

Groupe CGI inc.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

www.cgi.com

À propos de CGI

Fondé en 1976, le Groupe CGI inc. (« CGI ») figure parmi les plus importantes entreprises indépendantes de services en technologies de l'information (« TI ») et en gestion des processus d'affaires dans le monde. CGI et ses entreprises affiliées emploient quelque 25 500 professionnels œuvrant dans plus de 100 bureaux répartis dans 16 pays. CGI offre la gamme complète des services en TI et en gestion des processus d'affaires à des clients du monde entier, à partir de ses bureaux au Canada, aux États-Unis d'Amérique, en Europe et en Asie-Pacifique, ainsi qu'à partir de ses centres d'excellence en Amérique du Nord, en Europe et en Inde. Les produits annualisés de CGI s'établissent actuellement à **3,8 milliards de dollars (3,0 milliards de dollars US)** et, au 31 mars 2009, son carnet de commandes s'élevait à **12,0 milliards de dollars (9,5 milliards de dollars US)**. 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 et dans l'indice des titres à moyenne capitalisation S&P/TSX.

Actions et options d'achat d'actions en circulation (au 30 avril 2009)

275 120 302 actions subalternes classe A

33 608 159 actions classe B

30 768 024 options d'achat d'actions subalternes classe A

Performance du titre au cours du deuxième trimestre de 2009

Bourse de Toronto	(\$ CA)	Bourse de New York	(\$ US)
Ouverture :	9,38	Ouverture :	7,80
Haut :	10,71	Haut :	8,69
Bas :	8,64	Bas :	6,65
Clôture :	10,18	Clôture :	8,00
Moyenne des transactions quotidiennes :	1 290 752	Moyenne des transactions quotidiennes :	249 127

Agent des transferts

Société de fiducie Computershare du Canada

1-800-564-6253

Relations avec les investisseurs

Lorne Gorber

Vice-président, Communications et Relations avec les investisseurs

Téléphone : 514-841-3355

lorne.gorber@cgi.com

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

TABLE DES MATIÈRES

PORTÉE DE L'ANALYSE	3
ÉNONCÉS DE NATURE PRÉVISIONNELLE	3
MESURES FINANCIÈRES NON DÉFINIES PAR LES PCGR	3
PROFIL DE L'ENTREPRISE	4
CONTEXTE ÉCONOMIQUE.....	5
CONTEXTE CONCURRENTIEL.....	5
VISION ET STRATÉGIE.....	5
VARIATIONS TRIMESTRIELLES	5
RACHAT D' ACTIONS.....	5
APERÇU DU DEUXIÈME TRIMESTRE	6
POINTS SAILLANTS DES RÉSULTATS FINANCIERS TRIMESTRIELS	6
RÉSULTATS FINANCIERS	7
<i>Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation</i>	<i>7</i>
<i>Variation des produits et produits selon les secteurs d'exploitation</i>	<i>7</i>
<i>Répartition des produits.....</i>	<i>9</i>
CHARGES D'EXPLOITATION	9
BAII AJUSTÉ SELON LES SECTEURS D'EXPLOITATION	11
BÉNÉFICE TIRÉ DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES ET PARTICIPATION SANS CONTRÔLE	12
BÉNÉFICE NET	13
LIQUIDITÉS.....	14
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'EXPLOITATION POURSUIVIES	14
FLUX DE TRÉSORERIE AFFECTÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT POURSUIVIES	14
FLUX DE TRÉSORERIE AFFECTÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT POURSUIVIES	15
OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.....	15
RESSOURCES EN CAPITAL	15
INSTRUMENTS FINANCIERS	16
INDICATEURS DE LA SITUATION DE TRÉSORERIE ET DES RESSOURCES EN CAPITAL.....	17
INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES	17
CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS.....	18
OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS.....	18
RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS SUR LA COENTREPRISE	19
SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES.....	19
MODIFICATIONS COMPTABLES	19
MODIFICATIONS COMPTABLES FUTURES.....	22
RISQUES ET INCERTITUDES	22
RISQUES DE MARCHÉ.....	22
RISQUES LIÉS À NOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ	23
RISQUES LIÉS À NOTRE ENTREPRISE.....	24
INTÉGRITÉ DE LA PRÉSENTATION DES RÉSULTATS	26
POURSUITES JUDICIAIRES	27

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Le 6 mai 2009

Portée de l'analyse

Tout au long de ce document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. La présente analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation devrait être lue en parallèle avec les états financiers consolidés de la Société et les notes complémentaires pour les périodes de trois et de six mois terminées les 31 mars 2009 et 2008, ainsi qu'avec le rapport annuel de l'exercice 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 »), qui diffèrent à certains égards des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis (« PCGR des États-Unis »). On trouvera à la note 13 accompagnant les états financiers consolidés un rapprochement entre les résultats présentés selon les PCGR et les résultats présentés selon les PCGR des États-Unis. À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Énoncés de nature prévisionnelle

Toutes les déclarations contenues dans la présente analyse qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « énoncés de nature prévisionnelle » 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 leurs nouveaux termes, et sont de « l'information prospective » au sens des articles 138.3 et suivants de la *Loi sur les valeurs mobilières* de l'Ontario. 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 de ceux qui sont indiqués. Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, la date d'entrée en vigueur et la valeur de nouveaux contrats, d'acquisitions et d'autres initiatives de la Société; la capacité d'attirer et de retenir du personnel compétent; la concurrence au sein d'une industrie des TI en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change; ainsi que les hypothèses et autres risques énoncés dans l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation, 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 www.sec.gov), ainsi que dans la notice annuelle déposée auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (disponible sur SEDAR à 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 d'énoncés de nature prévisionnelle 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 énoncés de nature prévisionnelle ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à la survenue d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces énoncés de nature prévisionnelle ou à l'information prospective. Vous trouverez dans la section « 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 définies par les PCGR

Le lecteur est prié de noter que la Société présente ses résultats financiers selon les PCGR. Toutefois, dans la présente analyse, nous utilisons des mesures financières qui ne sont pas définies par les PCGR, à savoir :

1. le bénéfice tiré des activités poursuivies avant intérêts sur la dette à long terme, autres revenus, charges d'intérêts et autres charges, impôts sur les bénéfices et participation sans contrôle (« BAIL ajusté »);
2. le délai moyen de recouvrement des créances;
3. le rendement du capital investi;
4. le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme;
5. le carnet de commandes;
6. les nouveaux contrats et le ratio nouveaux contrats/facturation.

La direction est d'avis que ces mesures non définies par les 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 définies par les 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 avec sa mesure la plus proche selon les PCGR à la page 12, les définitions des nouveaux contrats, du carnet de commandes, du délai moyen de recouvrement des créances et du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme à la page 6, une analyse des nouveaux contrats et du ratio nouveaux contrats/facturation à la page 7 et une analyse du rendement du capital investi à la page 17.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Profil de l'entreprise

CGI, dont le siège social est situé à Montréal, au Canada, mise sur un modèle éminemment souple et efficient de prestation des services pour fournir à des clients du monde entier un éventail complet de services en technologies de l'information (« Services en TI ») et en gestion des processus d'affaires (« GPA »). Le modèle de prestation des services de la Société lui permet de dispenser 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 généralement 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 de 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 meilleures technologies 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 exemplaires afin de 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, leur permettant ainsi de se concentrer encore davantage sur leur mission fondamentale. 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 transactions, 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, sont habituellement 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 sont confrontés et de mettre à leur disposition les connaissances ainsi que les solutions qu'il leur faut pour réaliser leurs objectifs d'affaires. Les secteurs économiques que nous ciblons sont : a) les services financiers, y compris les banques, les caisses d'épargne et de crédit, les gestionnaires de patrimoine et les assureurs, dont nous favorisons la compétitivité en faisant évoluer leurs environnements et leurs systèmes complexes de manière à les rendre mieux intégrés et centrés sur les clients; b) les gouvernements et les services de santé, que nous aidons à gérer des programmes de changement progressif ainsi que des projets de transformation à grande échelle axés sur les citoyens; c) les télécommunications et les services publics, dont nous soutenons les efforts visant à créer de nouvelles sources de revenus tout en renforçant la productivité et le service à la clientèle; d) le secteur de la distribution et du détail, dont nous aidons les acteurs à établir des modèles d'exploitation souples, centrés sur les clients, afin de rehausser leur rentabilité et la fidélité de leurs clients; e) le secteur manufacturier, où nous accompagnons les entreprises qui souhaitent transformer leurs processus et leurs chaînes logistiques afin d'accroître leur rentabilité et leur compétitivité mondiale.

Nous élargissons les horizons de nos clients et leur procurons des avantages supplémentaires grâce à 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 gestion des dépenses, de vérification des réclamations, de dépistage des fraudes et de gestion de l'énergie.

Nous gérons nos activités en fonction des trois secteurs d'exploitation suivants, outre les activités du siège social : le Canada, les États-Unis d'Amérique 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 des 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 prestation des services.

La qualité supérieure des services que nous fournissons à nos clients fait notre fierté. Voilà pourquoi nous avons établi et maintenons toujours un programme rigoureux de qualité sous l'égide 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 : 98 % de nos produits émanent d'unités d'affaires possédant la certification ISO.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Contexte économique

Nos activités subissent les contrecoups de la conjoncture macroéconomique, y compris la précarité des marchés du crédit à l'échelle mondiale. La croissance dépend essentiellement de notre capacité à obtenir de nouveaux contrats auprès de nos clients et de clients éventuels. CGI cherche à atteindre cet objectif de croissance en offrant à ses clients les meilleures solutions qui soient ainsi qu'une gamme complète de services de qualité supérieure.

Les activités d'impartition et de gestion déléguée continuent de croître et de générer de nouvelles occasions, car elles représentent une valeur ajoutée attrayante et des coûts moins élevés pour les clients en plus de fournir à CGI une visibilité et une source de revenus à long terme. La Société est d'avis que la croissance des services de gestion déléguée peut être maintenue.

