septembre 2010 sera reclassée en résultat net au cours des douze prochains mois.

## Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement

Aux 30 septembre	2010	2009	2008
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme	<b>30,6 %</b>	s.o.	14,0 %
Rendement des capitaux propres	<b>16,4 %</b>	14,2 %	15,6 %
Rendement du capital investi	<b>16,3 %</b>	14,0 %	14,0 %
Délai moyen de recouvrement des créances	<b>47</b>	39	50

La Société utilise le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme comme indicateur de son levier financier afin d'obtenir d'importants contrats d'impartition, d'agrandir les centres de livraison à l'échelle mondiale ou à des fins d'acquisitions. Au 30 septembre 2010, le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme de la Société s'élevait à 30,6 %. Cette montée en flèche du ratio est attribuable à l'acquisition de Stanley, pour laquelle nous avons prélevé 800,0 millions \$ US sur nos facilités de crédit afin de la financer.

Le rendement des capitaux propres est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. À la fin de l'exercice 2010, celui-ci s'établissait à 16,4 %, comparativement à 14,2 % à la fin de l'exercice précédent. Cette hausse s'explique par une marge bénéficiaire nette plus solide et le rachat des actions de CGI aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Le taux de rendement du capital investi est passé de 14,0 % à 16,3 %. Nos efforts au cours des 12 à 18 derniers mois pour rationaliser notre structure de coûts et améliorer notre productivité ont entraîné une augmentation du bénéfice net, donnant lieu à une progression de cette mesure. Les rajustements fiscaux favorables en 2010 ont donné une impulsion à notre bénéfice, ce qui a poussé le rendement du capital investi à la hausse.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 39 jours à 47 jours à l'exercice 2010. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés de la somme des créances clients et des travaux en cours ; ainsi, les avances reçues de clients de services d'impartition en contrepartie de travaux à exécuter peuvent avoir une incidence sur ce délai. Notre délai moyen de recouvrement des créances s'est accru ce trimestre, en raison de l'acquisition de Stanley, dont la principale clientèle est constituée d'organismes gouvernementaux, et de l'ajout dans nos résultats du quatrième trimestre des produits provenant seulement de six semaines d'activités de Stanley. Nous continuerons de veiller, de façon proactive, au recouvrement des débiteurs et à la facturation en temps voulu du travail effectué, et d'atteindre le seuil cible de 45 jours pour le délai moyen de recouvrement des créances.

## Instruments de financement hors bilan et garanties

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

Dans le cadre de la vente d'actifs et de la cession d'entreprises, la Société pourrait devoir dédommager des contreparties par suite de violations de déclarations ou de garanties, d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des contreparties. Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale d'environ 14,6 millions \$, d'autres ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il est impossible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces montants dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent pas être déterminées à ce moment-ci. La Société estime que l'obligation qui pourrait être engagée en relation avec ces garanties, le cas échéant, n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés.

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

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des 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 2010, nous avons engagé un montant total de 128,2 millions \$ dans ces types de cautionnement. À notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée en relation avec ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats ni sur notre situation financière consolidés.

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

## Capacité de livrer les résultats

Une situation de trésorerie et des sources de financement suffisantes sont nécessaires pour appuyer les activités continues visant l'exécution de notre stratégie de croissance équilibrée. La Société dispose de sources de financement adéquates grâce à ses flux de trésorerie d'exploitation, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires. Ces fonds ont été principalement affectés à des acquisitions génératrices de valeur, donnant lieu à la signature de nouveaux contrats importants d'impartition et de services de gestion déléguée à long terme, ainsi qu'à des investissements dans nos solutions d'affaires. 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 l'exécution de notre stratégie de croissance qui s'appuie sur quatre piliers au cours de l'exercice 2011.

La participation de leaders 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 les ressources humaines sont le pilier de notre entreprise, nos professionnels et leur savoir sont essentiels pour offrir un service de qualité à nos clients. Notre programme de ressources humaines offre une rémunération et des avantages sociaux concurrentiels, un environnement de travail favorable ainsi que des programmes de formation et de perfectionnement professionnel afin d'attirer et de retenir les personnes les plus talentueuses. CGI s'informe régulièrement de la satisfaction des employés par l'intermédiaire d'un sondage à l'échelle de la Société, et des mesures sont prises pour remédier aux problèmes immédiatement. Compte non tenu des employés de Stanley qui se sont joints récemment à CGI, quelque 87 % de nos employés, que nous considérons comme des membres, sont également propriétaires de CGI par le truchement de notre régime d'achat d'actions, qui harmonise les objectifs des membres avec nos buts stratégiques. Ainsi, de concert avec le régime de participation aux profits, tous les membres prennent part au succès de la Société.

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

## Opérations entre apparentés

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

Aux 30 septembre et pour les exercices terminés à ces dates  
(en milliers de dollars)

	2010	2009	2008
Produits	<b>81 760</b>	108 139	124 461
Débiteurs	<b>681</b>	10 542	12 050
Travaux en cours	<b>1 076</b>	5 937	5 939
Coûts liés à des contrats	<b>6 210</b>	8 706	11 206
Produits reportés	<b>1 012</b>	3 351	2 715

## Renseignements additionnels sur la coentreprise

La quote-part revenant à la Société des activités de sa participation en coentreprise comprise dans les états financiers consolidés se présente comme suit :

Aux 30 septembre et pour les exercices terminés à ces dates  
(en milliers de dollars)

	2010	2009	2008
Produits	<b>91 015</b>	101 964	87 887
Bénéfice net	<b>11 418</b>	13 412	10 506
Actifs à court terme	<b>38 148</b>	37 608	36 543
Actifs à long terme	<b>2 992</b>	2 998	1 333
Passifs à court terme	<b>15 609</b>	14 721	15 040
Passifs à long terme	<b>933</b>	445	518

# Résultats du quatrième trimestre

Au cours du quatrième trimestre de 2010, nous visions à conclure l'acquisition de Stanley avec succès. Comme il a été mentionné auparavant, la majorité des synergies annualisées ont été réalisées relativement à l'intégration de Stanley. Nous avons également axé notre attention sur nos activités de développement des affaires afin d'accroître le nombre de propositions à l'étude et la quantité de nouveaux contrats signés.

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

Le tableau qui suit présente la croissance totale de nos produits et la croissance de nos produits selon les secteurs d'exploitation, entre les exercices de 2010 et 2009, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les produits par secteur d'exploitation pour l'exercice 2009 sont établis au moyen des taux de change réels au cours de ce même exercice.

