



RAPPORT DE GESTION
DU DEUXIÈME TRIMESTRE
DE L'EXERCICE 2014

Le 30 avril 2014

Mode de présentation

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

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. Le présent rapport de gestion fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats opérationnels consolidés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés résumés intermédiaires de la Société et les notes pour les périodes de trois et de six mois closes les 31 mars 2014 et 2013. Les méthodes comptables de CGI sont conformes aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») publiées par l'*International Accounting Standards Board* (« IASB »). À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Importance des informations fournies

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

Déclarations prospectives

Toutes les déclarations contenues dans le présent rapport de gestion qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « déclarations prospectives » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act of 1933* et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act of 1934*, dans leur version modifiée, et constituent de « l'information prospective » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. Ces déclarations et cette information expriment les intentions, projets, attentes et opinions de CGI, sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer considérablement des déclarations prospectives et de l'information prospective. Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, l'échéancier et l'envergure des nouveaux contrats, les acquisitions et autres initiatives d'expansion de la Société; la capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent; la concurrence au sein de l'industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change et d'autres risques et hypothèses énoncés dans le rapport de gestion, dans le rapport annuel de CGI inclus dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis (disponible sur EDGAR à l'adresse www.sec.gov), ainsi que dans la notice annuelle déposée auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (disponible sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com). L'emploi aux présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins de déclarations prospectives ou d'information prospective et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. À moins que les lois qui s'appliquent ne l'exigent, CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives ou à l'information prospective. Vous trouverez à la rubrique 8, « Environnement du risque », de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

Mesures financières non conformes aux PCGR et principales mesures du rendement

Le lecteur est prié de noter que la Société présente ses résultats financiers selon les IFRS. Toutefois, nous utilisons un éventail de mesures financières, de ratios et de mesures non conformes aux PCGR pour évaluer notre rendement. Les mesures financières non conformes aux PCGR utilisées dans le présent rapport de gestion n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et sont donc difficilement comparables aux mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Elles doivent être considérées comme des données supplémentaires ne remplaçant pas les renseignements financiers préparés selon les IFRS.

Le tableau ci-dessous résume nos mesures non conformes aux PCGR et nos principales mesures du rendement :

Rentabilité	<ul style="list-style-type: none"> • BAII ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice avant les coûts connexes à l'intégration, les charges financières, les revenus financiers et la charge d'impôt sur les bénéfices, car ces éléments ne sont pas directement liés au coût des activités. La direction utilise cette mesure et est d'avis que les investisseurs l'utilisent également étant donné qu'elle reflète mieux la rentabilité de nos activités. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre et d'analyser les tendances de nos activités. On trouvera un rapprochement du BAII ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la page 24. • Bénéfice net, excluant les coûts connexes à l'intégration, les ajustements fiscaux et l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition¹ (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice avant les coûts connexes à l'intégration, les ajustements fiscaux et l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition. La direction utilise cette mesure et est d'avis que les investisseurs l'utilisent également étant donné qu'elle reflète mieux la rentabilité de nos activités. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre. On trouvera un rapprochement du bénéfice net, excluant les coûts connexes à l'intégration, les ajustements fiscaux et l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition, et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la page 27. • Bénéfice dilué par action, excluant les coûts connexes à l'intégration, les ajustements fiscaux et l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net, excluant les coûts connexes à l'intégration, les ajustements fiscaux et l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition, présenté par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs. La direction utilise cette mesure et est d'avis que les investisseurs l'utilisent également étant donné qu'elle reflète mieux la rentabilité de nos activités, présentée par action. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre. Le bénéfice net dilué par action conforme aux IFRS figure à la page 25, tandis que le bénéfice net dilué par action, excluant les coûts connexes à l'intégration, les ajustements fiscaux et l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition, figure à la page 27. • Bénéfice net – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires. • Bénéfice dilué par action – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires, présenté par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs.
Situation de trésorerie	<ul style="list-style-type: none"> • Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles – Mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous croyons que nos flux de trésorerie opérationnels robustes témoignent de la souplesse financière qui nous permet d'exécuter notre stratégie d'entreprise.

¹ Se reporter à la page 22 pour une description de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition.

<p>Situation de trésorerie (suite)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Délai moyen de recouvrement des créances (mesure non conforme aux PCGR) – Nombre moyen de jours pour convertir nos créances clients et nos travaux en cours en rentrées de fonds. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours, puis en divisant le résultat de cette opération par les revenus comptabilisés pour le trimestre, sur une période de 90 jours. Les revenus différés excluent les réévaluations à la juste valeur des contrats générateurs de revenus pris en charge par suite de l'acquisition de Logica. La direction surveille cet indicateur de près pour assurer le recouvrement des sommes dues en temps opportun et le maintien d'un niveau suffisant de liquidités, et elle s'engage à un délai moyen de recouvrement des créances cible de 45 jours. Nous sommes d'avis que cet indicateur est utile pour les investisseurs, car il montre la capacité de la Société à convertir en temps opportun ses créances clients et ses travaux en cours en rentrées de fonds.
<p>Croissance</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance en devises constantes (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de la croissance des revenus avant l'effet de la variation des taux de change. Pour ce faire, les montants des résultats de la période considérée sont convertis en devises locales au moyen des taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent. La direction estime qu'il est utile d'ajuster les revenus de manière à exclure l'incidence des fluctuations des devises afin de faciliter les comparaisons de la performance de l'entreprise d'une période à l'autre. Nous sommes d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs pour la même raison. • Carnet de commandes – Meilleure estimation par la direction des revenus qui seront réalisés dans l'avenir, en fonction des modalités des contrats de clients respectifs en vigueur à une date donnée. • Ratio nouveaux contrats/facturation – Mesure de la valeur des nouveaux contrats obtenus en proportion des revenus de la période. Cet indicateur permet à la direction de surveiller les initiatives de développement des affaires de la Société pour assurer la croissance de notre carnet de commandes et de nos activités au fil du temps. La direction demeure engagée à maintenir un ratio cible supérieur à 100 % sur une période de douze mois. La direction estime que cette période plus longue constitue une mesure plus efficace étant donné que l'envergure et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement.
<p>Structure du capital</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dette nette (mesure non conforme aux PCGR) – Représente l'importance de la dette, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des placements courants négociables. La direction utilise l'indicateur de la dette nette pour surveiller le levier financier de la Société. Nous estimons que cet indicateur est utile aux investisseurs, car il donne un aperçu de notre santé financière. On trouvera un rapprochement de la dette nette et sa mesure la plus proche selon les IFRS à la page 33. • Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de notre levier financier qui est obtenu en divisant la dette nette par la somme des capitaux propres et de la dette. La direction utilise l'indicateur de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette pour surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités et pour évaluer notre santé financière. Nous estimons que cet indicateur est utile aux investisseurs, car il donne un aperçu de notre santé financière. • Rendement des capitaux propres (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du taux de rendement de la participation de nos actionnaires qui correspond au bénéfice net pour les douze derniers mois divisé par les capitaux propres moyens des quatre derniers trimestres. La direction fait appel au rendement des capitaux propres pour mesurer l'efficacité avec laquelle elle génère des bénéfices pour les actionnaires de la Société et dans quelle mesure la Société a du succès en utilisant les fonds investis pour faire croître les bénéfices. Nous sommes d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs pour les mêmes raisons.

Structure du capital (suite)	<ul style="list-style-type: none"> • Rendement du capital investi (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de l'efficacité avec laquelle la Société répartit les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables qui correspond au BAII ajusté après impôt pour les douze derniers mois, divisé par le capital investi moyen des quatre derniers trimestres, soit la somme des capitaux propres et de la dette nette. La direction examine ce ratio pour déterminer dans quelle mesure elle utilise bien ses fonds pour dégager des rendements. Nous sommes d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs pour la même raison.
------------------------------	---

Secteurs opérationnels

La gestion de la Société se fait au moyen des sept secteurs opérationnels suivants : États-Unis (« É.-U. »); Nord et Sud de l'Europe et Amérique du Sud (« NSEAS »); Canada; France (y compris le Luxembourg et le Maroc); Royaume-Uni (« R.-U. »); Centre et Est de l'Europe (y compris les Pays-Bas, l'Allemagne et la Belgique) (« CEE ») et Asie-Pacifique (y compris l'Australie, l'Inde, les Philippines et le Moyen-Orient). Veuillez vous reporter aux sections 3.4 et 3.6 du présent rapport de gestion ainsi qu'à la note 11 des états financiers consolidés résumés intermédiaires pour de plus amples renseignements sur nos secteurs.

Afin d'assurer une meilleure compréhension du rendement de nos activités depuis l'acquisition de Logica PLC (« Logica ») en 2012, nous avons divisé nos activités en deux vastes groupes. Avant l'acquisition de Logica, nous exerçons nos activités principalement dans les secteurs opérationnels Canada et États-Unis que nous appelons dorénavant les activités ou les secteurs opérationnels nord-américains. Les activités acquises que nous désignons désormais comme les activités ou les secteurs opérationnels européens regroupent les secteurs opérationnels NSESA, France, R.-U., CEE et Asie-Pacifique.

Objectifs et contenu du rapport de gestion

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

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

Section	Contenu	Page
1. Profil de l'entreprise	Description de nos activités, de la façon dont nous générons des revenus, ainsi que des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités.	
	1.1. À propos de CGI	7
	1.2. Vision et stratégie	8
	1.3. Contexte concurrentiel	8
2. Faits saillants et principales mesures du rendement	Sommaire des principales réalisations du trimestre considéré, principales mesures du rendement des huit derniers trimestres et rendement de l'action de CGI.	
	2.1. Points saillants du deuxième trimestre de l'exercice 2014	9
	2.2. Principales informations trimestrielles et mesures du rendement	10
	2.3. Rendement de l'action	11
3. Résultats financiers	Analyse des variations sur douze mois des résultats opérationnels pour les périodes de trois et de six mois closes les 31 mars 2014 et 2013, description des facteurs influant sur les revenus et le BAII ajusté sur une base consolidée et par secteur à présenter et description des facteurs ayant une incidence sur la variation des principales catégories de charges. Cette rubrique comprend aussi une analyse des nouveaux contrats, ventilés par région, par secteur cible, par type de contrat et par type de service.	
	3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	13
	3.2. Taux de change	14
	3.3. Répartition des revenus	15
	3.4. Variation des revenus et revenus par secteur opérationnel	16
	3.5. Charges opérationnelles	20
	3.6. BAII ajusté par secteur opérationnel	21
	3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéfiques	24
	3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	25