Les pressions économiques qui s'exercent sur bon nombre de clients ont donné lieu au report de certains projets dans le secteur de l'intégration de systèmes et des services-conseils, ce qui a une incidence sur le volume de projets en cours. La Société estime pouvoir continuer à contrer cette baisse par une croissance des activités d'impartition.

Contexte concurrentiel

Aucune modification importante n'a été apportée à la description ou à l'approche présentées dans notre rapport annuel 2008.

Vision et stratégie

Notre stratégie s'appuie sur des données fondamentales à long terme et n'a pas été modifiée depuis le 30 septembre 2008. Veuillez consulter notre rapport annuel 2008 ou notre site Web à l'adresse www.cgi.com pour obtenir de plus amples informations.

Variations trimestrielles

Certains facteurs entraînent des variations trimestrielles qui ne sont pas forcément révélatrices de nos résultats futurs. Veuillez consulter notre rapport annuel 2008 pour obtenir des précisions à ce sujet.

Rachat d'actions

Le 27 janvier 2009, le conseil d'administration de la Société a approuvé 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 de la Société détenues dans le public. La Bourse de Toronto a autorisé une autre offre publique de rachat dans le cadre de laquelle la Société peut racheter sur le marché libre, par le truchement du parquet de la Bourse de Toronto, jusqu'à 26 970 437 actions subalternes classe A aux fins d'annulation. Ces actions subalternes classe A peuvent être rachetées aux termes de l'offre publique de rachat qui est entrée en vigueur le 9 février 2009 et se termine le 8 février 2010, ou lorsque la Société aura racheté le nombre maximum d'actions autorisé ou lorsqu'elle décidera de mettre un terme à l'offre, selon la première éventualité.

Au cours de la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, la Société a racheté 267 400 de ses actions subalternes classe A pour 2,4 millions \$ à un prix moyen de 8,98 \$, incluant la commission. La Société n'avait racheté aucune action au cours des trois premiers mois de 2009.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Aperçu du deuxième trimestre

Points saillants des résultats financiers trimestriels

Pour les périodes de trois mois terminées les	31 mars 2009	31 déc. 2008	30 sept. 2008	30 juin 2008	31 mars 2008	31 déc. 2007	30 sept. 2007	30 juin 2007
Carnet de commandes ¹ (en millions de dollars)	12 019	11 400	11 645	11 638	11 672	11 690	11 696	11 825
Nouveaux contrats signés (en millions de dollars)	1 676	775	982	986	1 043	1 134	803	789
Produits								
Produits (en milliers de dollars)	948 319	1 000 372	929 198	950 468	930 770	895 427	903 702	914 023
Variation par rapport à l'exercice antérieur	1,9 %	11,7 %	2,8 %	4,0 %	-0,2 %	1,3 %	9,3 %	8,2 %
Variation par rapport à l'exercice antérieur, avant effet des variations des taux de change	-5,6 %	4,3 %	2,6 %	6,5 %	5,4 %	6,3 %	11,6 %	8,4 %
Rentabilité								
Marge du BAII ajusté ²	11,3 %	11,4 %	11,3 %	11,7 %	11,6 %	11,8 %	11,1 %	11,4 %
Bénéfice net (en milliers de dollars)	77 517	79 582	73 494	77 897	68 785	72 588	65 577	64 433
Marge bénéficiaire nette	8,2 %	8,0 %	7,9 %	8,2 %	7,4 %	8,1 %	7,3 %	7,0 %
Bénéfice tiré des activités poursuivies (en milliers de dollars)	76 294	79 497	75 169	81 675	69 109	71 944	65 045	63 967
Marge du bénéfice tiré des activités poursuivies	8,0 %	8,0 %	8,1 %	8,6 %	7,4 %	8,0 %	7,2 %	7,0 %
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	0,25	0,26	0,24	0,26	0,21	0,22	0,20	0,20
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	0,25	0,26	0,24	0,25	0,21	0,22	0,19	0,19
Bénéfice de base par action (en dollars)	0,25	0,26	0,24	0,25	0,21	0,22	0,20	0,20
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,25	0,26	0,23	0,24	0,21	0,22	0,20	0,19
Bilan (en milliers de dollars)								
Actifs totaux	3 941 731	3 989 129	3 683 973	3 659 337	3 560 627	3 638 745	3 475 808	3 629 111
Passifs financiers à long terme ³	345 904	436 860	326 916	378 920	391 076	475 637	516 470	567 998
Dette nette ⁵	105 417	259 450	332 199	368 747	361 947	330 999	384 312	421 382
Total du passif à long terme avant obligations liées aux fonds des clients	582 946	676 911	547 041	590 313	606 264	685 274	737 991	819 573
Flux de trésorerie dégagés et structure financière								
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies (en milliers de dollars)	187 299	79 601	83 002	105 942	45 929	121 037	118 282	135 203
Délai moyen de recouvrement des créances ⁴	42	52	50	48	44	39	42	42
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme ⁵	4,0 %	9,6 %	13,9 %	15,6 %	15,2 %	14,3 %	16,8 %	17,7 %

1 – Le carnet de commandes tient compte des nouveaux contrats, des élargissements et des renouvellements (« nouveaux contrats ») signés au cours de la période considérée, ainsi que des modifications de volumes, des annulations et des fluctuations des taux de change ayant eu pour effet de modifier durant la période la valeur des contrats en vigueur au début de la période. Le carnet de commandes se fonde pour une part sur des estimations de la direction qui peuvent être modifiées de temps à autre.

2 – Le BAII ajusté n'est pas une mesure définie par les PCGR. La page 12 présente un rapprochement de cet élément avec sa mesure la plus proche selon les PCGR.

3 – Le passif financier à long terme comprend 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 tous les contrats à terme constituant des passifs.

4 – On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés de la somme des débiteurs et des travaux en cours, puis en divisant le résultat de cette opération par les produits comptabilisés pour la dernière période de trois mois, divisés par 90 jours.

5 – 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 (« dette nette »), par rapport à la somme des capitaux propres et de la dette à long terme. La dette nette et la somme des capitaux propres et de la dette à long terme sont toutes deux présentées déduction faite de la juste valeur des contrats à terme.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Résultats financiers

Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation

Le ratio nouveaux contrats/facturation de la Société s'est établi à 177 % pour la période. Le ratio nouveaux contrats/facturation représente la valeur totale des nouveaux contrats par rapport à la valeur totale des produits de la période considérée. Sur les nouveaux contrats d'une valeur de 1,7 milliards \$ signés au cours de la période, 29 % provenaient de nouveaux clients, 47 % de clients existants, et 24 % d'élargissements et de renouvellements.

Les progrès ont été spécialement marqués dans les secteurs cibles des services financiers et des gouvernements et des services de santé, d'où ont émané environ 50 % et 39 % des nouveaux contrats signés, respectivement. Sur le plan géographique, l'apport des États-Unis a été de 59 %, celui du Canada s'est établi à 36 % alors que l'Europe a fourni 5 % des nouveaux contrats signés. Nous poursuivons notre stratégie ambitieuse de développement des affaires et ciblons un ratio nouveaux contrats/facturation supérieur à 100 %. Au cours des douze derniers mois, ce ratio s'est établi à 115 %.

CGI mesure la valeur des nouveaux contrats signés, car elle constitue un indicateur important de nos revenus futurs. 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.

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 2009 et 2008, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les produits par secteur d'exploitation pour 2008 correspondent, respectivement, aux taux de change réels pour la période.

	Pour les périodes de trois mois terminées les			Pour les périodes de six mois terminées les		
	31 mars 2009	31 mars 2008	Variation	31 mars 2009	31 mars 2008	Variation
<i>(en milliers de dollars sauf les pourcentages)</i>						
Produits	948 319	930 770	1,9 %	1 948 691	1 826 197	6,7 %
Variation avant effet de la variation des taux de change	-5,6 %	5,4 %		-0,8 %	6,0 %	
Effet de la variation des taux de change	7,5 %	-5,6 %		7,5 %	-5,5 %	
Variation par rapport à la période antérieure	1,9 %	-0,2 %		6,7 %	0,5 %	
Produits attribuables au secteur d'exploitation Canada avant effet de la variation des taux de change	525 853	593 689	-11,4 %	1 106 989	1 177 365	-6,0 %
Effet de la variation des taux de change	3 601	-		6 721	-	
Produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	529 454	593 689	-10,8 %	1 113 710	1 177 365	-5,4 %
Produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis avant effet de la variation des taux de change	277 951	264 767	5,0 %	559 744	511 760	9,4 %
Effet de la variation des taux de change	65 688	-		125 592	-	
Produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	343 639	264 767	29,8 %	685 336	511 760	33,9 %
Produits attribuables au secteur d'exploitation Europe avant effet de la variation des taux de change	75 043	72 314	3,8 %	145 947	137 072	6,5 %
Effet de la variation des taux de change	183	-		3 698	-	
Produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	75 226	72 314	4,0 %	149 645	137 072	9,2 %
Produits	948 319	930 770	1,9 %	1 948 691	1 826 197	6,7 %

En raison du ralentissement économique qui s'étend à l'échelle mondiale, de nombreux clients ont adopté une approche circonspecte, cherchant ainsi à conserver leurs liquidités et à revoir leurs plans d'investissement dans le but de préserver leur rentabilité à court terme et de réduire les exigences en matière de flux de trésorerie. Nous avons observé un virage dans leurs comportements d'achat, les investissements dans l'intégration des systèmes et les services-conseils étant moins nombreux que les contrats d'impartition ou de services délégués à long terme. Ce virage a eu une incidence sur les produits tirés de l'intégration des systèmes et des services-conseils puisque certains clients ont choisi de reporter ou d'échelonner davantage leurs projets en cours de réalisation, de différer le lancement de nouveaux projets ou de réévaluer leurs budgets d'investissement et d'exploitation, et ce, afin d'améliorer leurs marges bénéficiaires. Selon les marchés géographiques et les secteurs cibles, ces mesures ont entraîné une réduction des produits tirés des

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

projets à court terme, laquelle a été contrebalancée par une augmentation importante du nombre de nouveaux contrats à long terme signés dans les domaines de l'intégration des systèmes et des services-conseils. Les sources de revenus liés à ces contrats à long terme ne commenceront à porter fruit que lorsque les travaux y afférents nous auront été transférés, ce qui se produit normalement entre trois et six mois après la mise en œuvre du contrat.