Pour les périodes de trois mois terminées les 30 septembre  
(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)

	2010	2009	Change
<b>Total des produits de CGI</b>	<b>1 007 056</b>	<b>926 051</b>	<b>8,7 %</b>
Variation, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	13,8 %	-1,4 %	
Incidence de la variation des taux de change	-5,1 %	1,1 %	
Variation par rapport à la période précédente	8,7 %	-0,3 %	
<b>Canada</b>			
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	508 903	527 363	-3,5 %
Incidence de la variation des taux de change	(1 135)		
Produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	507 768	527 363	-3,7 %
<b>États-Unis</b>			
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	482 680	334 868	44,1 %
Incidence de la variation des taux de change	(37 438)		
Produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	445 242	334 868	33,0 %
<b>Europe</b>			
Produits, compte non tenu de l'incidence de la variation des taux de change	62 238	63 820	-2,5 %
Incidence de la variation des taux de change	(8 192)		
Produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	54 046	63 820	-15,3 %

Au quatrième trimestre de 2010, les produits ont augmenté de 81,0 millions \$, ou 8,7 %, ce qui s'explique en grande partie par l'acquisition de Stanley dont les résultats ont été consolidés depuis le 17 août au secteur d'exploitation des États-Unis. En supposant un taux de change constant entre le dollar canadien et les devises des établissements étrangers, nos produits ont bondi de 13,8 % alors que la dévaluation de l'euro et la faiblesse du dollar américain ont eu une incidence défavorable sur nos produits, entraînant une baisse de 5,1 %. En devises constantes, la plus forte croissance de nos secteurs cibles provient du secteur gouvernements et services de santé et du secteur services financiers.

### CANADA

Au quatrième trimestre de l'exercice terminé le 30 septembre 2010, les produits du secteur d'exploitation Canada ont baissé de 19,6 millions \$, ou 3,7 %. Bien que nous ayons constaté une croissance modeste à l'échelle de plusieurs secteurs cibles, le Canada a été touché au cours du trimestre considéré par le faible volume de travail dans le secteur cible distribution et détail et le secteur cible des services financiers. Nous notons d'ailleurs une progression du nombre de nouveaux contrats signés, tel qu'en témoigne le ratio de nouveaux contrats/facturation de 117 % au cours des douze derniers mois.

### ÉTATS-UNIS

Pour le trimestre terminé le 30 septembre 2010, les produits émanant du secteur États-Unis ont progressé de 110,4 millions \$, ou 33,0 %. En supposant un taux de change constant entre le dollar canadien et le dollar américain, les produits auraient bondi de 147,8 millions \$, ou 44,1 %. La hausse repose sur l'inclusion des produits d'environ six semaines de Stanley et les récents gains de nouveaux contrats auprès d'organismes civils relevant du gouvernement fédéral.

### EUROPE

Les produits du secteur Europe ont connu une baisse de 9,8 millions \$, ou 15,3 %, par rapport au même trimestre de l'exercice précédent. Compte tenu d'un taux de change constant entre le dollar canadien et les devises des établissements en Europe, les produits ont chuté de 1,6 million \$, ou 2,5 %. En raison des défis économiques en Europe, bon nombre de nos clients de ce secteur qui avaient déjà réduit les dépenses dans divers projets en TI, ont continué à faire de même ce trimestre. Nous estimons toutefois que ces clients investiront à nouveau en TI une fois que l'économie européenne reprendra son élan.



## BAIL AJUSTÉ SELON LES SECTEURS D'EXPLOITATION

Pour les périodes de trois mois terminées les 30 septembre  
(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)

	2010	2009	Change
Canada	<b>93 887</b>	98 729	<b>-4,9 %</b>
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	<b>18,5 %</b>	18,7 %	
États-Unis	<b>56 612</b>	36 825	<b>53,7 %</b>
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	<b>12,7 %</b>	11,0 %	
Europe	<b>1 028</b>	2 267	<b>-54,7 %</b>
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	<b>1,9 %</b>	3,6 %	
Siège social	<b>(11 726)</b>	(11 693)	<b>0,3 %</b>
En pourcentage des produits	<b>-1,2 %</b>	-1,3 %	
BAIL ajusté	<b>139 801</b>	126 128	<b>10,8 %</b>
Marge du BAIL ajusté	<b>13,9 %</b>	13,6 %	

### CANADA

Le BAIL ajusté du secteur d'exploitation Canada a reculé de 4,8 millions \$, ou 4,9 %, comparativement au quatrième trimestre de 2009. La marge est passée de 18,7 % à 18,5 %. L'incidence négative sur les produits relevée plus tôt explique ce recul. Malgré ce léger recul sur douze mois, notre BAIL ajusté, exprimé en pourcentage des produits, s'est considérablement accru pour l'exercice considéré.

### ÉTATS-UNIS

Le BAIL ajusté du secteur d'exploitation États-Unis a bondi de 19,8 millions \$, ou 53,7 %, au cours du trimestre par rapport au même trimestre de l'exercice précédent. Exprimée en pourcentage des produits, la rentabilité de ce secteur s'est établie à 12,7 %, comparativement à 11,0 % un an plus tôt. Trois facteurs ont joué un rôle important dans cet accroissement. En premier lieu, le secteur d'exploitation États-Unis, excluant Stanley, a amélioré sa rentabilité par suite de récents gains de contrats et grâce à l'amélioration de sa marge brute réalisée par un taux d'affectation des membres plus élevé. En deuxième lieu, une perte de valeur de 10,3 millions \$ a été enregistrée dans le quatrième trimestre de l'exercice 2009, essentiellement au titre des améliorations en cours de développement pour certaines solutions d'affaires financières. Aucune perte de valeur de la sorte n'a été enregistrée pour l'exercice considéré. En dernier lieu, le BAIL ajusté comprenait les résultats de Stanley depuis le 17 août.

### EUROPE

Le BAIL ajusté a chuté de 1,2 million \$ comparativement au quatrième trimestre de 2009, tandis que la marge a glissé de 3,6 % à 1,9 %. Ce glissement est attribuable au ralentissement économique en Europe, qui a motivé nos clients à prendre des mesures pour conserver leur capital et à réduire le nombre de projets en TI. Ces facteurs ont quant à eux entraîné la chute de nos marges étant donné que nos membres demeuraient sans affectation et les coûts n'étaient pas recouvrés. De plus, notre capacité de répondre rapidement aux conditions du marché en constante évolution dans certains territoires est limitée par les lois et les pratiques locales, restreignant ainsi la vitesse à laquelle nous pouvons prendre des mesures correctives. Des indemnités de départ d'un montant de 0,9 million \$ ont été engagées au cours du trimestre considéré. Les initiatives mises en œuvre plus tôt obtiennent déjà des résultats positifs dans certaines régions d'Europe.

### SIÈGE SOCIAL

Les charges du siège social sont demeurées stables par rapport à celles du même trimestre de l'exercice précédent, représentant 1,2 % des produits en 2010, comparativement à 1,3 % des produits en 2009. Compte non tenu des gains de change, le pourcentage des produits que représentent les charges du siège social aurait chuté de 1,5 % à 1,2 %. Nous continuons de mettre en œuvre des initiatives visant à renforcer la situation concurrentielle de la Société en maîtrisant les coûts et en investissant dans l'amélioration de nos outils et processus afin d'accroître notre efficacité.