Section	Contenu	Page
4. Situation de trésorerie	Analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, d'investissement et de financement. Cette rubrique comprend aussi une description des sources de financement à la disposition de la Société, des instruments financiers, et des garanties et instruments de financement hors bilan. Les indicateurs de la situation de trésorerie (délai moyen de recouvrement des créances) et de la structure du capital (rendement des capitaux propres, ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette et rendement du capital investi) sont analysés sur douze mois.	
	4.1. États consolidés résumés intermédiaires des flux de trésorerie	28
	4.2. Sources de financement	32
	4.3. Obligations contractuelles	32
	4.4. Instruments financiers et transactions de couverture	33
	4.5. Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement	33
	4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties	34
	4.7. Capacité de livrer les résultats	35
5. Modifications des principales normes comptables	Sommaire des normes comptables modifiées adoptées.	36
6. Principales estimations comptables	Une discussion des estimations comptables et jugements posés par la direction dans la préparation des états financiers consolidés résumés intermédiaires.	38
7. Intégrité de la présentation des résultats	Analyse des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés pour garantir que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables.	44
8. Environnement du risque	Analyse des risques auxquels sont exposées nos activités commerciales et des conséquences que ces risques pourraient entraîner s'ils se matérialisaient.	
	8.1. Risques et incertitudes	45
	8.2. Poursuites judiciaires	53

1. Profil de l'entreprise

1.1. À PROPOS DE CGI

Fondée en 1976 et établie à Montréal, au Canada, CGI est la cinquième plus importante entreprise indépendante en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires au monde. CGI compte approximativement 68 000 employés à l'échelle mondiale, que nous appelons des membres. Le modèle d'affaires de la Société axé sur la proximité de ses clients lui permet de fournir diverses options en matière de services et de solutions, tout en tenant compte d'un bon nombre de facteurs : prestation sur place dans les bureaux de ses clients ou combinaison d'un soutien sur place, sur le continent ou à partir de l'un de ses centres internationaux de prestation de services. Nous possédons aussi des solutions d'affaires évoluées qui nous aident à tisser des liens durables avec nos clients. Nous subdivisons nos services en fonction des catégories énoncées ci-dessous :

- Services-conseils – CGI fournit une gamme complète de services de consultation en TI et en gestion, y compris dans les domaines de la transformation des affaires, de la planification stratégique des TI, de l'ingénierie des processus d'affaires et de l'architecture de systèmes.
- Intégration de systèmes – CGI intègre et adapte des technologies et des applications logicielles de pointe afin de créer des systèmes informatiques qui répondent aux besoins stratégiques de ses clients.
- Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (« impartition ») – Nos clients nous délèguent la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques et de leurs processus d'affaires afin de réaliser des économies substantielles et d'avoir accès aux technologies les mieux adaptées, tout en conservant la maîtrise quant à leurs stratégies et processus d'affaires. Dans le cadre de ce type d'entente, nous mettons en œuvre nos processus de qualité ainsi que nos pratiques visant à rehausser l'efficacité des entreprises clientes. En plus d'incorporer les activités de nos clients à notre réseau technologique, nous pouvons intégrer leurs professionnels spécialisés, permettant ainsi à nos clients de se concentrer davantage sur leurs principales activités. Les services fournis dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent englober un ou plusieurs des aspects suivants : le développement et l'intégration de nouveaux projets et de nouvelles applications; la maintenance et le soutien d'applications; la gestion de l'infrastructure technologique (informatique d'entreprise et d'utilisateurs, services réseau); le traitement des opérations, la gestion des processus d'affaires et d'autres services tels que la gestion de la paie, le traitement des réclamations et la gestion des documents. La durée des contrats d'impartition est généralement de cinq à dix ans.

CGI offre ses services complets aux entreprises appartenant à des secteurs cibles que nous connaissons à fond. Cette approche nous permet de comprendre pleinement les défis concrets avec lesquels nos clients doivent composer et de mettre à leur disposition les connaissances ainsi que les solutions qu'il leur faut pour réaliser leurs objectifs d'affaires. Voici un aperçu de nos secteurs cibles :

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

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

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

La qualité supérieure des services que nous fournissons à nos clients fait notre fierté. C'est pourquoi nous avons établi et continuons de maintenir le programme de qualité de l'Organisation internationale de normalisation (« ISO »). C'est en définissant des normes exigeantes de qualité et de prestation de services, en les contrôlant et en les évaluant que nous sommes en mesure de combler les besoins de nos clients. Toutes les unités opérationnelles de CGI précédant l'acquisition demeurent certifiées ainsi que la plupart des unités opérationnelles acquises dans le cadre de l'acquisition de Logica, ce qui témoigne de l'étendue de notre programme ISO. Les travaux visant à harmoniser les unités opérationnelles restantes sont en cours.

1.2. VISION ET STRATÉGIE

Notre stratégie s'est toujours appuyée sur des données fondamentales à long terme comme il a été décrit dans le rapport annuel au 30 septembre 2013. Veuillez consulter notre rapport annuel 2013 ou visiter notre site Web, à l'adresse www.cgi.com, pour obtenir de plus amples informations.

1.3. CONTEXTE CONCURRENTIEL

Aucune modification importante n'a été apportée à la description présentée dans notre rapport annuel 2013.

2. Faits saillants et principales mesures du rendement

2.1. POINTS SAILLANTS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2014

Voici les points saillants du deuxième trimestre de l'exercice 2014 par rapport au même trimestre de l'exercice précédent :

- Revenus de 2,7 milliards \$, soit une hausse de 7,0 %;
- Nouveaux contrats signés pour une valeur de 2,9 milliards \$, soit 105,4 % des revenus;
- Carnet de commandes de 19,5 milliards \$, soit une hausse de 1,5 milliard \$;
- BAII ajusté de 341,5 millions \$, en hausse de 30,5 %;
- Marge du BAII ajusté de 12,6 %, soit une hausse de 220 points de base;
- Bénéfice net de 230,9 millions \$ ou bénéfice dilué par action de 0,73 \$;
- Bénéfice net de 229,6 millions \$ ou bénéfice dilué par action de 0,72 \$, excluant des éléments¹ spécifiques;
- Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles de 350,7 millions \$;
- Rachat de 346 700 actions au cours du trimestre; et
- Rendement du capital investi de 13,4 %.

2.1.1. Acquisition de Logica plc

Le 20 août 2012, CGI a conclu l'acquisition de Logica moyennant 105 pence (1,63 \$) par action ordinaire, ce qui correspond à un prix d'acquisition total de 2,7 milliards \$, plus la prise en charge de la dette nette de Logica évaluée à 0,9 milliard \$. Après le 20 août 2012, nos résultats incluent les activités de Logica.

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

Le tableau qui suit présente un sommaire des coûts connexes à l'intégration :

Pour la période/pour les périodes de trois mois closes les	Du 20 août 2012 au 30 sept. 2013	31 déc. 2013	31 mars 2014	Afin de compléter le programme
<i>(En millions de dollars canadiens)</i>				
Coûts connexes à l'intégration à payer au début de la période	—	135,8	110,1	90,5
<i>Plus :</i>				
Coûts connexes à l'intégration	448,1	22,6	26,0	28,3
<i>Moins :</i>				
Paievements des coûts connexes à l'intégration ^a	314,6	53,3	49,8	118,8
Coûts connexes à l'intégration hors trésorerie	7,2	—	—	—
Écart de conversion ^b	9,5	5,0	4,2	—
Coûts connexes à l'intégration à payer à la fin de la période	135,8	110,1	90,5	—

^a Le total des débours futurs couvrira les dernières activités connexes à l'intégration dans le cadre du programme d'intégration de Logica.

^b Ces montants ont été comptabilisés dans les autres éléments du résultat global.

¹ Les éléments spécifiques comprennent les coûts connexes à l'intégration, le redressement fiscal positif non récurrent et l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition.

2.2. PRINCIPALES INFORMATIONS TRIMESTRIELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	31 mars 2014	31 déc. 2013	30 sept. 2013	30 juin 2013	31 mars 2013	31 déc. 2012	30 sept. 2012	30 juin 2012
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>								
Croissance								
Carnet de commandes ¹	19 476	19 253	18 677	18 747	18 019	18 281	17 647	13 610
Nouveaux contrats	2 850	2 818	2 501	2 754	2 210	2 845	1 523	1 478
Ratio nouveaux contrats/facturation	105,4 %	106,5 %	101,7 %	107,3 %	87,5 %	112,3 %	94,6 %	138,8 %
Revenus	2 704,3	2 644,7	2 458,2	2 567,3	2 526,2	2 532,9	1 609,7	1 064,9
Croissance sur douze mois	7,0 %	4,4 %	52,7 %	141,1 %	137,0 %	145,4 %	60,1 %	5,1 %
Croissance en devises constantes ²	(2,3) %	(1,9) %	48,2 %	140,3 %	137,1 %	147,5 %	59,6 %	3,0 %
Rentabilité								
BAIL ajusté ³	341,5	302,9	313,4	291,2	261,6	209,5	114,1	136,3
Marge du BAIL ajusté	12,6 %	11,5 %	12,7 %	11,3 %	10,4 %	8,3 %	7,1 %	12,8 %
Bénéfice net	230,9	189,8	141,0	178,2	114,2	22,4	(168,0)	87,2
Marge du bénéfice net	8,5 %	7,2 %	5,7 %	6,9 %	4,5 %	0,9 %	(10,4) %	8,2 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	0,75	0,62	0,46	0,58	0,37	0,07	(0,60)	0,34
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,73	0,60	0,44	0,56	0,36	0,07	(0,58)	0,33
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	350,7	66,3	166,4	133,2	147,2	224,5	109,3	251,0
<i>En pourcentage des revenus</i>	13,0 %	2,5 %	6,8 %	5,2 %	5,8 %	8,9 %	6,8 %	23,6 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours) ^{4,9}	47	55	49	49	46	46	74	49
Structure du capital								
Dette nette ^{5,9}	2 678,2	2 890,4	2 739,9	2 873,0	2 914,3	2 964,9	3 105,3	633,4
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette ^{6,9}	35,6 %	38,9 %	39,6 %	41,1 %	43,0 %	44,7 %	46,5 %	19,4 %
Rendement des capitaux propres ⁷	17,9 %	16,0 %	12,3 %	4,3 %	1,8 %	1,7 %	5,0 %	15,4 %
Rendement du capital investi ⁸	13,4 %	12,7 %	11,8 %	12,3 %	11,1 %	10,9 %	11,4 %	11,8 %
Bilan								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	133,8	206,5	106,3	165,3	167,7	161,6	127,6	82,3
Total de l'actif ⁹	11 560,4	11 801,0	10 879,3	11 132,8	10 936,6	10 981,8	10 690,2	4 550,4
Passifs financiers non courants ^{9,10}	3 220,1	3 487,8	3 186,2	3 452,5	3 890,2	4 002,3	4 097,4	854,9

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

² La croissance en devises constantes est ajustée pour éliminer l'incidence de la variation des taux de change. Voir la page 16 pour plus de renseignements.

³ Le BAIL ajusté est une mesure financière. La page 24 présente un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les IFRS.

⁴ Le délai moyen de recouvrement des créances est une mesure financière qui est présentée à la page 33.

⁵ La dette nette est une mesure financière. La page 33 présente un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les IFRS.

⁶ Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette est une mesure financière qui est présentée à la page 33.