Au cours de la période, nous avons par ailleurs continué notre examen de la qualité de nos sources de revenus en mettant l'accent sur une croissance rentable des produits. Comme nous l'avons déjà fait dans le passé, nous avons profité de cette occasion pour mettre un terme au renouvellement de contrats peu attrayants dont les revenus n'atteignent pas les seuils de rentabilité ciblés.

Pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, les produits ont totalisé 948,3 millions \$, soit une augmentation de 17,5 millions \$ ou 1,9 % par rapport à la période correspondante de l'exercice 2008. En devises constantes, les produits ont reculé de 5,6 % comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. La variation des taux de change a eu une incidence favorable de 69,5 millions \$ ou 7,5 %, laquelle est attribuable surtout à l'appréciation du dollar américain. En devises constantes, des baisses ont été enregistrées dans le secteur des télécommunications et des services publics, de même que dans le secteur manufacturier, mais celles-ci ont été partiellement neutralisées par la croissance du secteur des gouvernements et des services de santé.

Pour la période de six mois terminée le 31 mars 2009, les produits ont totalisé 1 948,7 millions \$, soit une progression de 122,5 millions \$ ou 6,7 % par rapport à la période correspondante il y a un an. Cette hausse est attribuable à l'incidence favorable de la variation des taux de change, laquelle s'est établie à 136,0 millions \$ et découle principalement de l'appréciation du dollar américain, tel qu'il est précisé ci-dessus. En devises constantes, nos produits ont reculé de 0,8 % en raison des baisses enregistrées dans le secteur des télécommunications et des services publics de même que dans le secteur manufacturier, lesquelles ont toutefois été partiellement neutralisées par la croissance du secteur des gouvernements et des services de santé.

Canada

Pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, les produits émanant de notre secteur d'exploitation Canada ont totalisé 529,5 millions \$, ce qui correspond à un recul de 64,2 millions \$ ou 10,8 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Une tranche d'environ 22,0 millions \$ de ce recul est imputable au non-renouvellement d'un contrat peu rentable, alors qu'une autre tranche d'environ 6,0 millions \$ découle de la décision d'un client de mettre un terme à un important projet de transformation qui, à court terme, ne générerait aucun bénéfice ni flux de trésorerie. En outre, alors que le début du nouvel exercice de nos clients coïncide généralement avec la mise en œuvre de nombreux nouveaux projets d'intégration des systèmes et de développement, certains clients ont reporté la mise en œuvre de tels projets pour évaluer leurs options et leurs priorités, compte tenu de la conjoncture difficile. Cela dit, et comme nous l'avons mentionné précédemment, nous avons signé, ou sommes en voie de le faire, des contrats d'impartition et de services délégués à long terme qui procureront aux clients existants et potentiels des avantages tangibles à court terme au chapitre des bénéfices et des flux de trésorerie. Les produits tirés de ces contrats seront enregistrés dans des périodes ultérieures à mesure que les travaux nous seront transférés.

Pour la période de six mois terminée le 31 mars 2009, les produits émanant de notre secteur d'exploitation Canada ont atteint 1 113,7 millions \$, en baisse de 63,7 millions \$ ou 5,4 % par rapport à la même période il y a un an. Cette baisse s'explique principalement par la réaction, ce trimestre, de nos clients à l'égard de la conjoncture difficile, conjuguée au non-renouvellement du contrat peu rentable mentionné ci-dessus.

États-Unis

Pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, les produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis se sont chiffrés à 343,6 millions \$, soit une hausse de 78,9 millions \$ ou 29,8 % comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. La variation des taux de change a eu une incidence favorable de 65,7 millions \$. En devises constantes, la croissance s'est établie à 5,0 % par rapport à la même période l'an dernier. L'offre économique dans notre gamme de solutions a été bien reçue auprès de nos clients de tous les secteurs cibles, et plus particulièrement à ceux des secteurs des gouvernements et des services financiers. S'il est vrai que certains clients ont reporté le lancement de nouveaux projets ou réévalué leurs priorités en matière d'investissement dans les TI, le carnet de commandes de contrats à long terme signés récemment dans les domaines de l'impartition et des solutions stratégiques qui commencent à générer des produits a contrebalancé le recul des produits lié aux reports et aux délais.

Pour la période de six mois terminée le 31 mars 2009, les produits émanant du secteur États-Unis ont progressé de 173,6 millions \$ ou 33,9 % par rapport à la période correspondante il y a un an pour se chiffrer à 685,3 millions \$. L'incidence favorable de la variation des taux de change a compté pour 125,6 millions \$ de la croissance totale. En devises constantes, nous avons affiché une croissance de 9,4 % en raison essentiellement des nouveaux contrats et des travaux additionnels dans le cadre de projets liés à nos solutions destinées au secteur des gouvernements et des services de santé et au secteur des services financiers.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

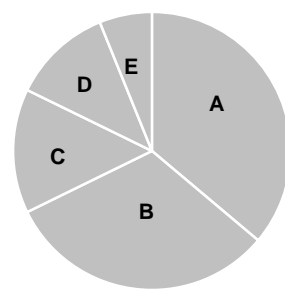
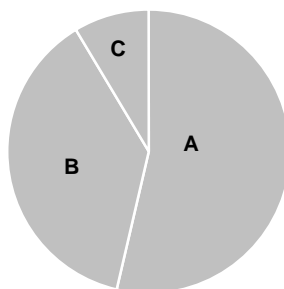
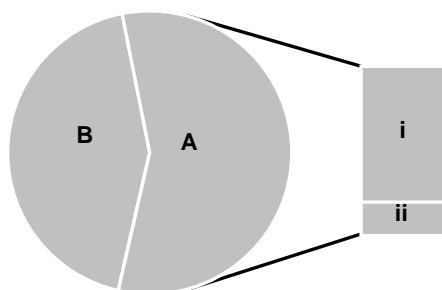
Europe

Notre secteur d'exploitation Europe a constaté des produits de 75,2 millions \$ pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, ce qui correspond à une hausse de 2,9 millions \$ ou 4,0 % comparativement à la période correspondante il y a un an. La réaction de nos clients européens à la crise économique a été semblable à celle de nos clients nord-américains. Ainsi, les projets discrétionnaires ont été reportés ou annulés, les clients préférant investir dans des initiatives qui stimuleront les bénéfices et les flux de trésorerie à court terme. Le recul des produits imputable à ces délais a été contrebalancé par la mise en œuvre d'un contrat d'impartition à long terme avec un nouveau client du secteur des services financiers et par les travaux additionnels demandés par certains clients. Cette hausse a été partiellement neutralisée par le ralentissement de certains contrats en Australie, à la demande des clients.

Pour la période de six mois terminée le 31 mars 2009, les produits émanant du secteur d'exploitation Europe ont progressé de 12,6 millions \$ ou 9,2 % par rapport à la période comparable il y a un an. Cette croissance résulte principalement des facteurs décrits ci-dessus et, dans une moindre mesure, de l'incidence favorable de la variation des taux de change, laquelle s'est chiffrée à 3,7 millions \$.

Répartition des produits

Les graphiques suivants fournissent des renseignements additionnels sur la répartition de nos produits.



Types de contrats	Marchés géographiques*	Secteurs cibles
A. Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition) <i>i)</i> Services en TI 46 % <i>ii)</i> Gestion des processus d'affaires 10 % B. Intégration de systèmes et services-conseils 44 %	A. Canada 54 % B. États-Unis 38 % C. Europe 8 %	A. Gouvernements et services de santé 36 % B. Services financiers 32 % C. Télécommunications et services publics 14 % D. Distribution et détail 12 % E. Secteur manufacturier 6 %

* Selon l'endroit où nos clients sont établis.

Charges d'exploitation

	Périodes de trois mois terminées les				Périodes de six mois terminées les			
	31 mars 2009	En pourcentage des produits	31 mars 2008	En pourcentage des produits	31 mars 2009	En pourcentage des produits	31 mars 2008	En pourcentage des produits
<i>(en milliers de dollars sauf les pourcentages)</i>								
Coûts des services et frais de vente et d'administration	795 886	83,9 %	780 479	83,9 %	1 632 963	83,8 %	1 531 074	83,8 %
Perte (gain) de change	(1 271)	-0,1 %	899	0,1 %	2 513	0,1 %	479	0,0 %
Immobilisations	16 568	1,7 %	10 178	1,1 %	30 385	1,6 %	19 618	1,1 %
Coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition	5 239	0,6 %	4 753	0,5 %	10 151	0,5 %	9 663	0,5 %
Autres actifs incorporels	24 866	2,6 %	26 078	2,8 %	51 620	2,6 %	51 489	2,8 %
Charges d'amortissement totales	46 673	4,9 %	41 009	4,4 %	92 156	4,7 %	80 770	4,4 %

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Coûts des services et frais de vente et d'administration

Par rapport à la période de trois mois terminée le 31 mars 2008, le pourcentage des produits totaux que représentent nos coûts des services et frais de vente et d'administration est demeuré stable, s'établissant ainsi à 83,9 %. Au cours de la période, notre marge brute s'est améliorée à la suite des initiatives de restructuration et d'augmentation du rendement mises en œuvre précédemment, bien que cette amélioration ait été contrebalancée par une combinaison de facteurs, à savoir l'augmentation de nos frais de vente et d'administration et les charges additionnelles liées aux ajustements apportés à notre structure de coûts. Nos frais de vente et d'administration ont augmenté d'environ 9,0 millions \$ comparativement à l'exercice précédent. Cette hausse est partiellement imputable aux activités de vente associées au nombre accru de contrats signés ce trimestre. Par ailleurs, nous avons engagé des charges d'environ 3,0 millions \$ en raison de la surcapacité foncière et des mises à pied découlant des délais dans la mise en œuvre de certains projets. De plus, les coûts de nos services sont établis principalement en fonction de la rémunération, laquelle fluctue d'une période à une autre en raison des rajustements salariaux, du calendrier de versement des avantages sociaux et de toute indemnité de départ octroyée pendant la période. Nous continuons de canaliser nos efforts sur la gestion proactive de nos coûts pour assurer leur concordance avec les produits. La variation des taux de change par rapport à la même date il y a un an a entraîné une hausse de 64,8 millions \$ de nos coûts des services et frais de vente et d'administration, laquelle a été contrebalancée par l'incidence favorable de 69,5 millions \$ de la variation des taux de change décrite précédemment dans la rubrique sur les produits.