## BÉNÉFICE NET

Pour les périodes de trois mois terminées les 30 septembre  
(en milliers de dollars, sauf indication contraire)

	2010	2009	Change
BAll ajusté	139 801	126 128	10,8 %
Frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration	16 655	–	s.o.
Intérêts sur la dette à long terme	5 206	3 497	48,9 %
Revenu d'intérêts	(649)	(1 125)	-42,3 %
Autres (revenus) charges	(1 432)	1 397	-202,5 %
Gain sur la vente d'immobilisations	(73)	–	s.o.
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices	120 094	122 359	-1,9 %
Impôts sur les bénéfices	36 018	39 719	-9,3 %
Bénéfice tiré des activités poursuivies	84 076	82 640	1,7 %
Marge	8,3 %	8,9 %	
Bénéfice net	84 076	82 640	1,7 %
Marge	8,3 %	8,9 %	
<b>Nombre moyen pondéré d'actions</b>			
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	274 524 411	302 739 070	-9,3 %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	281 951 998	307 221 737	-8,2 %
<b>Bénéfice par action (en dollars)<sup>1</sup></b>			
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies	0,31	0,27	14,8 %
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies	0,30	0,27	11,1 %
Bénéfice de base par action	0,31	0,27	14,8 %
Bénéfice dilué par action	0,30	0,27	11,1 %

1 Les montants relatifs au bénéfice par action sont attribuables aux actionnaires de CGI.

Pour les trimestres terminés les 30 septembre 2010 et 2009, la charge d'impôts sur les bénéfices s'était établie respectivement à 36,0 millions \$ et à 39,7 millions \$. Notre taux d'imposition effectif pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010 et pour le trimestre correspondant de l'exercice 2009 était respectivement de 30,0 % et 32,5 %. La charge d'impôts sur les bénéfices du trimestre considéré inclut des ajustements favorables liés principalement aux ententes finales et à l'expiration des délais de prescription de 2,5 millions \$, contrebalancés par un montant de 2,3 millions \$ lié aux coûts de transaction non déductibles engagés à l'acquisition de Stanley. Aucun ajustement de ce genre n'a été effectué au dernier trimestre de l'exercice 2009. Compte non tenu de ces incidences, notre taux d'imposition effectif aurait été de 30,2 %.

Le bénéfice tiré des activités poursuivies du trimestre considéré de l'exercice 2010 a grimpé de 1,4 million \$, ou 1,7 %, par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice 2009. Déduction faite des incidences des ajustements fiscaux mentionnés ci-dessus et des frais additionnels connexes à l'acquisition et à l'intégration de Stanley, le bénéfice tiré des activités poursuivies aurait été de 94,5 millions \$ pour l'exercice considéré, soit une marge de 9,4 %, et de 82,6 millions \$ pour l'exercice précédent, soit une marge de 8,9 %. Le bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies aurait été de 0,34 \$, contre 0,27 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, soit une croissance sur douze mois de 25,9 %.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2010, en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, nous avons racheté 8 118 700 actions subalternes classe A à un prix moyen de 15,20 \$ l'action, pour un montant total de 123,4 millions \$.

## POINTS SAILLANTS DES RÉSULTATS FINANCIERS TRIMESTRIELS

Aux et pour les trimestres terminés à ces dates (en millions de dollars, sauf indication contraire)	30 sept. 2010	30 juin 2010	31 mars 2010	31 déc. 2009	30 sept. 2009	30 juin 2009	31 mars 2009	31 déc. 2008
<b>Croissance</b>								
Carnet de commandes (en millions de dollars)	<b>13 320</b>	11 358	11 420	11 410	10 893	11 772	12 019	11 400
Nouveaux contrats (en millions de dollars)	<b>1 083</b>	838	1 131	1 591	549	1 059	1 676	775
Ratio nouveaux contrats/facturation	<b>108 %</b>	93 %	124 %	174 %	59 %	111 %	177 %	78 %
Produits	<b>1 007 056</b>	901 614	910 441	913 006	926 051	950 419	948 319	1 000 372
Croissance par rapport à l'exercice précédent	<b>8,7 %</b>	-5,1 %	-4,0 %	-8,7 %	-0,3 %	0,0 %	1,9 %	11,7 %
Croissance en devises constantes	<b>13,8 %</b>	0,7 %	3,5 %	-3,7 %	-1,4 %	-4,5 %	-5,6 %	4,3 %
<b>Rentabilité</b>								
BAII ajusté	<b>139 801</b>	128 702	123 963	119 436	126 128	113 135	107 250	114 228
Marge du BAII ajusté	<b>13,9 %</b>	14,3 %	13,6 %	13,1 %	13,6 %	11,9 %	11,3 %	11,4 %
Bénéfice tiré des activités poursuivies	<b>84 076</b>	85 880	81 591	111 219	82 640	76 678	76 590	79 989
Marge du bénéfice tiré des activités poursuivies	<b>8,3 %</b>	9,5 %	9,0 %	12,2 %	8,9 %	8,1 %	8,1 %	8,0 %
Bénéfice net	<b>84 076</b>	85 880	81 591	111 219	82 640	76 678	77 813	80 074
Marge bénéficiaire nette	<b>8,3 %</b>	9,5 %	9,0 %	12,2 %	8,9 %	8,1 %	8,2 %	8,0 %
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	<b>0,31</b>	0,30	0,28	0,38	0,27	0,25	0,25	0,26
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	<b>0,30</b>	0,30	0,28	0,37	0,27	0,25	0,25	0,26
Bénéfice de base par action (en dollars)	<b>0,31</b>	0,30	0,28	0,38	0,27	0,25	0,25	0,26
Bénéfice dilué par action (en dollars)	<b>0,30</b>	0,30	0,28	0,37	0,27	0,25	0,25	0,26
<b>Situation de trésorerie</b>								
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	<b>158 473</b>	102 750	125 016	166 128	192 450	170 894	187 299	79 601
Délai moyen de recouvrement des créances	<b>47</b>	36	35	30	39	41	42	52
<b>Structure du capital</b>								
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme	<b>30,6 %</b>	0,2 %	s.o.	s.o.	s.o.	0,6 %	4,0 %	9,6 %
Rendement des capitaux propres	<b>16,4 %</b>	16,1 %	15,5 %	15,2 %	14,2 %	14,3 %	15,1 %	15,4 %
Rendement du capital investi	<b>16,3 %</b>	16,9 %	16,0 %	15,4 %	14,0 %	13,8 %	14,1 %	14,1 %
<b>Bilan</b>								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements à court terme	<b>141 020</b>	406 475	419 110	346 445	343 427	271 974	186 427	216 034
Total de l'actif	<b>4 607 191</b>	3 813 138	3 872 980	3 785 231	3 899 910	3 988 216	3 938 735	3 985 914
Passifs financiers à long terme	<b>1 071 948</b>	324 236	305 409	290 625	302 741	319 647	345 904	436 860

En 2009, nous avons réagi aux conditions économiques difficiles en rationalisant nos coûts et en cherchant continuellement à obtenir de nouveaux contrats et des prolongations ainsi que des contrats d'impartition de grande envergure. Nos démarches ont donné des résultats positifs à la fin de 2009, qui se sont poursuivis en 2010.

En 2010, malgré les résultats du secteur Europe, nous continuons d'enregistrer des résultats positifs à l'échelle de nos indicateurs clés. Les résultats du quatrième trimestre 2010 comportent près de six semaines des activités de Stanley et des frais connexes à son acquisition. Au 30 septembre 2010, les activités acquises de Stanley étaient en grande partie intégrées.

## VARIATIONS TRIMESTRIELLES

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

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

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

## Sommaire des principales conventions comptables

Les états financiers consolidés vérifiés pour les exercices terminés les 30 septembre 2010, 2009 et 2008 comprennent tous les ajustements que la direction juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats d'exploitation et des flux de trésorerie de la Société.