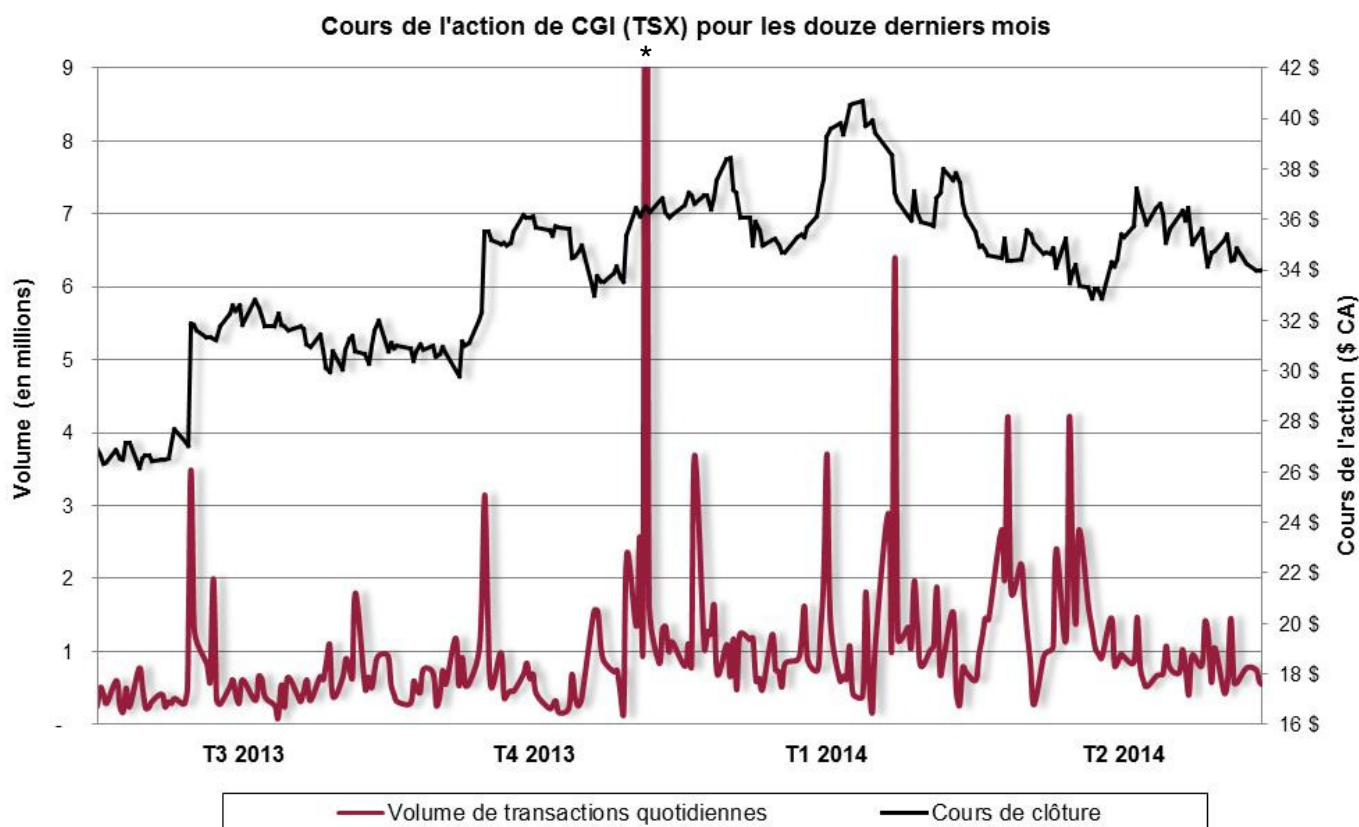
⁷ Le taux de rendement des capitaux propres est une mesure financière qui est présentée à la page 33.

⁸ Le taux de rendement du capital investi est une mesure financière qui est présentée à la page 33.

⁹ Le lecteur doit prendre note que les chiffres du quatrième trimestre de l'exercice 2012, du premier et deuxième trimestre de l'exercice 2013 ont été finalisés au quatrième trimestre de l'exercice 2013 afin de refléter les ajustements finaux à la répartition du prix d'acquisition au bilan d'ouverture de Logica.

¹⁰ Les passifs financiers non courants comprennent la tranche non courante de la dette à long-terme, les provisions non courantes, les obligations au titre des prestations de retraite et les autres passifs non courants.

2.3. RENDEMENT DE L'ACTION



* Le 20 septembre 2013, un total de 17,7 millions d'actions de CGI ont été négociées à la Bourse de Toronto, soit le jour de l'inscription de CGI à l'indice S&P/TSX 60.

2.3.1. Performance du titre au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2014

Les actions de CGI sont inscrites à la Bourse de Toronto (GIB.A) ainsi qu'à celle de New York (GIB). Elles figurent dans l'indice composé S&P/TSX, dans l'indice S&P/TSX 60, dans l'indice plafonné des technologies de l'information S&P/TSX, dans l'indice des titres à moyenne capitalisation S&P/TSX et dans l'indice Dow Jones Sustainability.

Bourse de Toronto	(\$ CA)	Bourse de New York	(\$ US)
Ouverture :	35,50	Ouverture :	33,50
Haut :	37,40	Haut :	33,69
Bas :	32,71	Bas :	29,40
Clôture :	34,13	Clôture :	30,92
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada ¹ :	1 934 611	Moyenne des transactions quotidiennes aux États-Unis :	399 681

¹ Compte tenu de la moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de Toronto et dans les systèmes de négociation parallèles.

2.3.2. Programme de rachat d'actions

Le 29 janvier 2014, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation ultérieure de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat d'un nombre maximal de 21 798 645 actions subalternes classe A aux fins d'annulation, soit jusqu'à environ 10 % des actions de la Société détenues dans le public à la fermeture des marchés le 24 janvier 2014. Les actions subalternes classe A peuvent être rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 11 février 2014 jusqu'au 10 février 2015, ou plus tôt si la Société procède au rachat de toutes les actions subalternes classe A visées par l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou choisit d'y mettre fin.

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2014, CGI a racheté 346 700 de ses actions subalternes classe A en contrepartie d'un montant d'environ 11,5 millions \$, à un prix moyen de 33,08 \$ en vertu de l'offre publique de rachat précédente dans le cours normal des activités. Depuis le début de l'exercice, la Société a racheté 2 837 360 de ses actions subalternes classe A, rachat pris en compte dans la limite annuelle maximale d'actions pouvant être rachetées en vertu de l'offre publique de rachat précédente dans le cours normal des activités en contrepartie d'environ 111,5 millions \$ à un prix moyen de 39,29 \$.

2.3.3. Actions en circulation et options sur actions en cours

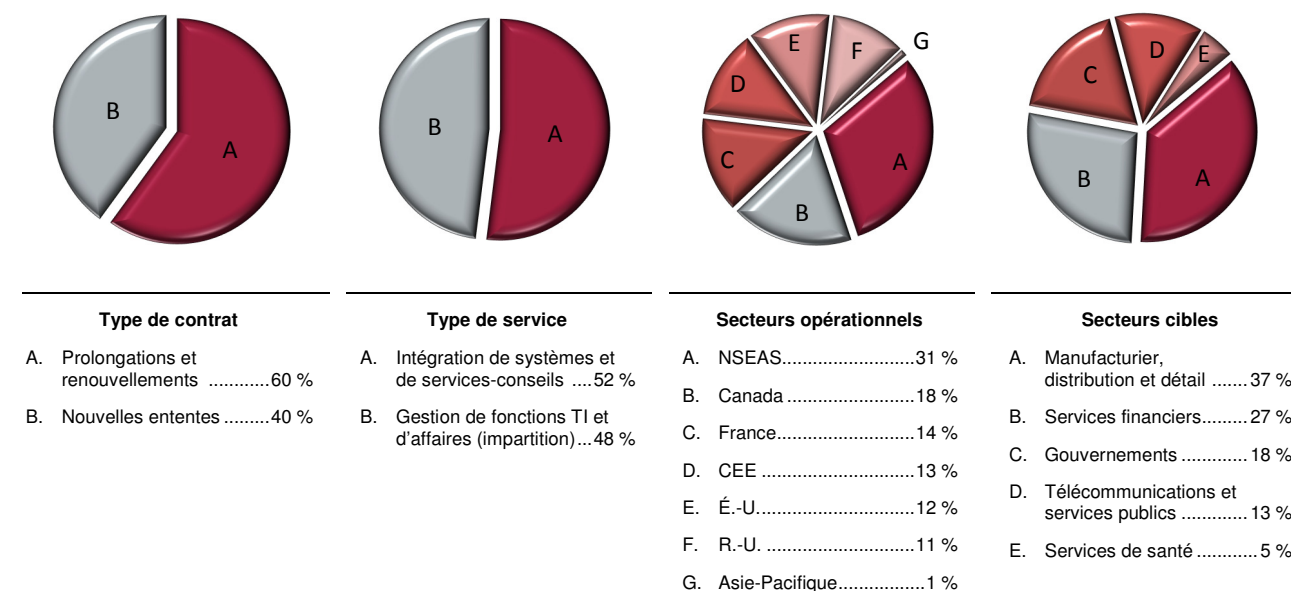
Le tableau qui suit présente le sommaire des actions en circulation et options sur actions en cours au 28 avril 2014.

Actions en circulation et options sur actions en cours	Au 28 avril 2014
Actions subalternes classe A	276 282 368
Actions classe B	33 272 767
Options sur actions subalternes classe A	21 986 787

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour le trimestre ont atteint 2,9 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 105,4 %, ce qui porte à 105,3 % le ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois. La répartition des nouveaux contrats conclus au cours du trimestre considéré s'établit comme suit :



L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume d'affaires au fil du temps. Néanmoins, compte tenu des délais de prise d'effet de nos contrats d'impartition et des périodes de transition précédant leur mise en œuvre, les revenus associés à ces nouveaux contrats peuvent fluctuer d'une période à l'autre. Les valeurs initialement comptabilisées peuvent changer avec le temps en raison de leur caractère variable, y compris l'utilisation découlant de la demande, les modifications de la portée des travaux à exécuter découlant de changements des demandes des clients ainsi que les dispositions de résiliation au gré des clients. Par conséquent, l'information concernant nos nouveaux contrats ne doit pas faire l'objet d'une comparaison avec l'analyse de nos revenus ni se substituer à une telle analyse. Il s'agit plutôt d'un indicateur clé de nos revenus futurs utilisé par la direction de la Société pour évaluer la croissance. La direction estime que la période des douze derniers mois constitue une mesure plus efficace étant donné que l'envergure et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement. Pour la période des douze derniers mois close le 31 mars 2014, le ratio nouveaux contrats/facturation de nos activités nord-américaines s'est établi à 98,8 %, alors que celui de nos activités européennes s'est établi à 110,2 %.