Pour la période de six mois terminée le 31 mars 2009, le ratio des coûts des services et frais de vente et d'administration par rapport aux produits est demeuré inchangé, s'établissant à 83,8 % en 2009 comme en 2008. Cette donnée témoigne de l'engagement de CGI à endiguer la hausse des coûts malgré la conjoncture difficile.

Perte (gain) de change

Ce poste comprend l'effet réalisé et non réalisé 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.

Charges d'amortissement

Pour les périodes de trois et de six mois terminées le 31 mars 2009, la hausse des charges d'amortissement des immobilisations par rapport aux périodes correspondantes de 2008 est surtout liée aux équipements informatiques acquis au cours de la dernière année afin de soutenir la croissance de nos produits et d'améliorer l'infrastructure de nos centres de traitement des données. De plus, les investissements effectués au cours de la dernière année dans nos centres de traitement des données et dans nos bureaux aux États-Unis pour soutenir notre croissance ont contribué à l'augmentation des charges d'amortissement liées aux améliorations locatives.

Les charges d'amortissement des coûts liés à des contrats pour les périodes de trois mois et de six mois sont comparables aux charges comptabilisées un an plus tôt et traduisent l'incidence sur un exercice complet de l'amortissement des coûts de transition associés à l'intégration de nouveaux clients.

Le recul des charges d'amortissement constatées au titre des autres actifs incorporels pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009 comparativement à la même période il y a un an découle en majeure partie de la diminution de l'amortissement associé aux droits d'utilisation des logiciels et aux solutions d'affaires, mais a été contrebalancé en partie par la hausse de l'amortissement lié aux relations clients aux États-Unis découlant de la conversion des devises. Les charges d'amortissement de la période de six mois sont comparables à celles de la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour les périodes de trois et de six mois, la variation des taux de change a eu une incidence défavorable de 3,3 millions \$ et de 6,5 millions \$, respectivement, sur les charges d'amortissement totales.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

BAIL ajusté selon les secteurs d'exploitation

	Pour les périodes de trois mois terminées les			Pour les périodes de six mois terminées les		
	31 mars 2009	31 mars 2008	Variation	31 mars 2009	31 mars 2008	Variation
(en milliers de dollars sauf les pourcentages)						
Canada	67 359	86 915	-22,5 %	144 198	176 250	-18,2 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Canada	12,7 %	14,6 %		12,9 %	15,0 %	
États-Unis	43 402	28 745	51,0 %	92 189	52 962	74,1 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation États-Unis	12,6 %	10,9 %		13,5 %	10,3 %	
Europe	6 144	7 397	-16,9 %	10 442	11 812	-11,6 %
En pourcentage des produits attribuables au secteur d'exploitation Europe	8,2 %	10,2 %		7,0 %	8,6 %	
Siège social	(9 874)	(14 674)	-32,7 %	(25 770)	(27 150)	-5,1 %
En pourcentage des produits	-1,0 %	-1,6 %		-1,3 %	-1,5 %	
BAIL ajusté	107 031	108 383	-1,2 %	221 059	213 874	3,4 %
Marge du BAIL ajusté	11,3 %	11,6 %		11,3 %	11,7 %	

Canada

Pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, le BAIL ajusté de notre secteur d'exploitation Canada s'est établi à 67,4 millions \$, ce qui représente une baisse de 19,6 millions \$ ou 22,5 % par rapport à la période correspondante de 2008. En pourcentage des produits, notre marge a diminué, passant de 14,6 % à 12,7 %. Cette baisse par rapport à l'exercice précédent résulte en majeure partie de la décision prise par certains clients de reporter ou d'échelonner davantage la réalisation de certains projets et du délai qui existe 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 a aussi entraîné la constatation de charges de main-d'œuvre qui ne pourront être recouvrées puisque les employés étaient sans affectation. Bien que nous ayons pris certaines mesures à l'égard de départs et de mises à pied temporaires, ces mesures n'ont fait que partiellement contrebalancer l'impact de la situation sur notre marge puisque nous continuons de maintenir des effectifs non affectés anormalement élevés dans le but de satisfaire aux engagements que nous avons pris envers nos clients. Nous continuons également, en parallèle, de peaufiner notre structure de coûts en nous départissant de certains actifs fonciers excédentaires d'une valeur de 2,0 millions \$.

Depuis le début de l'exercice, le BAIL ajusté a reculé de 32,1 millions \$ ou 18,2 % pour s'établir à 144,2 millions \$. En pourcentage des revenus, la marge a reculé, passant de 15,0 % en 2008 à 12,9 % en 2009. Ce recul s'explique par les mêmes facteurs que ceux qui sont décrits ci-dessus, conjugués à la hausse des indemnités de départ octroyées au cours des trois premiers mois de 2009 dans la foulée des mesures mises en place afin de maintenir une structure de coûts concurrentielle qui nous permettra de mieux nous adapter au contexte économique actuel.

États-Unis

Le BAIL ajusté de notre secteur d'exploitation États-Unis pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009 s'est établi à 43,4 millions \$, soit une hausse de 14,7 millions \$ ou 51,0 % comparativement à la période correspondante de 2008. En pourcentage des produits, notre marge s'est améliorée, passant de 10,9 % à 12,6 %. Cette progression est attribuable à la croissance des produits, comme il a été mentionné précédemment, mais aussi aux initiatives d'amélioration de la productivité et de la rentabilité qui ont optimisé notre modèle mondial de prestation des services tout en minimisant les heures non facturables. En devises constantes, le BAIL ajusté a progressé de 9,6 millions \$ ou 33,5 %.

Pour la période de six mois terminée le 31 mars 2009, le BAIL ajusté a bondi de 39,2 millions \$ ou 74,1 % comparativement à la même période il y a un an. Cette augmentation découle à la fois des nouveaux contrats dans le secteur cible des gouvernements et des soins de santé et de l'amélioration de la productivité, comme il est précisé ci-dessus. En devises constantes, le BAIL ajusté a augmenté de 27,6 millions \$ ou 52,1 %.

Europe

Le BAIL ajusté de notre secteur d'exploitation Europe s'est établi à 6,1 millions \$ pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, en baisse de 1,3 million \$ ou 16,9 % par rapport à la période correspondante de l'exercice 2008. En pourcentage des produits, notre marge s'est rétrécie, passant de 10,2 % à 8,2 %. Ce recul s'explique principalement par le ralentissement de certains contrats en Australie, à la demande des clients. Nous maintenons notre engagement d'améliorer continuellement nos marges.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Ayant reculé de 1,4 million \$ ou 11,6 % par rapport à la période correspondante de 2008, le BAII ajusté de notre secteur Europe s'est établi à 10,4 millions \$ pour la période de six mois terminée le 31 mars 2009, recul imputable aux facteurs décrits ci-dessus.

Siège social

Pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, les dépenses du siège social ont représenté 1,0 % des produits, en baisse par rapport à 1,6 % à la période correspondante de l'exercice 2008. L'effet des gains et pertes de change réalisés et non réalisés est inclus dans les dépenses du siège social. Déduction faite de l'incidence de la variation des taux de change, les dépenses du siège social se sont élevées à 11,1 millions \$ (1,2 % des produits) et à 13,8 millions \$ (1,5 % des produits) pour les périodes de trois mois terminées les 31 mars 2009 et 2008, respectivement.

Depuis le début de l'exercice, les dépenses du siège social avant l'incidence de la variation des taux de change ont diminué, passant de 1,5 % à 1,2 % des produits. Cette amélioration résulte essentiellement des efforts déployés pour gérer de manière proactive les coûts indirects afin d'assurer leur concordance avec les produits.

Conformément à notre modèle d'entreprise décentralisé, fortement axé sur la responsabilisation, nous continuons à évaluer les services dispensés par le siège social et, s'il y a lieu, nous procéderons à leurs rationalisations ainsi qu'à leurs intégrations à nos secteurs d'exploitation.

Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices et participation sans contrôle

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

	Périodes de trois mois terminées les				Périodes de six mois terminées les			
		En		En		En		En
(en milliers de dollars sauf les pourcentages)	31 mars 2009	pourcentage des produits	31 mars 2008	pourcentage des produits	31 mars 2009	pourcentage des produits	31 mars 2008	pourcentage des produits
BAII ajusté	107 031	11,3 %	108 383	11,6 %	221 059	11,3 %	213 874	11,7 %
Intérêts sur la dette à long terme	5 258	0,6 %	7 166	0,8 %	11 960	0,6 %	14 493	0,8 %
Autres produits	(777)	-0,1 %	(950)	-0,1 %	(1 547)	-0,1 %	(2 585)	-0,1 %
Intérêts et autres charges	852	0,1 %	1 106	0,1 %	3 357	0,2 %	1 431	0,1 %
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts et participation sans contrôle	101 698	10,7 %	101 061	10,9 %	207 289	10,6 %	200 535	11,0 %

Intérêts sur la dette à long terme

La diminution des intérêts débiteurs pour les périodes de trois et de six mois terminées le 31 mars 2009 par rapport aux périodes correspondantes de l'exercice précédent résulte essentiellement de la variation favorable des taux d'intérêt sur nos facilités de crédit et, dans une moindre mesure, des remboursements effectués au cours des douze derniers mois.

Autres revenus

Les autres revenus comprennent les intérêts et les autres revenus de placement touchés sur les soldes de trésorerie au cours de l'exercice, déduction faite des intérêts débiteurs.

Charges d'intérêts et autres charges

Pour la période de six mois terminée le 31 mars 2009, les charges d'intérêts et autres charges comprennent la diminution d'environ 2,0 millions \$ 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. La moins-value 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 par conséquent aucun effet sur notre bénéfice avant impôts.

Impôts sur les bénéfices

En baisse de 6,5 millions \$ par rapport aux impôts de 31,8 millions \$ comptabilisés pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2008, les impôts sur les bénéfices ont totalisé 25,3 millions \$ pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009. Notre taux d'imposition effectif a également diminué, passant de 31,5 % pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2008 à 24,8 % pour la période correspondante de l'exercice 2009. Au cours de la période, la Société a bénéficié d'un avantage non récurrent de 7,3 millions \$ résultant surtout d'un règlement favorable à l'égard des activités étrangères des exercices antérieurs. Sans cet avantage non récurrent, notre taux d'imposition aurait été de 32,0 %.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Pour la période de six mois terminée le 31 mars 2009, les impôts sur les bénéfices ont totalisé 51,0 millions \$, soit une baisse de 8,1 millions \$ par rapport aux impôts de 59,1 millions \$ enregistrés il y a un an. Notre taux d'imposition effectif a également diminué, passant de 29,5 % à 24,6 %. La baisse des impôts sur les bénéfices et du taux d'imposition s'explique par un avantage cumulatif non récurrent de 15,9 millions \$ comptabilisé pour les six premiers mois de 2009, comparativement à 6,3 millions \$ en 2008.

Pour les périodes futures, nous nous attendons toujours à ce que notre taux d'imposition effectif varie entre 31 % et 33 %, compte non tenu de tout règlement d'importance.

Participation sans contrôle

La participation sans contrôle inscrite dans notre état des résultats représente la participation dans Conseillers en informatique d'affaires (« CIA ») détenue par des actionnaires minoritaires, laquelle s'établit à 34,2 %, contre 35,3 % pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2008.

Bénéfice net

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

(en milliers de dollars à moins d'indication contraire)	Pour les périodes de trois mois terminées les			Pour les périodes de six mois terminées les		
	31 mars 2009	31 mars 2008	Variation	31 mars 2009	31 mars 2008	Variation
Bénéfice tiré des activités poursuivies	76 294	69 109	10,4 %	155 791	141 053	10,4 %
Marge	8,0 %	7,4 %		8,0 %	7,7 %	
Bénéfice tiré des activités abandonnées, déduction faite des impôts sur les bénéfices	1 223	(324)	-477,5 %	1 308	320	308,8 %
Bénéfice net	77 517	68 785	12,7 %	157 099	141 373	11,1 %
Marge	8,2 %	7,4 %		8,1 %	7,7 %	
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation – de base	308 499 935	321 834 677	-4,1 %	308 385 803	322 886 447	-4,5 %
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation – dilué	311 411 994	326 942 285	-4,8 %	311 129 594	328 368 726	-5,2 %
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	0,25	0,21	19,0 %	0,51	0,44	15,9 %
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies (en dollars)	0,25	0,21	19,0 %	0,50	0,43	16,3 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	0,25	0,21	19,0 %	0,51	0,44	15,9 %
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,25	0,21	19,0 %	0,50	0,43	16,3 %

Pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, le bénéfice tiré des activités poursuivies a augmenté de 7,2 millions \$ ou 10,4 %, hausse qui résulte surtout de l'amélioration de la rentabilité de notre secteur d'exploitation États-Unis, de l'avantage fiscal non récurrent de 7,3 millions \$ décrit ci-dessus et de la diminution des dépenses du siège social. Cette augmentation a toutefois été contrebalancée par le recul de la rentabilité de notre secteur d'exploitation Canada. Si l'on ne tient pas compte de l'avantage fiscal non récurrent de 7,3 millions \$ comptabilisé pendant la période, notre marge aurait été de 7,3 % contre 7,4 % à la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour la période de six mois terminée le 31 mars 2009, le bénéfice tiré des activités poursuivies a augmenté de 14,7 millions \$ ou 10,4 %. Cette progression s'explique en majeure partie par l'excellente rentabilité affichée par notre secteur d'exploitation États-Unis et par l'effet cumulatif des avantages fiscaux non récurrents, et elle a été contrebalancée par le recul de la rentabilité de notre secteur d'exploitation Canada. Si l'on ne tient pas compte des avantages fiscaux non récurrents de 15,9 millions \$ comptabilisés pendant la période de six mois terminée le 31 mars 2009, notre marge aurait été de 7,2 %, contre 7,4 % pour la période de six mois terminée le 31 mars 2008 (compte non tenu d'un avantage fiscal non récurrent de 6,3 millions \$).

Le nombre moyen pondéré de base et dilué d'actions de CGI en circulation au cours de la période de trois mois terminée le 31 mars 2009 a diminué par rapport à la période correspondante de 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 la levée d'options sur actions, a légèrement atténué l'effet de ces rachats.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Liquidités

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 dette à long terme et l'émission d'actions. L'un de nos principaux objectifs financiers est de maintenir un niveau optimal de liquidités en gérant efficacement nos actifs, nos passifs et nos flux de trésorerie. Au 31 mars 2009, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 186,4 millions \$. Le tableau qui suit présente les points saillants des périodes de trois mois terminées les 31 mars 2009 et 2008.

	Pour les périodes de trois mois terminées les			Pour les périodes de six mois terminées les		
	31 mars 2009	31 mars 2008	Variation	31 mars 2009	31 mars 2008	Variation
<i>(en milliers de dollars)</i>						
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	187 299	45 929	141 370	266 900	166 966	99 934
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies	(28 078)	(31 403)	3 325	(53 940)	(62 244)	8 304
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement poursuivies	(194 508)	(46 110)	(148 398)	(103 062)	(114 813)	11 751
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie des activités poursuivies	5 699	7 814	(2 115)	26 234	5 328	20 906
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie des activités poursuivies	(29 588)	(23 770)	(5 818)	136 132	(4 763)	140 895

Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 187,3 millions \$ ou 19,8 % des produits pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, tandis qu'ils s'étaient chiffrés à 45,9 millions \$ ou 4,9 % des produits pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation de 141,4 millions \$ par rapport à 2008 découle principalement de la variation nette de certains éléments du fonds de roulement, laquelle est surtout attribuable à l'amélioration du recouvrement des créances, au calendrier de perception des paiements anticipés et aux charges de rémunération à payer, et a été partiellement contrebalancée par le calendrier de paiement des comptes fournisseurs.

Pour la période de six mois terminée le 31 mars 2009, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont augmenté de 99,9 millions \$ pour s'établir à 266,9 millions \$, soit 13,7 % des produits, comparativement à 167,0 millions \$ ou 9,1 % des produits à la même date il y a un an. Cette augmentation découle principalement de la variation nette de certains éléments hors trésorerie du fonds de roulement, comme il est décrit ci-dessus, et du règlement des avis d'imposition reçus en 2008 à l'égard d'exercices antérieurs.

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont totalisé 28,1 millions \$ pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, ce qui représente une baisse de 3,3 millions \$ par rapport à la somme de 31,4 millions \$ investie au cours de l'exercice antérieur. Les investissements effectués au cours de la période ont trait principalement à l'acquisition d'immobilisations, au développement de solutions d'affaires, à l'achat de droits d'utilisation de logiciels additionnels et aux coûts liés à des contrats.

La somme de 16,1 millions \$ affectée aux immobilisations représente une hausse de 1,6 million \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Au cours de la période, nous avons investi environ 10,8 millions \$ dans du matériel informatique et autre, contre 8,6 millions \$ pour la période correspondante il y a un an. La plus grande partie de cette somme a été consacrée à l'achat d'actifs pour soutenir notre croissance et mettre à niveau l'infrastructure de nos centres de traitement des données.

Les investissements dans les actifs incorporels se sont chiffrés à 15,3 millions \$, soit 2,6 millions \$ de moins que pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2008, au cours de laquelle 17,9 millions \$ avaient été investis dans les actifs incorporels. Cette baisse est surtout attribuable au recours accru à nos centres mondiaux de prestation des services pour ce qui est du travail lié à nos solutions, ce qui nous a permis de réduire les coûts tout en maintenant la qualité de nos investissements.

Le 20 février 2009, la Société a vendu ses services actuariels pour une contrepartie nette de 3,3 millions \$. Ces services étaient auparavant inclus dans le secteur d'exploitation Canada.

Depuis le début de l'exercice, la Société a investi un montant total de 53,9 millions \$, ce qui représente un recul de 8,3 millions \$ par rapport aux investissements réalisés à la période correspondante de 2008. Les investissements dans les actifs incorporels ont totalisé 27,0 millions \$, une baisse de 7,1 millions \$ surtout attribuable au recul des investissements dans les solutions d'affaires et les droits d'utilisation de logiciels. Le montant de 5,0 millions \$ que la Société a reçu à la suite de la vente d'actifs liés à des activités abandonnées a également contribué à réduire le montant des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement. Dans l'ensemble,

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

cette baisse a été légèrement contrebalancée par une hausse des investissements dans les immobilisations, lesquels ont atteint 2,3 millions \$ et ont trait surtout à l'achat de matériel informatique.