Certains chiffres correspondants de la période précédente ont été reclassés afin que leur présentation soit conforme à celle de la période écoulée et ont été retraités à l'adoption du chapitre 1602, « Participations ne donnant pas le contrôle ».

## Modifications de conventions comptables

Le 1<sup>er</sup> octobre 2009, la Société a choisi d'adopter au cours de l'exercice les chapitres qui suivent du Manuel de l'ICCA puisqu'ils se rapprochent principalement des IFRS et des PCGR des États-Unis :

- a) Le chapitre 1582, « Regroupements d'entreprises », remplace le chapitre 1581, « Regroupements d'entreprises ». Il établit des normes pour la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises. Les dispositions de ce chapitre sont semblables à celles de l'IFRS 3 (révisée), Regroupements d'entreprises, et à celles de l'*Accounting Standards Codification* (« ASC ») *Topic 805, Business Combinations*, selon les PCGR des États-Unis. Selon le nouveau chapitre, dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, l'acquéreur comptabilise la plupart des actifs acquis et des passifs pris en charge au moment de l'acquisition à leur juste valeur à la date d'acquisition, y compris les participations ne donnant pas le contrôle et les contreparties conditionnelles. La variation ultérieure de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle classée à titre de passif est comptabilisée en résultat. Les frais connexes à l'acquisition et les coûts d'intégration doivent aussi être passés en charges à mesure qu'ils sont engagés plutôt que considérés comme faisant partie de la répartition du prix d'acquisition. De plus, les changements d'estimations liés aux actifs d'impôts futurs après la période d'évaluation sont constatés comme étant une charge d'impôts sur les bénéfices plutôt que portés en réduction de l'écart d'acquisition, avec application prospective visant tous les regroupements d'entreprises sans égard à la date d'acquisition.
- b) Le chapitre 1601, « États financiers consolidés », et le chapitre 1602, « Participations ne donnant pas le contrôle », remplacent le chapitre 1600, « États financiers consolidés ». Le chapitre 1601 définit des normes pour l'établissement d'états financiers consolidés. Le chapitre 1602 définit des normes pour la comptabilisation, dans les états financiers consolidés établis postérieurement à un regroupement d'entreprises, de la participation ne donnant pas le contrôle dans une filiale. Les dispositions de ces chapitres sont semblables à celles de l'*International Accounting Standards 27* (révisée), *États financiers consolidés et individuels*, selon les IFRS, et à celles de l'*ASC Topic 810, Consolidation*, selon les PCGR des États-Unis. Selon le chapitre 1602, la Société doit présenter les participations ne donnant pas le contrôle comme un élément distinct des capitaux propres aux bilans consolidés plutôt qu'à titre de passif. Les opérations entre une entité et une participation ne donnant pas le contrôle sont traitées comme des opérations portant sur les capitaux propres. De plus, la répartition du bénéfice net et du résultat étendu entre les actionnaires de la Société et les participations ne donnant pas le contrôle est présentée de manière distincte dans les états consolidés des résultats et du résultat étendu. Auparavant, les participations ne donnant pas le contrôle étaient comptabilisées en déduction du bénéfice net et du total du résultat étendu.

c) En juin 2009, l'ICCA a modifié le chapitre 3862, « Instruments financiers — informations à fournir », afin d'adopter les modifications proposées par l'International Accounting Standards Board (« IASB ») à l'IFRS 7, *Instruments financiers — informations à fournir*. Les modifications visent à améliorer les exigences liées aux informations à fournir au sujet du risque de liquidité et de l'évaluation de la juste valeur des instruments financiers. Les modifications s'appliquent aux états financiers annuels des exercices terminés après le 30 septembre 2009, et les informations comparatives ne sont pas exigées pour l'exercice où les modifications sont adoptées. Ces modifications, adoptées par la Société au cours de l'exercice 2010, n'ont eu aucune incidence sur ses états financiers consolidés. Les nouvelles informations à fournir sont présentées à la note 26 des états financiers consolidés.

## Principales estimations comptables

Les principales conventions comptables de la Société comprennent celles qui sont décrites à la note 2 aux états financiers consolidés annuels vérifiés au 30 septembre 2010. La préparation des états financiers consolidés conformément aux PCGR exige que la direction fasse des estimations et établisse des hypothèses qui ont une incidence sur le montant des actifs et des passifs et sur les renseignements fournis quant aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants des produits et des charges constatés au cours de la période considérée. Étant donné que la présentation de l'information financière suppose l'utilisation d'estimations, les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

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

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

1 Débiteurs, travaux en cours et produits reportés.

## COMPTABILISATION SELON LA MÉTHODE DE L'ACQUISITION ET ÉCART D'ACQUISITION

La Société comptabilise ses regroupements d'entreprises selon la méthode de l'acquisition. Cette méthode exige que nous fassions preuve de jugement dans nos estimations visant à établir la juste valeur des actifs et des passifs acquis, à calculer les actifs incorporels acquis et à évaluer la juste valeur des immobilisations existantes. Les passifs acquis peuvent inclure des provisions pour des litiges et d'autres éventualités en cours au moment de l'acquisition. La Société répartit le prix d'acquisition entre les actifs corporels et incorporels pris en charge en fonction de leur juste valeur estimative à la date d'acquisition et attribue l'excédent du prix d'acquisition à l'écart d'acquisition.

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

## IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

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

## ÉVENTUALITÉS ET AUTRES PASSIFS

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

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

## COÛTS D'INTÉGRATION

Les coûts d'intégration se composent surtout de provisions associées à des baux visant des locaux que la Société a libérés. La direction de la Société estime les coûts liés à la résiliation des baux à la date à laquelle la décision est prise. Les taux d'actualisation et la possibilité de sous-louer les locaux à des tiers font partie des principales hypothèses utilisées pour déterminer cette provision. Pour calculer la valeur actualisée des paiements prévus, la Société a utilisé l'hypothèse que le taux d'actualisation correspondrait au taux d'intérêt applicable à ses billets non garantis. La possibilité de sous-louer les bureaux inoccupés a été évaluée sur la base de l'expérience de la direction de la Société et des connaissances de ses conseillers relativement aux régions considérées et aux caractéristiques des locaux. De plus, à la date de clôture de chaque période comptable, la Société estime les charges liées aux bureaux fermés dans le contexte de son programme de restructuration.

## CONSTATATION DES PRODUITS

Nos produits sont en majeure partie constatés au moyen de critères qui ne nous obligent pas à recourir à des estimations importantes. Néanmoins, CGI fournit certains services assortis de mécanismes particuliers d'établissement des prix, notamment des contrats à forfait selon la méthode de l'avancement des travaux et des ententes liant la rémunération aux gains réalisés par le client. La méthode de l'avancement des travaux se fonde sur des estimations des coûts et des bénéfices tout au long de l'exécution des ententes, y compris l'estimation des ressources et des coûts nécessaires pour achever les travaux. En outre, s'il est plus probable qu'improbable que les coûts totaux liés à un contrat seront plus élevés que les produits totaux émanant de ce contrat, on comptabilise une provision équivalant à la perte, et ce, dès la période durant laquelle la perte est décelée. Les produits tirés des services d'intégration de systèmes et des services-conseils en vertu d'ententes liant la rémunération aux gains réalisés par le client sont constatés uniquement dans la mesure où il est prévisible, avec un degré raisonnable de certitude, que les bénéfices résultant de ces ententes atteindront la valeur sur laquelle la constatation des produits repose.