Le tableau qui suit présente un sommaire des nouveaux contrats et le ratio nouveaux contrats/facturation par secteur :

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	Nouveaux contrats pour la période de trois mois close le 31 mars 2014	Nouveaux contrats pour la période des douze derniers mois close le 31 mars 2014	Ratio nouveaux contrats/facturation pour la période des douze derniers mois close le 31 mars 2014
Total des nouveaux contrats de CGI	2 850 301	10 922 853	105,3 %
Nouveaux contrats nord-américains	862 633	4 398 149	98,8 %
É.-U.	338 574	2 656 529	97,5 %
Canada	524 059	1 741 620	100,8 %
Nouveaux contrats européens	1 987 668	6 524 704	110,2%
NSESA	872 321	2 491 210	117,6 %
France	398 963	1 373 224	104,0 %
R.-U.	318 278	1 367 554	104,7 %
CEE	371 071	1 170 000	116,7 %
Asie-Pacifique	27 035	122 716	69,8 %

3.2. TAUX DE CHANGE

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

Taux de change de clôture

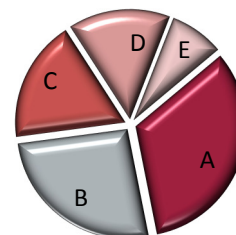
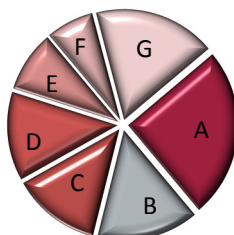
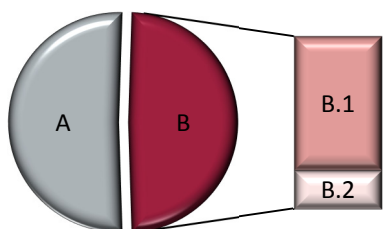
Aux 31 mars	2014	2013	Variation
Dollar américain	1,1054	1,0156	8,8 %
Euro	1,5233	1,3042	16,8 %
Roupie indienne	0,0184	0,0187	(1,6) %
Livre sterling	1,8431	1,5417	19,5 %
Couronne suédoise	0,1708	0,1562	9,3 %
Dollar australien	1,0256	1,0589	(3,1) %

Taux de change moyens

	Pour les trois mois clos les 31 mars			Pour les six mois clos les 31 mars		
	2014	2013	Variation	2014	2013	Variation
Dollar américain	1,1035	1,0089	9,4 %	1,0766	0,9997	7,7 %
Euro	1,5123	1,3319	13,5 %	1,4709	1,3083	12,4 %
Roupie indienne	0,0179	0,0186	(3,8) %	0,0174	0,0185	(5,9) %
Livre sterling	1,8267	1,5634	16,8 %	1,7634	1,5782	11,7 %
Couronne suédoise	0,1708	0,1568	8,9 %	0,1661	0,1529	8,6 %
Dollar australien	0,9903	1,0475	(5,5) %	0,9818	1,0384	(5,5) %

3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

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



Type de service

A. Intégration de systèmes et services-conseils.....	51 %
B. Gestion de fonctions de TI et d'affaires (impartition)	49 %
1. Services en TI.....	38 %
2. Services en gestion des processus d'affaires	11 %

Répartition géographique

A. É.-U.....	25 %
B. Canada	15 %
C. R.-U.	13 %
D. France.....	13 %
E. Suède	9 %
F. Finlande.....	7 %
G. Reste du monde.....	18 %

Secteurs cibles

A. Gouvernements	33 %
B. Manufacturier, distribution et détail.....	26 %
C. Services financiers	18 %
D. Télécommunications et services publics	15 %
E. Services de santé.....	8 %

3.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des IFRS sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun. La Société considère que les gouvernements fédéraux, régionaux et locaux sont chacun considérés comme un seul client. Nos activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, ont représenté 12,9 % de nos revenus pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, contre 13,9 % pour la période correspondante de l'exercice 2013. Pour les périodes de six mois closes les 31 mars 2014 et 2013, les revenus tirés de nos activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, se sont établis à respectivement 13,5 % et 13,6 %.

3.4. VARIATION DES REVENUS ET REVENUS PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

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

Le tableau qui suit présente la variation totale de nos revenus sur douze mois selon les secteurs opérationnels entre le deuxième trimestre de l'exercice 2014 et celui de 2013, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les revenus par secteur opérationnel pour le deuxième trimestre de l'exercice 2013 ont été établis à l'aide des taux de change moyens réels de cette période. La variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de la période considérée convertis selon les taux de change moyens du trimestre correspondant de l'exercice précédent.

En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2014	2013	Variation	2014	2013	Variation
Total des revenus de CGI	2 704 266	2 526 225	7,0 %	5 348 976	5 059 154	5,7 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	(2,3) %			(2,1) %		
Incidence des taux de change	9,3 %			7,8 %		
Variation par rapport à la période précédente	7,0 %			5,7 %		
É.-U.						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	588 303	621 245	(5,3) %	1 234 777	1 198 573	3,0 %
Incidence des taux de change	57 101			96 219		
Revenus attribuables au secteur opérationnel É.-U.	645 404	621 245	3,9 %	1 330 996	1 198 573	11,0 %
NSEAS						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	512 535	511 224	0,3 %	1 017 747	1 044 875	(2,6) %
Incidence des taux de change	52 362			95 942		
Revenus attribuables au secteur opérationnel NSEAS	564 897	511 224	10,5 %	1 113 689	1 044 875	6,6 %
Canada						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	419 853	420 431	(0,1) %	839 620	848 135	(1,0) %
Incidence des taux de change	1 817			2 995		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	421 670	420 431	0,3 %	842 615	848 135	(0,7) %
France						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	315 943	329 647	(4,2) %	614 085	651 087	(5,7) %
Incidence des taux de change	43 391			76 724		
Revenus attribuables au secteur opérationnel France	359 334	329 647	9,0 %	690 809	651 087	6,1 %
R.-U.						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	284 883	277 898	2,5 %	552 301	570 807	(3,2) %
Incidence des taux de change	52 084			71 902		
Revenus attribuables au secteur opérationnel R.-U.	336 967	277 898	21,3 %	624 203	570 807	9,4 %

En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2014	2013	Variation	2014	2013	Variation
CEE						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	238 817	253 622	(5,8) %	482 995	516 318	(6,5) %
Incidence des taux de change	30 789			56 049		
Revenus attribuables au secteur opérationnel CEE	269 606	253 622	6,3 %	539 044	516 318	4,4 %
Asie-Pacifique						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	108 205	112 158	(3,5) %	211 227	229 359	(7,9) %
Incidence des taux de change	(1 817)			(3 607)		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Asie-Pacifique	106 388	112 158	(5,1) %	207 620	229 359	(9,5) %

Pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, les revenus se sont établis à 2 704,3 millions \$, soit une augmentation de 178,0 millions \$, ou 7,0 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2013. En devises constantes, nos revenus ont diminué de 57,7 millions \$, ou 2,3 %, alors que les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 235,7 millions \$, ou 9,3 %. Comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent, le secteur cible des services financiers a affiché la plus forte croissance.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, les revenus se sont établis à 5 349,0 millions \$, soit une augmentation de 289,8 millions \$, ou 5,7 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice 2013. En devises constantes, nos revenus ont diminué de 106,4 millions \$, ou 2,1 %, alors que les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 396,2 millions \$, ou 7,8 %. Comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent, notre secteur cible des services de santé a affiché la plus forte croissance, suivi par le secteur cible des services financiers.

La Société vise constamment à améliorer la qualité de ses revenus et, pour ce faire, elle a délaissé les activités à faible marge ou enregistrant des pertes dans le cadre de ses activités d'intégration, comme il a déjà été mentionné. Par conséquent, les revenus depuis le début de l'exercice ont diminué par rapport à ceux de la période de six mois close le 31 mars 2013. Toutefois, ces éléments ont été contrebalancés par la génération de nouveaux revenus de plus grande qualité provenant de nouveaux contrats ainsi que de l'expansion de l'étendue de mandats existants dans toutes les régions géographiques.

3.4.1. É.-U.

Les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 645,4 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une hausse de 24,2 millions \$, ou 3,9 %, par rapport à ceux du trimestre correspondant de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont diminué de 32,9 millions \$, ou 5,3 %. Cette diminution des revenus reflète essentiellement l'incidence des ressources supplémentaires qui ont été nécessaires pour respecter nos engagements dans le cadre de certains projets gouvernementaux et à la non-reconduction d'un important projet gouvernemental acquis dans le cadre de l'acquisition de Stanley Inc., en 2010, qui se composait principalement de revenus tirés d'activités à faible marge.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 1 331,0 millions \$, soit une hausse de 132,4 millions \$, ou 11,0 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 36,2 millions \$ ou 3,0 %. Cette augmentation des revenus est essentiellement attribuable au rendement soutenu du secteur cible des services de santé au cours du premier trimestre de l'exercice 2014, qui a été en partie contrebalancé par les éléments susmentionnés.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel É.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur services de santé, qui, ensemble, ont constitué environ 78 % des revenus de ce secteur opérationnel pour les deux périodes.

3.4.2. NSEAS

Les revenus du secteur opérationnel NSEAS se sont établis à 564,9 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une hausse de 53,7 millions \$, ou 10,5 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 1,3 million \$, ou 0,3 %. Pour la période de trois mois close le 31 mars 2014, cette augmentation des revenus s'explique en grande partie par l'obtention récente de mandats d'impartition dont les travaux démarrent et qui s'échelonnent sur plusieurs années, qui ont été contrebalancés en grande partie par des mandats de moins grande envergure dans les secteurs cibles des télécommunications et services publics et la non-reconduction des activités à faible marge, comme il a déjà été mentionné.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, les revenus du secteur opérationnel NSEAS se sont élevés à 1 113,7 millions \$, soit une hausse de 68,8 millions \$, ou 6,6 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont diminué de 27,1 millions \$, ou 2,6 %, pour la période de six mois close le 31 mars 2014. Cette diminution des revenus pour la période de six mois close le 31 mars 2014 s'explique en grande partie par la non-reconduction des activités à faible marge, comme il a déjà été mentionné, qui a été contrebalancée en partie par l'obtention récente de mandats d'impartition dont les travaux démarrent et qui s'échelonnent sur plusieurs années.

Depuis le début de l'exercice, les revenus provenant de la Suède et de la Finlande ont constitué 74 % de ce secteur opérationnel. Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel NSEAS ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, qui, ensemble, ont constitué respectivement environ 65 % et 63 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.4.3. Canada

Les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 421,7 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une hausse de 1,2 million \$, ou 0,3 %, par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont diminué de 0,6 million \$, ou 0,1 %. Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 842,6 millions \$, soit une baisse de 5,5 millions \$, ou 0,7 %, par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont diminué de 8,5 millions \$, ou 1,0 %.

La baisse des revenus pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014 découle d'une diminution du volume des projets imputable à l'achèvement de projets et à une tendance prudente en matière de dépenses entraînant le report du démarrage de nouveaux projets. Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Canada ont été le secteur services financiers et le secteur manufacturier, distribution et détail, qui, ensemble, ont constitué environ 58 % des revenus de ce secteur opérationnel pour ces deux périodes.

3.4.4. France

Les revenus du secteur opérationnel France se sont établis à 359,3 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une hausse de 29,7 millions \$, ou 9,0 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont diminué de 13,7 millions \$, ou 4,2 %. Cette diminution des revenus pour la période de trois mois close le 31 mars 2014 s'explique par l'échéancier de l'achèvement et du démarrage de projets et par la non-reconduction d'activités à faible marge par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, les revenus du secteur opérationnel France se sont élevés à 690,8 millions \$, soit une hausse de 39,7 millions \$, ou 6,1 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont diminué de 37,0 millions \$, ou 5,7 %, pour la période de six mois close le 31 mars 2014. Cette diminution des revenus pour la période de six mois close le 31 mars 2014 est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel France ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur services financiers, qui, ensemble, ont constitué respectivement environ 63 % et 64 % des revenus de ce secteur opérationnel.