Flux de trésorerie affectés aux activités de financement poursuivies

Pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, les activités de financement poursuivies ont nécessité 194,5 millions \$, soit une hausse de 148,4 millions \$ comparativement à la même période en 2008. Au cours de la période de trois mois, nous avons effectué des remboursements totalisant 213,9 millions \$ sur nos facilités de crédit, ainsi qu'à l'égard de nos billets de premier rang non garantis en devise américaine. 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 a eu une incidence favorable de 18,3 millions \$ sur les flux de trésorerie. En outre, les actions de CGI rachetées aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ont totalisé 2,4 millions \$, montant qui a été contrebalancé par le produit tiré de l'exercice d'options sur actions de 3,5 millions \$.

Pour la période correspondante de 2008, les activités de financement avaient nécessité 46,1 millions \$, principalement pour le rachat de nos actions sur le marché libre au montant de 64,9 millions \$. Nous avons également prélevé un montant net de 15,1 millions \$ sur nos facilités de crédit, tandis que l'émission d'actions à l'exercice d'options sur actions avait généré un produit de 5,9 millions \$.

Pour les six premiers mois de l'exercice 2009, la Société a affecté 103,1 millions \$ aux activités de financement soit, pour l'essentiel, au remboursement d'un montant net de 121,9 millions \$ sur ses facilités de crédit et sa dette à long terme. Ces activités ont été partiellement contrebalancées par l'incidence favorable de 18,3 millions \$ sur les flux de trésorerie découlant du règlement de nos couvertures de flux de trésorerie, comme il est souligné ci-dessus. La Société a par ailleurs racheté pour 4,2 millions \$ de ses actions, montant qui a été complètement neutralisé par l'exercice d'options sur actions au montant de 4,8 millions \$.

Pour la période de six mois terminée le 31 mars 2008, 114,8 millions \$ avaient été affectés aux activités de financement : 43,7 millions \$ avaient servi à rembourser une partie des facilités de crédit et de la dette à long terme, 83,4 millions \$ avaient été affectés au rachat d'actions et 12,3 millions \$ avaient été reçus à la suite de l'exercice d'options sur actions.

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 et autre utilisés pour exécuter les contrats d'impartition et aux ententes de service à long terme. Ces obligations n'ont enregistré aucune variation importante depuis la fin de notre exercice terminé le 30 septembre 2008, comme il est expliqué dans le rapport annuel 2008.

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 les actions restantes de CIA, soit 39,3 % des actions, d'ici au 1^{er} octobre 2011. Au 31 mars 2009, 34,2 % des actions de CIA n'avaient pas été achetées. Si CGI avait acheté la totalité des actions restantes de CIA en circulation au 31 mars 2009, la contrepartie versée aurait été d'environ 10,6 millions \$.

Ressources en capital

	Engagement total	Montants disponibles au 31 mars 2009	Montants prélevés au 31 mars 2009
(en milliers de dollars)	\$	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	-	186 427	-
Facilités de crédit renouvelables non garanties ¹	1 500 000	1 337 339	162 661 ²
Marges de crédit et autres facilités ¹	25 000	25 000	-
Total	1 525 000	1 548 766	162 661 ²

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

2 – Se compose de la tranche utilisée des facilités de crédit (146,1 millions \$) et de lettres de crédit (16,6 millions \$).

Notre situation de trésorerie et nos marges de crédit bancaires suffisent au financement de notre stratégie de développement. Au 31 mars 2009, la trésorerie et les équivalents de trésorerie se chiffraient à 186,4 millions \$ et nos facilités de crédit disponibles totalisaient 1 362,3 millions \$. Le montant disponible en vertu de la facilité de crédit était de 1 337,3 millions \$, et la Société avait accès à une autre somme de 25,0 millions \$ en vertu d'une autre marge de crédit remboursable à vue. La facilité est aussi assortie d'une disposition accordéon prévoyant qu'à n'importe quel moment au cours de la période de renouvellement, nous pouvons demander qu'elle soit augmentée de 250 millions \$. Cette augmentation est uniquement soumise à l'obtention d'un engagement supplémentaire de la part du consortium bancaire ou d'autres participants. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives nous obligeant à maintenir certains ratios financiers. Au 31 mars 2009, CGI respectait les ratios financiers prescrits en vertu de ses ententes de crédit à long terme.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Les équivalents de trésorerie comprennent généralement des effets de commerce, des billets, des fonds du marché monétaire et des dépôts à terme, ainsi que des acceptations bancaires et des billets de dépôt au porteur émis par des grandes banques.

La Société a également accès à une facilité de crédit renouvelable partagée avec Innovaposte, une coentreprise, pour un montant total de 5,0 millions \$ portant intérêt au taux préférentiel du Canada. Au 31 mars 2009, aucun montant n'avait été retiré de cette facilité.

La dette à long terme totale a diminué de 199,0 millions \$ au cours de la période pour s'établir à 315,4 millions \$ au 31 mars 2009, comparativement à 514,4 millions \$ au 31 décembre 2008. La variation est surtout attribuable au remboursement d'une somme de 107,1 millions \$ sur nos facilités de crédit et du remboursement de la première tranche (103,6 millions \$) de nos billets de premier rang non garantis en devise américaine.

Instruments financiers

La Société a recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des cours de change. La Société ne détient ni n'émet d'instruments financiers aux fins de spéculation. Les gains ou les pertes de change provenant des investissements nets dans les filiales étrangères autonomes sont comptabilisés à titre d'autres éléments du résultat étendu. S'il y a lieu, les gains ou les pertes de change réalisés et non réalisés sur les instruments qui couvrent la dette libellée en dollars américains sont également comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu. Au cours de la période de trois mois terminée le 31 mars 2009, la Société a acquis de nouveaux instruments financiers.

Le 15 janvier 2009 et le 18 mars 2009, la Société a conclu des contrats de change à terme pour couvrir la variabilité du taux de change entre le dollar américain et la roupie indienne des produits futurs provenant des États-Unis s'échelonnant sur une période de 36 mois et de 23 mois, respectivement.

De plus, le 18 mars 2009, la Société a conclu des swaps de devises fixe-variable pour couvrir la variabilité du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien des produits futurs provenant des États-Unis s'échelonnant sur une période de 60 mois.

Les couvertures ont été documentées en tant que couvertures de flux de trésorerie et aucun élément de la juste valeur des instruments dérivés n'est exclu de l'appréciation ou de l'évaluation de l'efficacité des couvertures. Les contrats à terme sont des instruments dérivés; par conséquent, ils sont comptabilisés à leur juste valeur dans le bilan. Pour déterminer la juste valeur des contrats à terme, des modèles d'évaluation tels que l'analyse des flux de trésorerie actualisés employant des données observables sur le marché sont utilisés.

La partie efficace de la variation de la juste valeur des instruments dérivés est constatée 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 tirés de la couverture. L'évaluation de l'efficacité se fonde sur les taux à terme et sur la méthode du dérivé hypothétique. Au cours des périodes de trois mois et de six mois terminées le 31 mars 2009, aucune inefficacité n'a été constatée dans l'état consolidé des résultats.

Les couvertures en cours de la Société sont les suivantes :

Couvertures des investissements nets dans les filiales étrangères autonomes

- Dette de 100,0 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

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Couvertures de flux de trésorerie liés aux produits futurs

- Contrats de change à terme de 221,8 millions \$ US pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar américain et le dollar canadien
- Contrats de change à terme de 80,5 millions \$ US pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar américain et la roupie indienne

Couvertures de flux de trésorerie liés aux billets de premier rang non garantis en devise américaine

- Contrats de change à terme de 107,0 millions \$ US (192,0 millions \$ US au 30 septembre 2008)

Indicateurs de la situation de trésorerie et des ressources en capital

	Au 31 mars 2009	Au 31 mars 2008
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme	4,0%	15,2%
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	42	44
Rendement du capital investi ¹	14,1%	12,8%

1 – Le taux de rendement du capital investi représente le BAII ajusté après impôts divisé par la moyenne du capital investi (soit la somme des capitaux propres et de la dette moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie, déduction faite de la juste valeur des contrats à terme) au cours des quatre derniers trimestres.

Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme s'est établi à 4,0 %, ce qui correspond à une baisse considérable par rapport aux 15,2 % enregistrés il y a un an. Cette réduction découle principalement de l'amélioration de notre situation de trésorerie, conjuguée au recul des soldes de la dette à long terme, deux facteurs qui sont attribuables au fait que nous continuons de rembourser notre dette à long terme. L'amélioration de ce ratio est également attribuable en partie à l'augmentation des capitaux propres, laquelle découle essentiellement de la progression du bénéfice net et de l'appréciation du dollar américain, dont l'effet s'est surtout fait sentir sur la conversion des états financiers de nos établissements étrangers autonomes.

Le délai moyen de recouvrement des créances s'élève à 42 jours, soit une baisse de deux jours par rapport à la période correspondante de l'exercice antérieur, en conséquence surtout des moments où nous avons facturé nos clients à la suite du franchissement de jalons importants, ainsi que des moments où de grands clients ont effectué des paiements anticipés liés à nos services d'impartition. L'amélioration de notre capacité à générer des rentrées de fonds est une priorité, et nous demeurons déterminés à garder le délai moyen de recouvrement des créances à 45 jours. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés de la somme des débiteurs et des travaux en cours. Les paiements reçus à l'avance en contrepartie de travaux exécutés ultérieurement peuvent fluctuer d'une période à l'autre en fonction des moments où nos clients effectuent les paiements liés à nos services d'impartition.