Dans le cas d'accords visant la prestation de services multiples, la Société évalue également si la ventilation des produits entre les diverses prestations correspond à la juste valeur relative de chacune des prestations, telle qu'elle est déterminée au moyen d'estimations internes ou de preuves objectives émanant d'un fournisseur. Elle constate ensuite les produits attribuables à chaque prestation, comme s'il s'agissait de plusieurs contrats distincts visant chacun une seule prestation de services.

La direction passe régulièrement en revue la rentabilité des accords et les estimations sous-jacentes. En raison de la variation des volumes, des changements technologiques et d'autres facteurs impossibles à prévoir au moment de la conclusion d'un contrat, il peut exister un écart important entre les produits estimés initialement et les produits réellement constatés aux termes d'un accord.

## RÉMUNÉRATION À BASE D'ACTIONS

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

## CRÉDITS D'IMPÔT À L'INVESTISSEMENT ET PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX

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

## DÉPRÉCIATION D'ACTIFS À LONG TERME ET ÉCART D'ACQUISITION

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

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

## Modifications comptables futures

### CPN-175

En décembre 2009, l'ICCA a publié l'abrégé 175 des délibérations du Comité sur les problèmes nouveaux (« CPN-175 »), *Accords de prestations multiples générateurs de produits*, qui modifie le CPN-142, *Accords de prestations multiples générateurs de produits*. Le CPN-175 établit les lignes directrices sur certains aspects de la comptabilisation des accords en vertu desquels la Société exécutera de multiples activités génératrices de produits. En vertu de ce nouvel abrégé, en l'absence d'une preuve objective émanant d'un fournisseur ou d'une preuve émanant d'un tiers à l'égard des prestations aux termes d'un accord, il sera nécessaire d'utiliser la meilleure estimation du prix de vente afin de séparer les prestations et de répartir la contrepartie liée à l'accord au moyen de la méthode du prix de vente relatif. Le CPN-175 comprend également de nouvelles exigences de présentation quant à l'incidence de l'application de la méthode du prix de vente relatif sur le moment et le montant de la constatation des produits. Le CPN-175 est applicable de façon prospective, mais peut être adopté de façon rétrospective, et s'applique aux accords de prestations générateurs de produits qui seront conclus ou modifiés significativement au cours des exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011. L'adoption anticipée est également permise. La société adoptera de manière prospective ce nouveau CPN en date du 1<sup>er</sup> octobre 2010. Son incidence sur les périodes ultérieures dépendra de la nature et de l'importance des futurs contrats de clients visés par cet abrégé.

## NORMES INTERNATIONALES D'INFORMATION FINANCIÈRE

En février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada a confirmé que les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes seront tenues d'adopter les Normes internationales d'information financière (« IFRS ») pour l'établissement des états financiers relatifs aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011. Par conséquent, notre premier trimestre selon les IFRS sera la période de trois mois se terminant le 31 décembre 2011. La présentation de l'information financière en vertu des IFRS est différente de celle des PCGR actuels à de nombreux égards, dont certaines différences importantes. Il se peut également qu'à la date d'adoption, les IFRS diffèrent des IFRS actuels en raison de nouvelles normes qui devraient être publiées avant la date de basculement.

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



Afin de se préparer à ce changement, la Société a élaboré un plan de conversion aux IFRS en quatre étapes : diagnostic, évaluation précise de l'incidence, conception et mise en œuvre. Nous avons terminé l'étape du diagnostic, qui comprenait un examen approfondi des différences entre les PCGR actuels et les IFRS, ainsi qu'une étude des options possibles en matière d'adoption. Afin de déterminer l'étendue du projet, nous avons établi l'ordre de priorité de ces différences et tenu compte de notre évaluation initiale des incidences sur nos états financiers, nos processus d'affaires et des systèmes de TI.

La deuxième étape de notre plan a débuté en février 2009 et a pris fin en juillet 2010. Elle nous a permis de déterminer précisément l'incidence des différences entre les PCGR du Canada et les IFRS. Cette étape a notamment abouti à l'établissement de la documentation à l'appui du raisonnement qui sous-tend les choix initiaux de conventions comptables, les nouvelles informations à fournir, les textes faisant autorité en la matière et l'évaluation quantitative des incidences, le cas échéant. Les implications de notre plan de transition et de conversion ayant été notés, nous avons procédé à l'évaluation des incidences sur les autres volets importants de la conversion. Parmi les éléments clés, mentionnons les modifications à apporter à nos systèmes informatiques, les exigences en matière de formation, les incidences sur les activités de la Société et enfin, les modifications apportées pour assurer l'intégrité des contrôles internes à l'égard de l'information financière et des contrôles et procédures de communication de l'information.

Les deux dernières étapes, soit la conception et la mise en œuvre, seront menées en parallèle jusqu'à la date de transition. Ces étapes aboutiront i) à l'ajustement ou à la modification des systèmes et processus d'affaires appropriés ; ii) à la mise à jour et à l'élaboration de conventions comptables, contrôles et procédures de communication de l'information et contrôles interne à l'égard de l'information financière, et iii) à la préparation de notre bilan d'ouverture et à la préparation en parallèle de nos états financiers annuels comparatifs selon les PCGR du Canada. La formation se poursuivra, surtout dans les domaines qui auront le plus d'incidence sur nos activités. En outre, l'équipe de travail continuera à suivre l'évolution des nouvelles normes comptables et de leurs répercussions sur les choix et les exemptions de la Société à ce jour. En collaboration avec nos vérificateurs externes, nous mettrons également en œuvre une mission de certification visant notre situation financière d'ouverture à la transition.

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

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

La Société a terminé son évaluation de certaines normes, lesquelles sont décrites ci-après. Il est important de noter que l'information présentée ci-après n'est qu'un sommaire des principales incidences de la conversion aux IFRS. De plus, à l'heure actuelle, nous ne pouvons quantifier de façon fiable l'incidence de l'adoption future des IFRS sur nos états financiers ni sur les mesures de rendement en matière d'exploitation. Ces renseignements seront fournis à mesure que nous nous approchons de la date de conversion.

La norme IFRS 1 exige que les nouveaux adoptants choisissent des méthodes comptables respectant chacune des IFRS en vigueur à la fin de la première période intermédiaire de la Société visée par les IFRS et qu'ils appliquent ces méthodes à l'ensemble des périodes présentées dans les premiers états financiers dressés selon les IFRS. L'exigence générale de l'IFRS 1 est l'application rétrospective complète de toutes les normes comptables ; il existe toutefois certaines exceptions et exemptions. Nous évaluons actuellement ces exceptions et exemptions, et fournirons des renseignements à ces égards à l'approche de la date de basculement.

#### **IMMOBILISATIONS CORPORELLES**

Nous avons évalué les IFRS par rapport aux PCGR actuels et n'avons relevé aucune incidence importante sur nos états financiers hormis les obligations d'information additionnelles. Nous ne prévoyons aucune modification aux groupements de nos principaux actifs. La direction continuera d'utiliser le coût historique comme indicateur de mesure et procédera à l'évaluation de la dépréciation à la date de la transition, puis annuellement par la suite si un événement déclencheur survient.