3.4.5. R.-U.

Les revenus du secteur opérationnel R.-U. se sont établis à 337,0 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une hausse de 59,1 millions \$, ou 21,3 %, comparativement à ceux du trimestre correspondant de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 7,0 millions \$, ou 2,5 %. Cette augmentation des revenus s'explique essentiellement par l'obtention de nouveaux contrats et l'expansion de l'étendue d'autres contrats dans le secteur cible des gouvernements, en partie contrebalancée par la non-reconduction d'activités à faible marge par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, les revenus du secteur opérationnel R.-U. se sont élevés à 624,2 millions \$, soit une hausse de 53,4 millions \$, ou 9,4 %, comparativement à ceux du trimestre correspondant de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont diminué de 18,5 millions \$, ou 3,2 %, pour la période de six mois close le 31 mars 2014. Cette diminution des revenus pour la période de six mois close le 31 mars 2014 est imputable à la non-reconduction d'activités à faible marge, en partie contrebalancée par l'obtention de nouveaux contrats et l'expansion de l'étendue d'autres contrats dans le secteur cible des gouvernements.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel R.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur manufacturier, distribution et détail, qui, ensemble, ont constitué environ 70 % des revenus de ce secteur opérationnel pour ces deux périodes.

3.4.6. CEE

Les revenus du secteur opérationnel CEE se sont établis à 269,6 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une hausse de 16,0 millions \$, ou 6,3 %, comparativement à ceux du trimestre correspondant de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont diminué de 14,8 millions \$, ou 5,8 %. Cette diminution des revenus pour la période de trois mois close le 31 mars 2014 s'explique principalement par une baisse du volume des projets imputable à l'achèvement des projets par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, les revenus du secteur opérationnel CEE se sont élevés à 539,0 millions \$, soit une hausse de 22,7 millions \$, ou 4,4 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont diminué de 33,3 millions \$, ou 6,5 %, pour la période de six mois close le 31 mars 2014. Cette baisse des revenus pour la période de six mois close le 31 mars 2014 s'explique principalement par une baisse du volume des projets imputable à l'achèvement des projets et à la non-reconduction d'activités à faible marge par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Depuis le début de l'exercice, les revenus provenant des Pays-Bas et de l'Allemagne ont constitué 87 % de ce secteur opérationnel. Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel CEE ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, qui, ensemble, ont constitué environ 56 % des revenus de ce secteur opérationnel pour ces deux périodes.

3.4.7. Asie-Pacifique

Les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique se sont établis à 106,4 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une baisse de 5,8 millions \$, ou 5,1 %, comparativement à ceux du trimestre correspondant de

l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont diminué de 4,0 millions \$, ou 3,5 %, au deuxième trimestre de 2014. Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique se sont élevés à 207,6 millions \$, soit une baisse de 21,7 millions \$, ou 9,5 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice 2013. En devises constantes, les revenus ont diminué de 18,1 millions \$, ou 7,9 %, pour la période de six mois close le 31 mars 2014.

Cette diminution des revenus pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014 s'explique essentiellement par la non-reconduction prévue de projets au Moyen-Orient ainsi que l'achèvement de projets dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail en Australie, en partie contrebalancés par une utilisation accrue de nos centres de prestation de services en Asie. Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Asie-Pacifique ont été le secteur télécommunications et services publics et le secteur manufacturier, distribution et détail, qui, ensemble, ont constitué environ 80 % des revenus de ce secteur opérationnel pour les deux périodes.

3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars				Pour les périodes de six mois closes les 31 mars			
	2014	% des revenus	2013	% des revenus	2014	% des revenus	2013	% des revenus
Coûts des services et frais de vente et d'administration	2 362 774	87,4 %	2 265 999	89,7 %	4 704 088	87,9 %	4 586 921	90,7 %
Perte (gain) de change	28	0,0 %	(1 365)	(0,1) %	496	0,0 %	1 151	0,0 %

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

Les coûts des services et les frais de vente et d'administration ont totalisé 2 362,8 millions \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2014, ce qui représente une augmentation de 96,8 millions \$, ou 4,3 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2013. La conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger, de leur devise au dollar canadien, a eu une incidence négative de 217,9 millions \$ sur les coûts, ce qui a contrebalancé en grande partie l'incidence de change favorable de 235,7 millions \$ découlant de la conversion des revenus. En pourcentage des revenus, les coûts des services et les frais de vente et d'administration sont passés de 89,7 % au deuxième trimestre de l'exercice 2013 à 87,4 % au deuxième trimestre de l'exercice 2014, essentiellement en raison de la réalisation des synergies d'affaires découlant de l'intégration de Logica actuellement en cours.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont totalisé 4 704,1 millions \$, ce qui représente une augmentation de 117,2 millions \$, ou 2,6 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2013. La conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger, de leur devise au dollar canadien, a eu une incidence négative de 364,7 millions \$ sur les coûts, ce qui a contrebalancé en grande partie l'incidence de change favorable de 396,2 millions \$ découlant de la conversion des revenus. En pourcentage des revenus, les coûts des services et les frais de vente et d'administration sont passés de 90,7 % à 87,9 %, essentiellement en raison de la réalisation des synergies d'affaires découlant de l'intégration de Logica actuellement en cours.

Par rapport au premier trimestre de l'exercice 2014, les coûts des services, en pourcentage des revenus, ont augmenté principalement en raison de l'incidence des ressources supplémentaires qui ont été nécessaires pour respecter nos engagements dans le cadre de certains projets gouvernementaux aux É.-U., alors que les frais de vente et d'administration ont diminué par suite de nos efforts continus visant la rationalisation de nos installations et d'autres coûts fixes.

La plupart de nos coûts sont libellés en devises autres que le dollar canadien. Le risque que les variations des taux de change aient une incidence sur nos résultats est atténué en grande partie par une couverture naturelle de rapprochement

des coûts et des revenus libellés dans la même devise. Dans les cas particuliers où les coûts liés à des contrats précis sont libellés dans d'autres devises que la devise fonctionnelle de ses filiales, la Société a recours à des contrats de change à terme pour couvrir les flux de trésorerie.

3.5.2. Perte de change

Ce poste comprend l'incidence réalisée et non réalisée de la variation des taux de change sur nos bénéfices. La Société, en plus de ses couvertures naturelles, a mis en œuvre une stratégie visant à gérer son exposition, dans la mesure du possible, aux fluctuations des taux de change au moyen de l'utilisation efficace d'instruments dérivés.

3.6. BAI AJUSTÉ PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2014	2013	Variation	2014	2013	Variation
É.-U.	39 819	61 973	(35,7) %	107 158	122 377	(12,4) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel É.-U.</i>	6,2 %	10,0 %		8,1 %	10,2 %	
NSEAS	64 243	38 621	66,3 %	113 389	55 866	103,0 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel NSEAS</i>	11,4 %	7,6 %		10,2 %	5,3 %	
Canada	93 900	73 889	27,1 %	184 014	157 515	16,8 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Canada</i>	22,3 %	17,6 %		21,8 %	18,6 %	
France	62 672	31 522	98,8 %	98 389	44 740	119,9 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel France</i>	17,4 %	9,6 %		14,2 %	6,9 %	
R.-U.	38 811	29 433	31,9 %	59 923	38 568	55,4 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel R.-U.</i>	11,5 %	10,6 %		9,6 %	6,8 %	
CEE	26 592	12 799	107,8 %	54 769	27 881	96,4 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel CEE</i>	9,9 %	5,0 %		10,2 %	5,4 %	
Asie-Pacifique	15 427	13 354	15,5 %	26 750	24 135	10,8 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique</i>	14,5 %	11,9 %		12,9 %	10,5 %	
BAII ajusté	341 464	261 591	30,5 %	644 392	471 082	36,8 %
Marge du BAII ajusté	12,6 %	10,4 %		12,0 %	9,3 %	

Pour le trimestre considéré, le BAII ajusté a atteint 341,5 millions \$, soit une hausse de 79,9 millions \$, ou 30,5 %, comparativement au deuxième trimestre de l'exercice 2013 alors que la marge a augmenté, passant de 10,4 % à 12,6 %. Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, le BAII ajusté s'est élevé à 644,4 millions \$, soit une hausse de 173,3 millions \$, ou 36,8 %, comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge a augmenté, passant de 9,3 % à 12,0 %. Cette hausse du BAII ajusté et de la marge s'explique principalement par les avantages tirés de la mise en œuvre du plan d'intégration de Logica qui était axé sur l'utilisation des ressources et la qualité des revenus.

Les secteurs opérationnels nord-américains ont contribué à hauteur de 133,7 millions \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2014, comparativement à 135,9 millions \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2013, soit une marge de 12,5 % par rapport à la marge de 13,0 % il y a un an. Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, les secteurs opérationnels nord-américains ont contribué à hauteur de 291,2 millions \$ par rapport à 279,9 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice 2013, ou 13,4 % des revenus comparativement à 13,7 %.

Pour le trimestre, le BAII ajusté des secteurs opérationnels européens s'est élevé à 207,7 millions \$, représentant une marge du BAII ajusté de 12,7 %, soit une hausse par rapport à 125,7 millions \$, ou 8,5 %, au trimestre correspondant de l'exercice 2013. Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, le BAII ajusté des secteurs opérationnels européens s'est établi à 353,2 millions \$, représentant une marge du BAII ajusté de 11,1 %, soit une hausse par rapport à 6,3 % pour la période correspondante de l'exercice 2013. Pour continuer d'accroître les marges de ces secteurs dans les périodes à venir notamment par l'amélioration du ratio d'utilisation des ressources, la réduction des coûts indirects et la renégociation de contrats sous-performant, nous déployons notre plan d'intégration pour mettre en œuvre le modèle d'affaires de CGI.

Ces résultats pour les périodes de trois et six mois closes le 31 mars 2014 comprennent des bénéfices non récurrents de 11,7 millions \$ découlant de l'ajustement de provisions constituées lors de la répartition du prix d'acquisition de Logica. L'établissement de la répartition du prix d'acquisition de Logica ayant été établi, ces ajustements ont été inscrits dans l'état du résultat. Pour assurer une meilleure visibilité du rendement de nos activités et les rendre comparables aux périodes précédentes, ces ajustements ont été isolés et présentés séparément. De plus, ces bénéfices qui ne résultent pas des activités d'exploitation quotidiennes de la direction sont exclus du régime de rémunération des membres de la direction.

Certains des éléments compris dans ces bénéfices découlent par exemple de la résiliation anticipée de contrats de location ainsi que du règlement d'un long litige contractuel avec un client. Le BAII ajusté pour la période de six mois close le 31 mars 2014 comprenait un montant de 20,1 millions \$ au titre de ces bénéfices.