Le taux de rendement du capital investi s'est établi à 14,1 %, soit une amélioration par rapport à 12,8 % pour la période correspondante un an plus tôt. Cette augmentation découle en majeure partie des avantages fiscaux comptabilisés au cours des douze derniers mois et de notre croissance rentable soutenue.

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 baux ne correspondent pas aux critères qui justifieraient leur capitalisation. De temps à autre, nous concluons des ententes en vertu desquelles nous fournissons à des tiers des engagements liés à notre performance opérationnelle ou financière dans le cadre de la vente d'actifs, de garanties accordées lors de cessions d'entreprises et de contrats conclus avec le gouvernement américain.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Dans le cadre de la vente d'actifs et de la cession d'entreprises, la Société peut être obligée de verser des paiements à des contreparties, par suite de violations de déclarations ou de garanties, d'atteinte à la propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des contreparties. Bien que plusieurs des ententes limitent le montant maximal à verser à un total approximatif de 44,7 millions \$, plusieurs engagements ne fixent pas de plafond quant au montant, ni de limite quant à la durée. Il est impossible de faire une estimation raisonnable du montant maximal qui pourrait être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces sommes dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent pas être déterminées à ce moment-ci. Au 31 mars 2009, aucun montant n'avait été porté aux bilans consolidés relativement à ce type d'indemnité. La Société estime que l'obligation totale 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 légales 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 soumissions et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des cautionnements de soumissions que si nous refusons d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission attribuée. Nous serions également responsables pour des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de ces engagements. En date du 31 mars 2009, nous avons fourni pour un total de 148,6 millions \$ dans ces garanties. À notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties et ce, pour tous les contrats de services pour lesquels il existe de telles garanties, et que l'obligation totale qui pourrait être assumée en relation avec ces garanties, le cas échéant, n'aurait pas un effet important sur nos résultats d'exploitation consolidés ni sur notre situation financière.

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

Capacité de livrer les résultats

Nous estimons posséder les ressources en capital et les liquidités nécessaires pour tenir nos engagements et respecter nos obligations actuelles tout en soutenant notre exploitation et en finançant nos stratégies de croissance. Nous croyons également que nous disposons des ressources non financières nécessaires pour atteindre nos objectifs de croissance continue. Ces ressources comprennent une équipe de direction solide dont le taux de roulement historique est très faible, des cadres évolués de gestion assurant l'observation continue de normes élevées de service à la clientèle et la formation continue des gestionnaires, ainsi que des systèmes internes et des processus de qualité qui nous aident à intégrer et à conserver les nouveaux membres que nous accueillons à la suite de l'obtention de grands contrats d'impartition ou d'acquisitions.

Opérations entre apparentés

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

(en milliers de dollars)	Périodes de trois mois terminées les		Périodes de six mois terminées les	
	31 mars 2009	31 mars 2008	31 mars 2009	31 mars 2008
Produits	28 030	32 886	60 446	61 291
Débiteurs	9 052	10 182	9 052	10 182
Travaux en cours	2 794	5 723	2 794	5 723
Coûts liés à des contrats	9 963	12 483	9 963	12 483
Produits reportés	2 035	2 124	2 035	2 124

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Renseignements additionnels sur la coentreprise

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

(en milliers de dollars)	Périodes de trois mois terminées les		Périodes de six mois terminées les	
	31 mars 2009	31 mars 2008	31 mars 2009	31 mars 2008
Produits	21 336	21 590	52 936	41 000
Bénéfice net	2 279	3 250	6 351	5 671
Actif à court terme	40 739	34 534	40 739	34 534
Actif à long terme	3 207	3 828	3 207	3 828
Passif à court terme	17 658	13 145	17 658	13 145
Passif à long terme	1 159	1 354	1 159	1 354

Sommaire des principales conventions comptables

Les états financiers consolidés intermédiaires pour les périodes de trois et de six mois terminées les 31 mars 2009 et 2008 ne sont pas vérifiés et comprennent tous les ajustements que la direction juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière de la Société, des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie.

La présentation d'information par voie de note pour les périodes intermédiaires n'est pas entièrement conforme, à tous les égards, aux PCGR pour les états financiers annuels consolidés. Ainsi, les états financiers intermédiaires consolidés doivent être lus conjointement avec les états financiers annuels consolidés de la Société de l'exercice terminé le 30 septembre 2008. Ces états financiers intermédiaires consolidés ont été préparés en utilisant les mêmes conventions comptables que celles des états financiers annuels consolidés de l'exercice terminé le 30 septembre 2008, à l'exception des nouvelles conventions comptables adoptées le 1^{er} octobre 2008.

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

Modifications comptables

L'ICCA a publié les nouveaux chapitres suivants de son *Manuel* qui s'appliquent aux périodes intermédiaires ouverts à compter du 1^{er} octobre 2008 :

- Le chapitre 3064, *Écarts d'acquisition et actifs incorporels*, remplace le chapitre 3062, *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*, et le chapitre 3450, *Frais de recherche et de développement*. Il établit des normes pour la constatation, l'évaluation et la présentation de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels. Les critères de détermination et de constatation initiale des actifs incorporels, y compris les actifs incorporels développés à l'interne, qui y sont stipulés sont conformes aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») correspondantes. Le chapitre 1000, *Fondements conceptuels des états financiers*, a aussi été modifié afin d'être uniforme avec le nouveau chapitre. Les nouvelles informations à fournir en conséquence de l'adoption de ce chapitre sont présentées à la note 3, Actifs incorporels, accompagnant les états financiers non vérifiés de la période de trois mois terminée le 31 mars 2009. À la suite de l'application de cette norme, les coûts liés à des contrats sont désormais inclus dans les actifs incorporels.
- Le chapitre 1400, *Normes générales de présentation des états financiers*, établit les conditions pour évaluer et présenter la capacité de la Société d'exercer ses activités selon l'hypothèse de continuité d'exploitation. L'adoption de ce nouveau chapitre n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

De plus, le 20 janvier 2009, l'ICCA a publié l'abrégé des délibérations n° 173 du Comité sur les problèmes nouveaux, *Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers* (« CPN-173 »), doit être appliqué sans retraitement des états financiers des périodes antérieures à tous les actifs financiers et les passifs financiers évalués à la juste valeur dans les états financiers consolidés intermédiaires et annuels. Le CPN-173 exige que la Société tienne compte de son propre risque de crédit et du risque de crédit de la contrepartie lors de l'évaluation de la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers, y compris les instruments dérivés. La Société a adopté le CPN-173 pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2009.

Estimations comptables importantes

La note 2 accompagnant les états financiers consolidés vérifiés au 30 septembre 2008 décrit les estimations comptables importantes que la Société utilise. 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 les montants d'actifs et de passifs inscrits et sur les renseignements fournis quant aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants inscrits au titre des

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

produits et des charges au cours de la période considérée. Étant donné que le procédé de présentation de l'information financière suppose l'utilisation d'estimations, les résultats réels pourraient différer des résultats présentés.

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 auraient une incidence importante sur la présentation de notre situation financière, sur l'évolution de notre situation financière ou sur nos résultats d'exploitation.

Éléments sur lesquels les estimations ont une incidence	Bilans consolidés	États consolidés des résultats			
		Produits	Coûts des services et frais de vente et d'administration	Amortissement/dépréciation	Impôts sur les bénéfices
Écart d'acquisition	X			X	
Impôts sur les bénéfices	X				X
Éventualités et autres passifs	X		X		
Passifs liés aux intégrations	X		X		
Constatation des produits	X ¹	X			
Rémunérations à base d'actions	X		X		
Crédits d'impôt à l'investissement et programmes gouvernementaux	X		X		
Perte de valeur d'actifs à long terme	X			X	

1 – Débiteurs, travaux en cours et produits reportés

Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition est soumis à un test de dépréciation, au niveau de l'unité d'exploitation concernée, au moins une fois l'an et en cas d'événements ou de circonstances nouvelles risquant d'empêcher la Société de récupérer sa valeur comptable. Les tests de dépréciation nécessitent une comparaison entre la juste valeur et la valeur comptable de chaque 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 charge de perte de valeur qui en résulte. Des modifications importantes des estimations ou des 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.

Impôts sur les bénéfices

La Société établit les actifs et les passifs d'impôts exigibles et futurs conformément aux législations fiscales 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 règles fiscales qui s'appliquent sont soumises 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 ses revenus imposables futurs. Les montants ultimes des impôts futurs et de la charge d'impôts pourraient différer substantiellement des montants portés 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 pour une grande part 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 dont elle demeurera incertaine jusqu'à ce qu'un ou plusieurs événements se réalisent ou ne se réalisent pas. 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.

Passifs liés aux intégrations

Les passifs liés aux intégrations se composent surtout de provisions associées à des baux visant des locaux que des entreprises acquises occupaient et que la Société a l'intention de quitter. La direction de la Société estime les coûts liés à la résiliation des baux à la date de l'acquisition de l'entreprise et rectifie la provision initiale dès qu'elle obtient tous les renseignements pertinents. 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

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

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.

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 coûts 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.

Constatation des produits

Nos produits sont en majeure partie constatés au moyen de critères qui ne nous obligent pas à utiliser des estimations importantes. Néanmoins, CGI fournit certains services assortis de mécanismes particuliers d'établissement des prix, par exemple des ententes structurées selon la méthode du degré d'avancement des travaux et des ententes liant la rémunération aux gains réalisés par le client. La méthode du degré d'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 de contrats visant la prestation multiple de services, la Société évalue également si la ventilation des produits entre les diverses catégories correspond à la juste valeur relative de chacune des catégories, telle qu'elle est déterminée au moyen d'estimations internes ou de preuves objectives provenant de fournisseurs particuliers. Elle constate ensuite les produits attribuables à chaque catégorie, comme s'il s'agissait de plusieurs contrats distincts visant chacun une seule catégorie de services.