#### **CONTRATS DE LOCATION**

Nous n'avons relevé aucune incidence importante sur nos états financiers hormis la présentation d'informations additionnelles. Au moment de classer les contrats de location-acquisition (ou « contrats de location-financement ») en vertu des IFRS, la direction doit exercer son jugement puisque contrairement aux PCGR actuels, aucun seuil quantitatif n'est prescrit. Les IFRS comprennent des indicateurs qualitatifs supplémentaires qui aident à établir le classement des contrats de location. À la suite de l'évaluation effectuée dans le cadre de l'étape d'évaluation détaillée, nous avons conclu que la question du classement ne posait aucun problème. Qui plus est, la Société conclut de moins en moins de contrats de location-exploitation selon les PCGR actuels. Pour quantifier la valeur d'un contrat de location-financement, les IFRS exigent l'utilisation du taux d'intérêt implicite du contrat de location. Ce traitement diffère des PCGR actuels qui préconisent l'utilisation du taux d'emprunt marginal du preneur ou, s'il est inférieur, du taux implicite du contrat de location. Toute modification apportée à notre bilan d'ouverture à la date de transition devrait être négligeable. Un exposé-sondage sur la comptabilisation des contrats de location selon les IFRS a été publié à la fin d'août 2010 et, si adopté, aurait comme incidence la comptabilisation de tous les contrats de location au bilan.

## **INSTRUMENTS FINANCIERS**

Nous n'avons relevé aucune incidence importante relativement à la comptabilisation et à la présentation de l'information. Il existe certaines différences entre les PCGR actuels et les IFRS pour définir le classement des actifs financiers et des passifs financiers, mais ces différences n'ont aucune incidence sur le classement effectué actuellement par la Société selon les PCGR actuels. Les relations de couverture désignées qui sont admissibles à la comptabilité de couverture selon les PCGR actuels sont également admissibles selon les IFRS ; toutefois, l'information relative aux relations de couverture a été retouchée à la date de transition pour la rendre conforme aux exigences des IFRS au moment de la transition.

## **CONSOLIDATION**

Nous n'avons relevé aucune incidence importante possible sur nos états financiers. Les entités de la Société appliquent les mêmes conventions comptables et ont des périodes de présentation de l'information financière correspondantes selon les PCGR actuels. Selon les IFRS, les participations ne donnant pas le contrôle sont initialement comptabilisées à la juste valeur, contrairement à la valeur comptable selon les PCGR actuels. Cependant, cette différence ne devrait pas avoir d'incidence importante puisque la Société ne compte qu'une seule participation ne donnant pas le contrôle. L'incidence sera quantifiée dans l'étape actuelle. Tel qu'il est indiqué ci-dessus, nous avons décidé d'adopter de façon anticipée les chapitres 1601 et 1602 du *Manuel de l'ICCA*, dont les dispositions sont semblables à celles de l'International Accounting Standards (« IAS ») 27 (révisée), selon les IFRS.

## **CHANGE**

De plus, nous avons évalué les IFRS par rapport aux PCGR que nous utilisons actuellement à l'égard des opérations de change et n'avons relevé aucune incidence importante sur nos états financiers. Nous avons réévalué les monnaies fonctionnelles de chacune des entités de CGI, revu les concepts de conversion des devises et conclu qu'aucun ajustement n'était nécessaire. L'IFRS 1 permet aux nouveaux adoptants, à la date de transition, de comptabiliser les écarts de conversion de tous ses établissements étrangers en résultats non distribués et de remettre le solde des écarts de conversion à néant. Pour l'heure, nous avons choisi d'exercer cette option.

## **DOTATION AUX PROVISIONS**

Selon les IFRS, une provision doit être comptabilisée lorsqu'il est plus probable qu'improbable qu'une sortie de ressources sera nécessaire pour éteindre l'obligation. Nous nous attendons à ce que le taux d'actualisation utilisé pour évaluer les passifs à long terme soit touché, mais nous ne prévoyons aucun impact significatif pour la Société. La Société devra ajuster la présentation de l'information financière sur la dotation aux provisions conformément à leur classement. Bien que les seuils des critères de comptabilisation et d'évaluation aient été resserrés selon les IFRS, nous estimons qu'ils auront peu d'incidence sur nos états financiers.

## **REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES**

Le 1<sup>er</sup> octobre 2009, nous avons adopté de manière anticipée le chapitre 1582 du *Manuel de l'ICCA*. Cette norme présente des dispositions similaires à celles de l'IFRS 3 (révisée). La Société peut choisir de ne pas appliquer l'IFRS 3 (révisée) rétrospectivement à la date de conversion ou de l'appliquer à une date antérieure de son choix. CGI a décidé d'appliquer l'IFRS 3 (révisée) à la date de conversion et, par conséquent, aucune incidence n'est prévue.

## **ACTIFS INCORPORELS**

La norme IAS 38 est semblable au chapitre 3064 du *Manuel de l'ICCA*, lequel a été adopté par la Société à l'exercice 2009. Toutefois, une différence concernant les taux de capitalisation de la main-d'œuvre interne fait présentement l'objet d'un examen, ce qui pourrait contraindre la Société à accroître la valeur de ses actifs incorporels à la transition aux IFRS. À l'heure actuelle, cette norme ne devrait pas avoir d'incidence importante sur la Société.

## **DÉPRÉCIATION**

La comptabilisation de la dépréciation d'actifs, sauf pour l'écart d'acquisition, et des immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée dont il est question dans l'IAS 36 peut avoir une incidence sur la Société. Contrairement aux PCGR actuels, la dépréciation est calculée en une étape à l'aide d'un taux d'actualisation propre à l'actif. En outre, lors de l'estimation des flux de trésorerie futurs d'un actif, il existe certaines restrictions quant aux éléments dont on peut tenir compte. La probabilité de dépréciation d'un actif est plus élevée en vertu des lignes directrices plus restrictives des IFRS. Cependant, selon les IFRS, des dispositions sont également prévues relativement à la reprise subséquente de ces pertes de valeurs si les circonstances changent de telle sorte que la dépréciation établie auparavant est réduite ou éliminée.

## **AVANTAGES DU PERSONNEL**

CGI maintient un régime d'avantages postérieurs à l'emploi pour certains des anciens employés retraités d'une entreprise qui a été vendue par la Société. À la transition aux IFRS, la Société comptabilisera tout gain actuariel ou toute perte actuarielle directement dans les capitaux propres. Ce montant devrait être négligeable. En outre, étant donné le caractère négligeable de ce régime, nous ne prévoyons aucune modification importante aux informations fournies à son sujet. Selon les IFRS, les indemnités de fin de contrat de travail sont comptabilisées lorsque la Compagnie en fait l'annonce, sans probabilité raisonnable de retrait de la décision, lequel requiert généralement un plan détaillé et la communication officielle des faits.