Compte non tenu des bénéfices découlant de l'ajustement de provisions liées à l'acquisition, le BAII ajusté pour les secteurs opérationnels européens se serait établi à 196,1 millions \$, représentant une marge du BAII ajusté de 12,0 %, soit une hausse par rapport à 125,7 millions \$, ou 8,5 %, pour la période correspondante de l'exercice 2013. Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, le BAII ajusté pour les secteurs opérationnels européens aurait été de 333,2 millions \$, représentant une marge du BAII ajusté de 10,5 %, soit une hausse par rapport à 191,2 millions \$, ou 6,3 %, pour la période correspondante de l'exercice 2013.

3.6.1. É.-U.

Le BAII ajusté de notre secteur opérationnel É.-U. s'est établi à 39,8 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une diminution de 22,2 millions \$ sur douze mois, alors que la marge a diminué, pour passer de 10,0 % à 6,2 %. Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, le BAII ajusté de notre secteur opérationnel É.-U. s'est élevé à 107,2 millions \$, soit une baisse de 15,2 millions \$, alors que la marge a diminué, passant de 10,2 % à 8,1 %. Cette diminution du BAII ajusté et de la marge pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014 découle en grande partie des ressources et dépenses supplémentaires qui ont été nécessaires dans le cadre de certains projets gouvernementaux. Des mesures ont été prises pour stabiliser l'exposition aux risques opérationnels et financiers de ces projets, les jalons clés étaient atteints. La marge devrait s'améliorer au cours du deuxième semestre de l'exercice.

3.6.2. NSEAS

Le BAII ajusté du secteur opérationnel NSEAS a atteint 64,2 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une augmentation de 25,6 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, alors que la marge a augmenté, pour passer de 7,6 % à 11,4 %. Cette hausse du BAII ajusté et de la marge pour la période de trois mois close le 31 mars 2014 s'explique principalement par la réalisation des synergies liées aux coûts découlant du plan d'intégration, comme un gain de 6,8 millions \$ lié à la réduction des obligations au titre d'un régime de retraite, par la mise en œuvre des assises de gestion de CGI et par les avantages tirés de la non-reconduction d'activités qui ne répondaient pas à nos standards de rentabilité.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, le BAII ajusté du secteur opérationnel NSEAS s'est établi à 113,4 millions \$, soit une hausse de 57,5 millions \$, alors que la marge a augmenté, passant de 5,3 % à 10,2 %. L'augmentation du BAII ajusté et de la marge pour la période de six mois close le 31 mars 2014 est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre. Nous continuons à mettre en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

3.6.3. Canada

Le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada a atteint 93,9 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une hausse de 20,0 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, alors que la marge a augmenté, pour passer de 17,6 % à 22,3 %. Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada s'est élevé à 184,0 millions \$, soit une hausse de 26,5 millions \$, alors que la marge a augmenté, pour passer de 18,6 % à 21,8 %. L'amélioration du BAII ajusté et de la marge pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014 résulte de la priorité accordée à la gestion de l'utilisation des ressources ainsi qu'à la réduction des coûts découlant des initiatives liées à l'optimisation supplémentaire de nos actifs immobiliers.

3.6.4. France

Le BAII ajusté du secteur opérationnel France a atteint 62,7 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une hausse de 31,2 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, alors que la marge a augmenté, pour passer de 9,6 % à 17,4 %. Cette augmentation du BAII ajusté et de la marge pour la période de trois mois close le 31 mars 2014 s'explique principalement par la réalisation des synergies liées aux coûts découlant du plan d'intégration et par la mise en œuvre des assises de gestion de CGI. De plus, la renégociation d'un contrat à faible marge, les crédits d'impôt supplémentaires sur les salaires et le règlement favorable découlant d'un long litige contractuel avec un client ont eu une incidence favorable de 10,6 millions \$ sur le BAII ajusté. Ce dernier élément fait partie de l'ajustement de provisions liées à l'acquisition dont il a été question précédemment.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, le BAII ajusté du secteur opérationnel France s'est établi à 98,4 millions \$, soit une hausse de 53,6 millions \$, alors que la marge a augmenté, pour passer de 6,9 % à 14,2 %. Cette augmentation du BAII ajusté et de la marge pour la période de six mois close le 31 mars 2014 est attribuable aux mêmes éléments que pour le trimestre et à un bénéfice de 6,4 millions \$ découlant du règlement de crédits d'impôt.

3.6.5. R.-U.

Le BAII ajusté du secteur opérationnel R.-U. a totalisé 38,8 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une hausse de 9,4 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, alors que la marge a augmenté, pour passer de 10,6 % à 11,5 %. Cette hausse du BAII ajusté et de la marge pour la période de trois mois close le 31 mars 2014 s'explique en grande partie par la réalisation des synergies liées aux coûts découlant du plan d'intégration et par un ajustement favorable de 4,0 millions \$ découlant de la négociation de la résiliation anticipée d'un contrat de location. Ce dernier élément fait partie de l'ajustement de provisions liées à l'acquisition dont il a été question précédemment.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, le BAII ajusté du secteur opérationnel R.-U. s'est établi à 59,9 millions \$, soit une hausse de 21,4 millions \$, alors que la marge a augmenté, pour passer de 6,8 % à 9,6 %. Cette augmentation du BAII ajusté et de la marge pour la période de six mois close le 31 mars 2014 s'explique par la réalisation des synergies liées aux coûts découlant du plan d'intégration, par la mise en œuvre des assises de gestion de CGI ainsi que par les avantages tirés de la non-reconduction d'activités qui ne répondaient pas à nos standards de rentabilité. Nous continuons à mettre en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

3.6.6. CEE

Le BAII ajusté du secteur opérationnel CEE a totalisé 26,6 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une hausse de 13,8 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, alors que la marge a augmenté, pour passer de 5,0 % à 9,9 %. Cette augmentation du BAII ajusté et de la marge s'explique par la réalisation des synergies liées aux coûts découlant du plan d'intégration et par la mise en œuvre des assises de gestion de CGI.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, le BAII ajusté du secteur opérationnel CEE s'est établi à 54,8 millions \$, soit une hausse de 26,9 millions \$, alors que la marge a augmenté, pour passer de 5,4 % à 10,2 %. Cette hausse du BAII ajusté et de la marge est attribuable aux mêmes éléments que pour le trimestre et aux avantages tirés de la non-reconduction d'activités qui ne répondaient pas à nos standards de rentabilité. Nous continuons à mettre en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

3.6.7. Asie-Pacifique

Le BAII ajusté pour le secteur opérationnel Asie-Pacifique s'est établi à 15,4 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, soit une hausse de 2,1 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, alors que la marge a augmenté, pour passer de 11,9 % à 14,5 %. Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, le BAII ajusté pour le secteur opérationnel Asie-Pacifique a totalisé 26,8 millions \$, soit une hausse de 2,6 millions \$, alors que la marge a augmenté, pour passer de 10,5 % et 12,9 %. Cette hausse du BAII ajusté et de la marge pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014 s'explique par la réalisation des synergies liées aux coûts découlant du plan d'intégration et par la mise en œuvre des assises de gestion de CGI. Nous continuons à mettre en œuvre notre plan d'intégration et nous nous attendons à ce que les marges s'améliorent davantage à mesure que nous réaliserons des synergies supplémentaires liées aux coûts.

3.7. BÉNÉFICE AVANT IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

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

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars				Pour les périodes de six mois closes les 31 mars			
	2014	% des revenus	2013	% des revenus	2014	% des revenus	2013	% des revenus
BAII ajusté	341 464	12,6 %	261 591	10,4 %	644 392	12,0 %	471 082	9,3 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>								
Coûts connexes à l'intégration	25 964	1,0 %	81 367	3,2 %	48 579	0,9 %	234 786	4,6 %
Charges financières	25 810	1,0 %	31 660	1,3 %	54 248	1,0 %	58 857	1,2 %
Revenus financiers	(793)	0,0 %	(1 369)	(0,1) %	(1 873)	0,0 %	(3 030)	(0,1) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	290 483	10,7 %	149 933	5,9 %	543 438	10,2 %	180 469	3,6 %

3.7.1. Coûts connexes à l'intégration

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, la Société a engagé au titre des coûts connexes à l'intégration un montant de 26,0 millions \$ et de 48,6 millions \$, comparativement à 81,4 millions \$ et 234,8 millions \$ pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent. Ces coûts ont trait à l'arrimage des activités de Logica au modèle d'affaires de CGI.

3.7.2. Charges financières

Les charges financières comprennent essentiellement les intérêts relatifs à notre dette à long terme contractée pour financer l'acquisition de Logica. La baisse des charges financières pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014 découle en grande partie des remboursements effectués sur l'encours de notre dette à long terme.

3.7.3. Revenus financiers

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

3.8. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2014	2013	Variation	2014	2013	Variation
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	290 483	149 933	93,7 %	543 438	180 469	201,1 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	59 632	35 745	66,8 %	122 797	43 836	180,1 %
Taux d'imposition effectif	20,5 %	23,8 %		22,6 %	24,3 %	
Bénéfice net	230 851	114 188	102,2 %	420,641	136 633	207,9 %
Marge du bénéfice net	8,5 %	4,5 %		7,9 %	2,7 %	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation						
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	307 600 215	307 382 435	0,1 %	308 045 996	307 006 060	0,3 %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	316 695 250	315 760 249	0,3 %	317 773 590	315 509 180	0,7 %
Bénéfice par action (en dollars)						
Bénéfice de base par action	0,75	0,37	102,7 %	1,37	0,45	204,4 %
Bénéfice dilué par action	0,73	0,36	102,8 %	1,32	0,43	207,0 %

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 59,6 millions \$, soit une hausse de 23,9 millions \$ par rapport à 35,7 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2013. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de 23,8 % à 20,5 %. Cette hausse de la charge d'impôt sur les bénéfices tient compte principalement de l'augmentation du bénéfice avant impôt sur les bénéfices. La diminution du taux d'imposition est attribuable à un ajustement fiscal favorable de 11,9 millions \$ découlant principalement d'un règlement de passifs d'impôt pris en charge par suite de l'acquisition des anciennes activités de Logica en Europe, en partie contrebalancé par une hausse découlant de la répartition différente des bénéfices tirés des diverses activités que nous exerçons et qui étaient imposables à différents taux.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 122,8 millions \$, soit une augmentation de 79,0 millions \$ comparativement à 43,8 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de 24,3 % à 22,6 %. L'augmentation de la charge

d'impôt sur les bénéfices et la diminution du taux d'imposition effectif pour la période de six mois close le 31 mars 2014 sont attribuables aux mêmes facteurs que ceux invoqués pour le trimestre.

Le tableau de la page 27 présente les comparaisons du taux d'imposition par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, compte non tenu de l'incidence des coûts connexes à l'intégration.

Selon les taux en vigueur à la fin du deuxième trimestre de l'exercice 2014 et la répartition des secteurs d'activité, nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant tout ajustement important, sera de l'ordre de 24 % à 26 % pour les périodes ultérieures.

3.8.2. Nombre moyen pondéré d'actions

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2014, le nombre moyen pondéré de base et dilué d'actions de CGI en circulation a augmenté par rapport à celui du trimestre correspondant de l'exercice 2013 en raison de l'émission d'actions subalternes classe A à la suite de l'exercice d'options sur actions. Au cours du trimestre considéré, 346 700 actions ont été rachetées et 404 224 options ont été exercées.