La direction passe régulièrement en revue la rentabilité des ententes 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 résultant réellement d'une entente.

Rémunérations à base d'actions

CGI comptabilise son régime de rémunération à base d'actions selon les normes du 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 accordées 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 durant la période des attributions, le taux de déchéance attendu, la durée de vie prévue des options et le taux d'intérêt sans risque. Compte tenu des diverses hypothèses utilisées et des circonstances nouvelles qui pourraient survenir, les résultats d'exploitation réels pourraient être sensiblement différents des résultats indiqués.

Crédits d'impôt à l'investissement et programmes gouvernementaux

La Société considère les crédits d'impôt remboursables sur les salaires ainsi que les crédits d'impôt sur les frais de recherche et de développement qu'elle reçoit comme des crédits d'impôt à l'investissement, car ils respectent les critères d'admissibilité à ces crédits 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, à quels montants 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

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 droits d'utilisation de logiciels et des relations avec les 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 attribuables à 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

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

futurs, les coûts ainsi que les flux de trésorerie futurs, positifs et négatifs. 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. Si les estimations ou les hypothèses utilisées dans le cadre des tests de dépréciation des actifs à long terme étaient modifiées, cela n'aurait pas d'incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation de la Société.

Modifications comptables futures

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^{er} janvier 2011. Par conséquent, nous présenterons nos résultats selon les IFRS à compter de la période de trois mois terminée le 31 décembre 2011.

Afin de se préparer à ce changement, la Société a élaboré un plan de conversion aux IFRS. 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 aux deux semaines et le comité directeur, une fois par mois. Des mises à jour trimestrielles sont présentées au comité de vérification.

Nous avons terminé l'étape du diagnostic, qui comprenait un examen approfondi des différences entre les PCGR du Canada actuels et les IFRS, ainsi qu'une étude des options possibles en matière d'adoption. La deuxième étape de notre plan, qui comporte l'évaluation détaillée de l'incidence de l'adoption des IFRS, s'échelonne sur l'ensemble de l'exercice 2009. Cette étape nous permettra de déterminer les conséquences du changement. Ceci fait, nous évaluerons l'impact de l'adoption des IFRS sur les autres volets importants de la conversion, soit les modifications à apporter à nos conventions comptables, les modifications à apporter à nos systèmes informatiques, les exigences en matière de formation, les mécanismes de contrôle internes à l'égard de l'information financière et les répercussions sur les activités d'affaires de la Société.

Tout au long de l'exercice 2009, nos analyses des périodes intermédiaires feront le point sur les principaux éléments et sur les dates clés de notre plan de conversion aux IFRS.

En janvier 2009, l'ICCA a publié les nouveaux chapitres suivants de son *Manuel* :

- i) 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 et constitue l'équivalent canadien de la norme IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*. Le chapitre s'applique à titre prospectif aux regroupements d'entreprises pour lesquels la date d'acquisition est le 1^{er} octobre 2011 ou après. Une application anticipée est autorisée. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme sur les états financiers consolidés.
- ii) Le chapitre 1601, *États financiers consolidés*, et le chapitre 1602, *Participations sans 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 sans contrôle dans une filiale. Ces normes sont équivalentes aux dispositions correspondantes de la norme IAS 27, *États financiers consolidés et individuels*. Les chapitres s'appliquent aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2011. Leur adoption anticipée est toutefois permise à compter du début d'un exercice. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de ces nouveaux chapitres sur les états financiers consolidés.

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 actuelle 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

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

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'étalement. 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. Alors que le cycle moyen durait auparavant de 6 à 18 mois, il dure à présent de 12 à 24 mois. L'allongement du cycle de vente pourrait nous empêcher d'atteindre nos cibles de croissance.

Disponibilité et conservation des professionnels 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 retenir un 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 et qualifiés pour servir les besoins de nos clients, nous pourrions devoir nous tourner vers la sous-traitance ou les mutations pour combler l'écart. Ces mesures pourraient entraîner 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 efficaces sur le plan des coûts. 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 notre bonne volonté, 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 autrement offrir des indemnités contre la responsabilité et les dommages résultant des réclamations de tiers touchant des manquements à l'égard des brevets, des droits d'auteur, des marques de commerce ou des secrets commerciaux à l'égard de notre propriété intellectuelle, de nos logiciels ou d'autres solutions mises au point pour nos clients. Dans certaines circonstances, le montant de ces réclamations 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 licence, ou nous empêcher d'offrir certaines solutions et certains services. Si nous étions empêchés de vendre ou d'utiliser des solutions ou des services incorporant un logiciel ou une technologie faisant l'objet d'un litige, cela pourrait nous faire perdre des revenus ou nous obliger à assumer des charges supplémentaires afin de modifier ces produits et services avant de les intégrer à de nouveaux projets.

Clauses d'étalement dans certains contrats – Les contrats de certains clients de nos services 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.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle – Notre réussite est tributaire, entre autres, de notre capacité de protéger nos méthodologies, processus, savoir-faire, outils et techniques exclusifs, ainsi que d'autres biens intellectuels 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 sur ses biens intellectuels, 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 nos biens intellectuels. Il peut aussi arriver que nous ne détections pas l'utilisation non autorisée de nos biens intellectuels ou que nous ne prenions 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 d'opérations 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 des montants qui nous sont dus d'une manière efficace et en temps opportun 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 revenus, à notre bénéfice net et à nos flux de trésorerie. En outre, un ralentissement économique prolongé peut pousser bon nombre de nos clients à suspendre ou à repousser leurs projets, freiner leur capacité à payer pour les services déjà rendus et, éventuellement, entraîner un manquement à leurs obligations en vertu des contrats existants, chacune de ces éventualités pouvant donner lieu à une baisse des revenus et nuire à nos perspectives.

Changements importants touchant les principales entreprises clientes, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, de fusions ou d'acquisitions d'entreprises – La consolidation de nos clients en raison de fusions et d'acquisitions peut entraîner une perte ou une baisse de nos activités si la société issue du regroupement 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'opérations, 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

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

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 circonstance 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 portion substantielle de nos contrats visant la réalisation de projets est réalisée en contrepartie de prix fixes. Dans ces cas, la facturation des travaux s'effectue selon les modalités du contrat signé avec le client et les revenus sont constatés en fonction du pourcentage de l'effort engagé par rapport aux coûts totaux estimés pour la durée du contrat. Nos estimations se fondent sur notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous pourrions déployer nos méthodologies et nos professionnels pour réaliser le contrat considéré, conformément à notre Cadre de gestion du partenariat client, 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 et nous empêcher ainsi d'atteindre les marges bénéficiaires prévues.

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. Si nous échouons à cette tâche, nos taux d'utilisation peuvent 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 aux affaires émanant des administrations publiques – Les réorientations des politiques de dépenses publiques ou des priorités budgétaires des gouvernements fédéraux, provinciaux ou d'États 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 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.

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, des renégociations, de nouvelles exigences des clients ou des délais 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

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

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 réalisons. 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 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 sautes de puissance, inondations, incendies, catastrophes naturelles ou autres. Les mesures que nous prenons pour protéger les renseignements et les logiciels, y compris les contrôles physiques et logiques d'accès aux locaux et aux renseignements ainsi que les systèmes d'appoint, peuvent ne pas prévenir la perte, le vol ou la destruction des renseignements de nos clients ni les interruptions de service. Ces événements peuvent entraîner une perte financière ou des dommages.

Risque d'atteinte à notre réputation – Notre capacité à livrer concurrence efficacement dans le marché des services en TI dépend de 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.

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'impatriation. 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'impatriation et 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 des capitaux 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

Notre direction assume la responsabilité 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 devoirs du conseil d'administration englobent l'évaluation de l'intégrité des systèmes internes de contrôle et d'information de la Société.

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

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 mars 2009

La Politique d'entreprise de CGI en matière de communication de l'information, un 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 divulgation. 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 divulgation des organismes de réglementation et supervise les pratiques de divulgation 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 principes 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, attester 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 confiée au Comité par notre conseil d'administration.

Comme il est indiqué dans notre rapport annuel 2008, la Société a évalué au 30 septembre 2008 l'à-propos et l'efficacité des procédés qu'elle utilise pour communiquer l'information et des mécanismes internes dont elle se sert pour contrôler la communication 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 ces procédés et mécanismes 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 des procédures de communication de l'information financière ainsi que des mécanismes internes dont se sert la Société pour contrôler la communication de l'information financière par la direction afin d'en exclure les contrôles, les politiques et les procédures d'Innovaposte Inc., une coentreprise dans laquelle nous détenons une participation de 49 %. La 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 mécanismes de contrôle interne de cette entité à l'égard de l'information financière. Notre évaluation se limite aux mécanismes de contrôle interne liés à l'inclusion de notre quote-part de la coentreprise et de ses résultats dans nos états financiers consolidés. La participation de CGI dans la coentreprise représente 1,0 % de l'actif total consolidé et 2,8 % des produits consolidés au 31 mars 2009 et pour la période de trois mois terminée à cette date. Veuillez vous reporter à la page 18 de la présente analyse de la direction pour obtenir de plus amples renseignements à propos d'Innovaposte Inc.

Au cours de la période ouverte le 1^{er} octobre 2008 et terminée le 31 mars 2009, aucun changement n'a été apporté qui a eu ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur les mécanismes internes dont la Société se sert pour contrôler la communication de l'information financière.

Poursuites judiciaires

De temps à autre, 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 le dénouement de ces demandes ne peut être prévu avec certitude, la Société n'a aucune raison de croire que le règlement d'un de ces litiges 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. Au 31 mars 2009, la Société fait l'objet de réclamations d'environ 155,0 millions \$ et de demandes reconventionnelles de plus de 140,0 millions \$.