## **PAIEMENTS À BASE D' ACTIONS**

En ce qui concerne le coût de la rémunération liée aux options sur actions, les IFRS exigent le recours à la méthode d'acquisition graduelle des droits pour les attributions dont la période d'acquisition est supérieure à un an. Présentement, CGI comptabilise ce coût selon la méthode de l'amortissement linéaire aux fins des PCGR du Canada, mais elle effectue un rapprochement avec la méthode d'acquisition graduelle des droits aux fins des PCGR des États-Unis. CGI devra appliquer rétroactivement les IFRS aux options attribuées dont les droits n'étaient pas acquis à la date de transition. À l'instar d'autres rubriques, nous devrons fournir davantage d'informations pour respecter les normes IFRS.

## **IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES**

En ce qui concerne les impôts sur les bénéfices selon la norme IAS 12, aucun actif ou passif d'impôt différé ne peut être comptabilisé à l'acquisition d'actifs nets qui ne constituent pas des regroupements d'entreprises. À la transition, CGI ajustera ses comptes en conséquence et l'incidence sur son bilan ne sera pas importante. Les processus et les procédures devront être modifiés pour répondre aux obligations d'information additionnelles selon les IFRS, surtout en ce qui a trait à l'historique des actifs et des passifs d'impôt différé.

## **SUBVENTIONS PUBLIQUES**

Les IFRS ne devraient pas avoir d'incidence sur les subventions publiques étant donné que la norme IAS 20 prévoit le même traitement comptable que les PCGR actuels. La Société n'aura donc pas à satisfaire à des exigences supplémentaires en matière d'information à fournir.

## **COÛTS D'EMPRUNT**

La norme IAS 23 oblige la Société à capitaliser les coûts d'emprunt liés à certains actifs admissibles. CGI évalue présentement les répercussions en mettant l'accent sur les actifs dont la construction ou le développement prendra plus d'un an. Les montants capitalisés seront amortis sur la durée de vie utile estimative de l'actif correspondant, ce qui s'apparente aux PCGR actuels. À l'heure actuelle, à la transition aux IFRS, nous ne prévoyons pas que cette norme aura une incidence importante sur nos états financiers à la date de transition.

## **PRÉSENTATION**

La présentation de l'information est traitée par plusieurs normes comptables internationales, dont la plupart ne présentent pas de différence importante par rapport aux PCGR actuels. À l'instar des autres rubriques, il y aura des obligations d'information additionnelles dans les notes aux états financiers. Dans certains cas, des informations seront permutées entre les notes et les tableaux des états financiers. Selon les IFRS, CGI sera tenue de présenter un état des capitaux propres distinct alors que l'état des bénéfices non répartis sera éliminé.

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

## **COENTREPRISES**

Selon la norme IAS 31 actuelle, les sociétés sont autorisées à comptabiliser toute participation dans une coentreprise soit selon la méthode de la consolidation proportionnelle, soit selon la méthode de la mise en équivalence. CGI comptabilise présentement sa participation dans Innovaposte selon la méthode de la consolidation proportionnelle et ne changera pas de méthode à la transition aux IFRS. Un exposé-sondage propose de seulement permettre la comptabilisation des participations selon la méthode de la mise en équivalence; cependant, nous ne prévoyons pas que la nouvelle norme entre en vigueur avant la date de transition de CGI.

## **CONSTATATION DES PRODUITS**

La constatation des produits selon les normes IAS 11 et IAS 18 est de nature générique et n'est pas aussi précise comme cela est présentement le cas pour nombre de normes. Au cours des derniers mois, la Société a passé en revue les lignes directrices des autorités de réglementation de même que les interprétations des cabinets comptables afin d'élaborer un projet de traitement d'après les normes IFRS actuelles. L'information présentée ci-après n'est qu'un bref sommaire des incidences de la conversion aux IFRS en fonction des normes existantes. Dans tous les cas, l'incidence sur notre bilan d'ouverture est en cours d'évaluation.

Selon les IFRS, si un accord porte sur des prestations distinctes, le montant total de la contrepartie est attribué à chaque prestation en fonction de sa juste valeur. Cette méthode du prix de vente pris séparément maximise l'utilisation de données observables tout en permettant de recourir à des méthodes d'évaluation telles que des preuves émanant d'un tiers et la meilleure estimation du prix de vente. La méthode du montant résiduel ne sera plus appropriée. Les PCGR actuels, tels que les accords comptabilisés conformément aux dispositions de l'ASC 985-605, Software et ASC 605-25, Multiple Elements Arrangement, exigent que la contrepartie soit attribuée à chaque prestation en fonction de sa juste valeur relative (c.-à-d., des preuves objectives émanant du fournisseur ou des preuves émanant d'un tiers dans le cas d'accords à prestations multiples comptabilisés conformément à la norme ASC 605-25, ou la méthode du montant résiduel lorsqu'il existe des preuves émanant du fournisseur pour toutes les prestations non fournies). À la conversion, tous les produits reportés créés parce que la preuve objective émanant du fournisseur ne pouvait être étayée seront portés aux bénéfices non répartis.

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

Selon les IFRS, les produits tirés des accords ayant des délais de paiement pourraient être comptabilisés lorsque les services sont fournis et qu'il est probable que les avantages économiques résultant de cette opération iront à l'entité. Selon les PCGR actuels, les critères sont plus restrictifs et, souvent, les produits doivent être comptabilisés selon la méthode de la comptabilité de trésorerie. La juste valeur des produits selon les IFRS tient compte de la valeur temps de l'argent; par conséquent, les produits se composeront d'une tranche d'intérêt et de la juste valeur des services ou des biens.

Selon les IFRS, une transaction de financement implicite existe lorsque les paiements ne sont pas effectués au moment de la livraison des marchandises et de la prestation des services. Dans ces cas, la Société tiendra compte des incidences de la valeur temps de l'argent sur le montant total de l'opération pour la portion se rapportant au financement de l'accord.

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

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

L'International Accounting Standards Board et le Financial Accounting Standards Board ont récemment publié un exposé-sondage conjoint sur la comptabilisation des produits, et les commentaires seront reçus jusqu'à l'automne 2010. Cet exposé-sondage ne devrait pas devenir la norme qui sera en vigueur lorsque CGI publiera ses premiers états financiers selon les IFRS ; cependant, l'équipe étudie présentement ce document à l'égard des décisions prises récemment dans ce domaine.

#### **TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION ET SYSTÈMES DE DONNÉES**

À l'heure actuelle, la Société n'a relevé aucune incidence importante visant les systèmes dans le cadre du passage aux IFRS. Un processus permettant de prendre en charge la tenue des comptes selon les deux ensembles de normes a été élaboré et évalué, et il entrera en vigueur dès notre premier trimestre de 2011.

#### **CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE**

La Société a conclu que les contrôles internes applicables à notre processus de présentation en vertu des PCGR actuels sont essentiellement les mêmes que ceux requis dans notre présentation des IFRS. Au cours de l'exercice 2011, notre attention sera particulièrement portée sur l'efficacité des contrôles au cours de l'exercice de transition.

#### **CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION**

À cette étape, la Société devra concevoir les contrôles et procédures appropriés afin d'assurer que l'information supplémentaire puisse être rassemblée et présentée. Comme il a été mentionné plus tôt, les notes complémentaires aux états financiers seront plus élaborées. L'équipe de travail s'affaire également à créer une ébauche de notre premier jeu d'états financiers intermédiaires selon les IFRS.

Les documents seront considérablement modifiés, y compris l'information sur les conventions comptables et sur les opérations de couverture, et de nouveaux processus seront élaborés pour préparer les taux d'actualisation précis des actifs ou des passifs et les communiquer aux parties prenantes.