3.8.3. Bénéfice net et bénéfice par action, compte non tenu des éléments spécifiques

Le tableau ci-après présente les comparaisons par rapport aux périodes correspondantes de l'exercice précédent, compte non tenu des éléments liés aux coûts connexes à l'intégration, des ajustements fiscaux favorables et des bénéfices découlant de l'ajustement de provisions liées à l'acquisition:

En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2014	2013	Variation	2014	2013	Variation
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	290 483	149 933	93,7 %	543 438	180 469	201,1 %
<i>Rajouter :</i>						
Coûts connexes à l'intégration ¹	25 964	81 367	(68,1) %	48 579	234 786	(79,3) %
<i>Déduire :</i>						
Impact de la variation de provisions liées à l'acquisition ²	11 650	—		20 062	—	
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les éléments spécifiques	304 797	231 300	31,8 %	571 955	415 255	37,7 %
Marge	11,3 %	9,2 %		10,7 %	8,2 %	
Charge d'impôt sur les bénéfices	59 632	35 745	66,8 %	122 797	43 836	180,1 %
<i>Rajouter :</i>						
Ajustements fiscaux	11 900	—		11 900	—	
Impôt déductible sur les coûts connexes à l'intégration	6 843	19 691	(65,2) %	11 352	57 708	(80,3) %
<i>Déduire :</i>						
Impôt sur l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition	3 131	—		3 783	—	
Charge d'impôt sur les bénéfices avant les éléments spécifiques	75 244	55 436	35,7 %	142 266	101 544	40,1 %
Taux d'imposition effectif avant les éléments spécifiques	24,7 %	24,0 %		24,9 %	24,5 %	
Bénéfice net avant les éléments spécifiques	229 553	175 864	30,5 %	429 689	313 711	37,0 %
Marge du bénéfice net	8,5 %	7,0 %		8,0 %	6,2 %	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation						
Actions subalternes classe A et actions classe B (de base)	307 600 215	307 382 435	0,1 %	308 045 996	307 006 060	0,3 %
Actions subalternes classe A et actions classe B (dilué)	316 695 250	315 760 249	0,3 %	317 773 590	315 509 180	0,7 %
Bénéfice par action avant les éléments spécifiques (en dollars)						
Bénéfice de base par action	0,75	0,57	31,6 %	1,39	1,02	36,3 %
Bénéfice dilué par action	0,72	0,56	28,6 %	1,35	0,99	36,4 %

¹ Coûts d'intégration de Logica.

² Impact de la variation de provisions liées à l'acquisition par suite de la finalisation de la répartition du prix d'acquisition de Logica.

4. Situation de trésorerie

4.1. ÉTATS CONSOLIDÉS RÉSUMÉS INTERMÉDIAIRES DES FLUX DE TRÉSORERIE

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

Au 31 mars 2014, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 133,4 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les périodes de trois et de six mois closes les 31 mars 2014 et 2013.

En milliers de dollars canadiens	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2014	2013	Variation	2014	2013	Variation
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	350 655	147 177	203 478	416 959	371 707	45 252
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(83 802)	(87 746)	3 944	(169 031)	(147 425)	(21 606)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(332 802)	(65 256)	(267 546)	(208 169)	(196 549)	(11 620)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(6 759)	13 234	(19 993)	(12 522)	13 597	(26 119)
(Diminution) augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(72 708)	7 409	(80 117)	27 237	41 330	(14 093)

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 350,7 millions \$ et 417,0 millions \$ comparativement à 147,2 millions \$ et 371,7 millions \$ pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles.

En milliers de dollars canadiens	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2014	2013	Variation	2014	2013	Variation
Bénéfice net	230 851	114 188	116 663	420 641	136 633	284 008
Amortissement	117 455	100 212	17 243	227 919	214 220	13 699
Autres ajustements ¹	1 968	13 410	(11 442)	12 556	3 395	9 161
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant les variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	350 274	227 810	122 464	661 116	354 248	306 868
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>						
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	309 166	(40 855)	350 021	86 928	(33 584)	120 512
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, autres passifs non courants et provisions	(303 562)	(44 966)	(258 596)	(356 090)	53 507	(409 597)
Autres ²	(5 223)	5 188	(10 411)	25 005	(2 464)	27 469
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	381	(80 633)	81 014	(244 157)	17 459	(261 616)
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	350 655	147 177	203 478	416 959	371 707	45 252

¹ Les autres ajustements comprennent la charge d'impôt différé, la perte de change et la charge au titre des paiements fondés sur des actions.

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

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, le bénéfice net de la Société a augmenté de respectivement 116,7 millions \$ et 284,0 millions \$ et l'amortissement a augmenté de respectivement 17,2 millions \$ et 13,7 millions \$ comparativement à ceux des périodes correspondantes de l'exercice précédent. La hausse du bénéfice net s'explique en grande partie par la réalisation des synergies liées aux coûts découlant du plan d'intégration de Logica et par la mise en œuvre des assises de gestion de CGI.

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2014, la hausse des flux de trésorerie de 309,2 millions \$ provenant des créances clients, des travaux en cours et des revenus différés s'explique principalement par la baisse du délai moyen de recouvrement des créances, qui est passé de 55 jours au premier trimestre de 2014 à 47 jours au deuxième trimestre de 2014. Cette baisse du délai moyen de recouvrement des créances découle essentiellement de l'atteinte des jalons de facturation et du recouvrement des sommes dues pour certains contrats américains de grande envergure et du rattrapage sur le calendrier de facturation entraîné par la conversion de système en France et en Finlande au premier trimestre de l'exercice 2014. Nous demeurons engagés à atteindre un délai moyen de recouvrement des créances cible de 45 jours. Le recouvrement des crédits d'impôt a également contribué à l'amélioration.

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2014, le montant de 303,6 millions \$ affecté au titre des fournisseurs et autres créiteurs, de la rémunération à payer, des autres passifs non courants et des provisions découle en grande partie du calendrier aux fins du versement des salaires s'élevant à environ 58 millions \$, du paiement d'environ 50 millions \$ lié aux coûts connexes à l'intégration, du paiement d'environ 45 millions \$ versé à nos membres à titre de rémunération liée au rendement, de l'utilisation d'environ 30 millions \$ de la provision pour pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus et de la baisse nette de 137,6 millions \$ des fournisseurs et autres créiteurs attribuable en partie au rattrapage de paiements par suite de la migration de système de facturation en France, en Finlande et en Suède. Le tout a été en partie contrebalancé par les coûts connexes à l'intégration de 26,0 millions \$ engagés au cours du trimestre considéré.

La diminution des flux de trésorerie de 45,0 millions \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2013 provenant des fournisseurs et autres créiteurs, de la rémunération à payer, des autres passifs non courants et des provisions découle principalement de la baisse nette d'environ 41,5 millions \$ au titre de provisions relatives aux coûts connexes à l'intégration.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, l'augmentation des flux de trésorerie de 86,9 millions \$ provenant des créances clients, travaux en cours et revenus différés s'explique en grande partie par une amélioration du délai de recouvrement des créances et le recouvrement de crédits d'impôt.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, la diminution des flux de trésorerie de 356,1 millions \$ provenant des fournisseurs et autres créiteurs, de la rémunération à payer, des autres passifs non courants et des provisions découle en grande partie du paiement de 103 millions \$ lié aux coûts connexes à l'intégration, du paiement d'environ 115 millions \$ versé à nos membres à titre de rémunération liée au rendement, du calendrier aux fins du versement des salaires s'élevant à environ 47 millions \$, de l'utilisation d'environ 40,0 millions \$ de la provision pour pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus et de la baisse nette de 98,7 millions \$ au titre des fournisseurs et autres créiteurs attribuable en partie au rattrapage de paiements par suite de la migration de système de facturation en France, en Finlande et en Suède. Le tout a été en partie contrebalancé par les coûts connexes à l'intégration de 48,6 millions \$ engagés au cours de la période de six mois close le 31 mars 2014.

L'augmentation des flux de trésorerie de 53,5 millions \$ pour la période de six mois close le 31 mars 2013 provenant des fournisseurs et autres créiteurs, de la rémunération à payer, des autres passifs non courants et des provisions est attribuable en grande partie à l'augmentation nette d'environ 43,1 millions \$ au titre de provisions relatives aux coûts connexes à l'intégration.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles ont représenté 13,0 % et 7,8 % de nos revenus, contre 5,8 % et 7,3 % pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent. Cette hausse résulte en grande partie des éléments susmentionnés. Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités

opérationnelles. Au cours des douze derniers mois, compte non tenu des déboursés connexes à l'intégration, CGI a dégagé environ 949 millions \$ de flux de trésorerie provenant de ses activités opérationnelles ou 2,98 \$ par action diluée.

4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 83,8 millions \$ et à 169,0 millions \$, comparativement à 87,7 millions \$ et à 147,4 millions \$ pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie des activités d'investissement.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2014	2013	Variation	2014	2013	Variation
Acquisition d'immobilisations corporelles	(41 818)	(44 327)	2 509	(92 145)	(84 184)	(7 961)
Ajouts de coûts liés à des contrats	(21 570)	(16 406)	(5 164)	(34 334)	(25 573)	(8 761)
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(22 211)	(32 627)	10 416	(37 589)	(42 534)	4 945
Variation nette d'autres actifs non courants	—	680	(680)	—	(642)	642
Variation nette des placements courants et produit tiré de la vente (acquisition) de placements non courants	5	1 190	(1 185)	(8 597)	1 764	(10 361)
Paiement provenant de montants à recevoir à long terme	1 792	3 744	(1 952)	3 634	3 744	(110)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(83 802)	(87 746)	3 944	(169 031)	(147 425)	(21 606)

Pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, nous avons investi 85,6 millions \$ dans l'acquisition d'immobilisations corporelles, dans les ajouts d'immobilisations incorporelles et de coûts liés à des contrats comparativement à 93,4 millions \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2013, soit une baisse de 7,8 millions \$. Cette variation est attribuable à l'utilisation accrue des services outre-mer en ce qui a trait au développement de la propriété intellectuelle de CGI.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, nous avons investi 164,1 millions \$ dans l'acquisition d'immobilisations corporelles, dans les ajouts d'immobilisations incorporelles et de coûts liés à des contrats comparativement à 152,3 millions \$ à la période correspondante de l'exercice précédent, soit une hausse de 11,8 millions \$ découlant principalement de l'accroissement du volume de nouveaux contrats à long terme.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 332,8 millions \$ et à 208,2 millions \$, comparativement à 65,3 millions \$ et à 196,5 millions \$ affectés aux activités de financement aux périodes correspondantes de l'exercice précédent. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie des activités de financement.