#### **PROCESSUS D'AFFAIRES**

Au cours des derniers mois, la formation a été orientée vers les activités d'exploitation, plus particulièrement la formation se rapportant à la comptabilisation des produits, aux provisions et à la dépréciation d'actifs. De plus, nous continuons d'orienter notre personnel intervenant dans les contrats avec des clients afin de nous assurer qu'ils sont au fait des incidences pouvant découler du passage aux IFRS.

Nous sommes à évaluer les incidences des IFRS sur nos clauses restrictives, mais nous estimons qu'aucune incidence n'y occasionnera un manquement.

À cette étape-ci, nous élaborerons des processus pour préparer les budgets et les plans stratégiques selon les IFRS pour 2012. De plus, nous évaluerons les incidences des IFRS sur les programmes incitatifs de la Société.

## **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.

### **RISQUES DE MARCHÉ**

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

## 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.

**Durée du cycle de vente des grands contrats d'impartition** — Les contrats d'impartition devenant de plus en plus considérables et complexes, la Société constate un allongement des cycles de vente qui durent de 12 à 24 mois. L'allongement du cycle de vente pourrait nous empêcher d'atteindre nos cibles de croissance annuelles.

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

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

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

**Clauses d'étalement 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'étalement 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 d'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.

## RISQUES LIÉS À NOTRE ENTREPRISE

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

**Risque financier et risque d'exploitation associés aux marchés internationaux** — Nous gérons des activités dans de nombreux pays dans le monde. L'envergure de nos activités internationales nous rend tributaires de plusieurs facteurs qui pourraient intervenir : les fluctuations des taux de change ; le fardeau résultant de l'obligation d'observer un vaste éventail de lois nationales et locales différentes ; les incertitudes liées à la diversité des cultures et des pratiques commerciales dans les différentes régions du monde ; la multiplicité et le caractère parfois contradictoire des lois et des règlements, notamment en matière de fiscalité ; la modification des lois en matière de fiscalité, y compris la disponibilité des crédits d'impôt et d'autres incitatifs qui peuvent nuire au coût des services que nous offrons ; les pertes d'exploitation que la Société pourrait subir dans certains pays dans le cadre du développement de son infrastructure mondiale de prestation des services et le fait que ces pertes ne seraient pas nécessairement déductibles des revenus aux fins de l'impôt ; l'absence, sur certains territoires, de lois efficaces pour protéger nos droits de propriété intellectuelle ; les restrictions sur la circulation d'espèces ou d'autres actifs ; les restrictions touchant l'importation ou l'exportation de certaines technologies ; les restrictions visant le rapatriement des bénéfices ; l'instabilité politique, sociale et économique, y compris les menaces liées au terrorisme et aux pandémies. Nous avons mis en place une stratégie d'opérations de couverture visant à atténuer le risque de change. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés. N'importe lequel des risques auxquels nos activités internationales nous exposent ou l'ensemble de ces risques pourraient se réaliser et provoquer une baisse de notre rentabilité.

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

**Risques associés aux acquisitions** — Le succès de notre stratégie de croissance est lié pour une bonne part à notre capacité d'acquérir de grandes entreprises qui augmenteront notre masse critique dans certaines régions ciblées ainsi que de plus petites entreprises servant des segments particuliers, afin d'approfondir nos compétences et d'élargir nos offres de service. Dans le cadre de notre stratégie, nous devons trouver des cibles d'acquisition et en évaluer le potentiel à la lumière de nos objectifs financiers et d'exploitation. Nous ne pouvons pas garantir que nous continuerons à trouver des cibles d'acquisition appropriées, que nous réaliserons de nouvelles acquisitions qui satisfont à nos critères économiques ni que les sociétés que nous acquerrons s'intégreront harmonieusement à CGI et augmenteront tangiblement la valeur de l'entreprise conformément aux attentes. En l'absence d'acquisitions supplémentaires, il est peu probable que notre croissance future corresponde à notre croissance passée ou aux prévisions de croissance.

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

**Risques de liquidité et de financement** — La croissance de la Société dépend du succès de sa stratégie d'entreprise, laquelle dépend quant à elle de la conclusion d'importants contrats d'impartition et d'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.

## Intégrité de la présentation des résultats

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

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

Le Comité de vérification 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 de vérification et de gestion des risques assume notamment les responsabilités suivantes : a) revoir tous nos documents publics présentant des résultats financiers vérifiés et non vérifiés ; b) répertorier et examiner les risques financiers et les risques d'exploitation auxquels nous sommes exposés et revoir les diverses politiques et pratiques ayant pour but de gérer ces risques ; c) examiner et évaluer l'efficacité de nos conventions et pratiques comptables en ce qui a trait à la présentation des résultats financiers ; d) examiner et surveiller nos procédures, programmes et politiques de contrôle interne, et évaluer leur pertinence ainsi que leur efficacité ; e) vérifier la suffisance de nos ressources de vérification interne, y compris le mandat et les objectifs du vérificateur interne ; f) soumettre au conseil d'administration de CGI des recommandations relatives à la nomination des vérificateurs externes, s'assurer de leur indépendance, réviser les modalités de leur mission et discuter régulièrement avec eux ; g) examiner les procédures de vérification ; h) examiner les opérations entre apparentés ; i) assumer toute autre responsabilité généralement attribuée aux comités de vérification 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 2010, l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière. Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information et que les contrôles internes à l'égard de l'information financière sont appropriés et efficaces, et qu'ils procurent un degré raisonnable d'assurance que les renseignements importants sur la Société et ses filiales consolidées leur seraient communiqués par d'autres personnes au sein de ces entités.

Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont restreint la portée de la conception des contrôles et procédures de communication de l'information financière ainsi que des contrôles internes à l'égard de l'information financière afin d'en exclure les contrôles, les politiques et les procédures d'Innovaposte, coentreprise dans laquelle nous détenons une participation de 49 %. Leur conception est exclue de notre évaluation, car la direction n'est en mesure ni de dicter ni de modifier ni, en pratique, d'évaluer les contrôles internes de cette entité à l'égard de l'information financière. Notre évaluation se limite aux contrôles internes liés à l'inclusion de notre quote-part des résultats de la coentreprise dans nos états financiers consolidés. La participation de CGI dans la coentreprise représente environ 1 % de notre actif total consolidé et près de 2 % de nos produits consolidés au 30 septembre 2010 et pour l'exercice terminé à cette date. Veuillez vous reporter à la page 24 du présent rapport de gestion pour obtenir de plus amples renseignements à propos d'Innovaposte.

De plus, l'évaluation et la conclusion de la direction concernant l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière excluent les contrôles, les conventions et les procédures de Stanley, qui a été acquise environ six semaines avant la fin de l'exercice de CGI. Notre évaluation se limite aux contrôles internes liés à l'inclusion de sa situation financière et de ses résultats dans nos états financiers consolidés. Les activités de Stanley représentaient environ 28 % de notre actif total consolidé et près de 3 % de nos produits consolidés à la fin de l'exercice. L'exclusion s'explique par le délai relativement court entre la date d'exécution de l'acquisition et la date d'évaluation de la direction.

## Poursuites judiciaires

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