En milliers de dollars canadiens	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2014	2013	Variation	2014	2013	Variation
Variation nette de la facilité de crédit	(322 942)	(82 725)	(240 217)	(108 668)	(201 820)	93 152
Variation nette de la dette à long terme	(5 699)	4 469	(10 168)	6 184	(6 548)	12 732
Achat d'actions subalternes classe A détenues en fiducie	—	—	—	(23 016)	(7 663)	(15 353)
Revente d'actions détenues en fiducie	—	—	—	1 390	—	1 390
Rachat d'actions subalternes classe A	(11 468)	—	(11 468)	(111 468)	(112)	(111 356)
Émission d'actions subalternes classe A, déduction faite des coûts de transaction	7 307	13 000	(5 693)	27 409	19 594	7 815
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(332 802)	(65 256)	(267 546)	(208 169)	(196 549)	(11 620)

Au cours du trimestre considéré, nous avons remboursé un montant net de 322,9 millions \$ sur nos facilités de crédit et diminué l'encours de notre dette à long terme de 5,7 millions \$. Au deuxième trimestre de 2013, nous avons remboursé un montant net de 82,7 millions \$ sur nos facilités de crédit et augmenté notre dette à long terme de 4,5 millions \$. Au deuxième trimestre de 2014, CGI a racheté sur le marché libre 346 700 de ses actions subalternes classe A en contrepartie de 11,5 millions \$ dans le cadre de l'offre publique de rachat précédente dans le cours normal des activités. Au deuxième trimestre de 2013, la Société n'avait racheté aucune action subalterne classe A dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités alors en vigueur. Enfin, au deuxième trimestre de 2014, nous avons reçu un produit de 7,3 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 13,0 millions \$ reçu au deuxième trimestre de l'exercice 2013.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, nous avons remboursé un montant net de 108,7 millions \$ sur nos facilités de crédit et augmenté notre dette à long terme de 6,2 millions \$. Au cours de la même période de l'exercice précédent, nous avons remboursé un montant net de 201,8 millions \$ sur nos facilités de crédit et un montant de 6,5 millions \$ sur l'encours de notre dette à long terme. CGI a aussi racheté sur le marché libre 2 837 360 actions subalternes classe A, rachat pris en compte dans la limite annuelle maximale d'actions pouvant être rachetés en vertu de l'offre publique de rachat précédente dans le cours normal des activités en contrepartie de 111,5 millions \$. Pour la période de six mois close le 31 mars 2013, un montant de 112 500 \$ a été utilisé pour racheter 5 000 actions subalternes classe A dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités alors en vigueur. Depuis le début de l'exercice, un montant net de 21,6 millions \$ a été utilisé pour acheter des actions de CGI en vertu du régime d'UAR, qui fait partie de la rémunération de certains cadres supérieurs. Pour la période correspondante de l'exercice précédent, un montant de 7,7 millions \$ avait été utilisé pour acheter des actions en vertu du régime d'UAR. Enfin, pour la période de six mois considérée, nous avons reçu un produit de 27,4 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, par rapport à un montant de 19,6 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice 2013.

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

Pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014, les flux de trésorerie découlant de l'incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie ont diminué de 6,8 millions \$, comparativement à une hausse de 13,2 millions \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2013. Depuis le début de l'exercice, les flux de trésorerie provenant de l'incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie ont diminué de 12,5 millions \$, comparativement à une hausse de 13,6 millions \$ pour la période de six mois close le 31 mars 2013. Ces

montants n'ont pas eu d'incidence sur le bénéfice net, car ils ont été comptabilisés dans les autres éléments du résultat global.

4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Engagement total	Montants disponibles au 31 mars 2014	Montants impayés au 31 mars 2014
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—	133 436	—
Placements courants	—	316	—
Placements non courants négociables	—	30 479	—
Facilités renouvelables engagées non garanties ^a	1 500 000	1 288 300	211 700
Total	1 500 000	1 452 531	211 700

^a Comportent un montant prélevé de 175,0 millions \$ et des lettres de crédit de 36,7 millions \$ en cours au 31 mars 2014.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 31 mars 2014, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements courants et non courants négociables s'établissaient à 164,2 millions \$.

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

Le montant de capital à la disposition de la Société s'élevait à 1 452,5 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 31 mars 2014, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a diminué de 283,8 millions \$, pour s'établir à 2 842,5 millions \$ au 31 mars 2014, contre 3 126,2 millions \$ au 31 décembre 2013. La variation s'explique en grande partie par le remboursement net de 322,9 millions \$ aux termes des facilités de crédit et a été en partie contrebalancée par une perte de change non réalisée de 38,9 millions \$.

Le 4 avril 2014, CGI a remboursé de manière anticipée, sans pénalité, un montant totalisant 486,7 millions \$ correspondant à la tranche C de l'emprunt à terme échéant le 31 mai. Le remboursement a été financé par un prélèvement du même montant sur la facilité de crédit. Les prochaines échéances sont en mai 2015 et en mai 2016.

Au 31 mars 2014, le montant négatif du fonds de roulement¹ totalisait 661 millions \$ en raison du remboursement de la tranche à court terme de notre facilité d'emprunt le 4 avril 2014. La Société estime que la disponibilité de la facilité d'emprunt renouvelable non garantie et des flux de trésorerie provenant de ses activités opérationnelles lui permettront de respecter ses obligations et de financer ses besoins d'affaires dans un avenir rapproché, tout en maintenant une bonne situation de trésorerie.

4.3. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Nous assumons des obligations contractuelles assorties de dates d'échéance variées. Ces obligations sont principalement liées à la location de bureaux, au matériel informatique utilisé pour exécuter les contrats d'impartition et aux ententes de service à long terme. Ces obligations n'ont subi aucune variation importante depuis la fin de notre exercice clos le 30 septembre 2013.

¹ Le fonds de roulement correspond au total des actifs courants moins le total des passifs courants.

4.4. INSTRUMENTS FINANCIERS ET TRANSACTIONS DE COUVERTURE

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

La Société détient ce nouvel instrument financier depuis la fin de l'exercice clos le 30 septembre 2013 :

Couvertures de flux de trésorerie liés aux revenus futurs

- Contrats de change à terme de 149 033 € pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre l'euro et la livre sterling (néant au 30 septembre 2013).

Veuillez vous reporter à la note 12 des états financiers consolidés résumés intermédiaires au 31 mars 2014 et pour la période de trois et six mois closes à cette date pour obtenir la liste de nos instruments de couverture en cours.

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

Aux 31 mars	2014	2013
Rapprochement de la dette nette et de la dette à long terme, incluant la tranche courante :	2 678 232	2 914 271
Dette nette		
<i>Rajouter :</i>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	133 436	154 433
Placements courants	316	13 275
Placements non courants	30 479	15 853
Dette à long terme, incluant la tranche courante	2 842 463	3 097 832
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	35,6 %	43,0 %
Rendement des capitaux propres	17,9 %	1,8 %
Rendement du capital investi	13,4 %	11,1 %
Délai moyen de recouvrement des créances (<i>en jours</i>)	47	46

Nous utilisons le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette comme indicateur de notre levier financier afin d'obtenir d'importants contrats d'impartition, de développer nos centres de prestation de services mondiaux ou à des fins d'acquisition. Nous avons fait l'acquisition de Logica le 20 août 2012, que nous avons financée par l'endettement et par l'émission d'actions, ce qui a fait augmenter considérablement notre ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette. Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette a diminué, passant de 43,0 % à 35,6 %, par rapport à celui du deuxième trimestre de l'exercice 2013 en raison de la hausse des capitaux propres découlant principalement du bénéfice net et des remboursements nets de l'encours de la dette à long terme.

Le rendement des capitaux propres est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le rendement des capitaux propres a augmenté, passant de 1,8 % pour le deuxième trimestre de 2013 à 17,9 % à la fin du deuxième trimestre de l'exercice 2014. Cette augmentation est principalement attribuable à la hausse du bénéfice net au cours des quatre derniers trimestres, période au cours de laquelle les avantages tirés de l'intégration des activités de Logica à celles de CGI se sont matérialisés.

Le rendement du capital investi est une mesure de l'efficacité de la Société à répartir les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. Le taux de rendement du capital investi est passé de 11,1 %, il y a un an, à 13,4 % au 31 mars 2014. L'amélioration du taux de rendement du capital investi découle essentiellement de la hausse du BAII ajusté après impôts au cours des douze derniers mois comparativement à l'exercice précédent en raison de la matérialisation des avantages tirés de l'intégration des activités de Logica à celles de CGI.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 46 jours au deuxième trimestre de l'exercice 2013 à 47 jours à la fin du deuxième trimestre de l'exercice 2014. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours; ainsi, les avances reçues de clients de services d'impartition en contrepartie de travaux à exécuter et les paiements effectués selon les jalons de projets atteints peuvent avoir une incidence sur ce délai. Nous demeurons engagés à gérer notre délai moyen de recouvrement des créances à l'intérieur de notre cible de 45 jours.

4.6. INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES

CGI utilise des instruments de financement hors bilan dans le cours normal de ses activités pour diverses transactions comme les contrats de location simple visant les bureaux, le matériel informatique et les véhicules ainsi que l'affacturage des créances clients. Conformément aux IFRS, ni les passifs liés à ces contrats ni les actifs sous-jacents ne sont comptabilisés au bilan, car les modalités des contrats ne satisfont pas aux critères d'incorporation dans le coût d'un actif. De temps à autre, nous concluons des ententes en vertu desquelles nous fournissons à des tiers des garanties de performance opérationnelle ou financière dans le cadre de la vente d'actifs, de cessions d'entreprises, de garanties et de contrats conclus avec le gouvernement américain.

Dans le cadre de la vente d'actifs et de la cession d'entreprises, la Société pourrait devoir dédommager des contreparties par suite de violations de déclarations ou de garanties, d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des contreparties. Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale de 10,5 millions \$, d'autres ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il est impossible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait devoir être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces montants dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent pas être déterminées à ce moment-ci. La Société estime que l'obligation qui pourrait être engagée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés.

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

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des montants des cautionnements de soumission que si nous refusons d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission attribuée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 31 mars 2014, nous avons engagé un montant total de 57,8 millions \$ dans ces types de cautionnement. À notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats ni sur notre situation financière consolidés.

4.7. CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS

Une situation de trésorerie et des sources de financement suffisantes sont nécessaires pour appuyer les activités continues et exécuter notre stratégie de croissance équilibrée. La Société dispose de sources de financement adéquates grâce à ses flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires. Ces fonds ont été principalement affectés à l'obtention de nouveaux contrats importants d'impartition et de services de gestion déléguée à long terme, à des investissements dans nos solutions d'affaires, à la poursuite d'acquisitions génératrices de valeur, au rachat des actions de CGI et au remboursement de la dette. Les fonds ont également servi à élargir notre réseau mondial de prestation de services, un nombre croissant de nos clients exigeant des solutions de rechange moins coûteuses. Sur le plan du financement, nous sommes bien placés pour poursuivre, au cours de l'exercice 2014, l'exécution de notre stratégie de croissance qui s'appuie sur quatre piliers.

La participation de dirigeants forts et expérimentés est essentielle pour mener à bien notre stratégie. CGI est dotée d'une équipe de direction solide, formée de membres très compétents qui ont acquis une vaste expérience dans le secteur des TI grâce à des cheminements de carrière et à des rôles de leadership variés. CGI favorise le développement du leadership pour s'assurer que l'ensemble de l'organisation bénéficie d'un apport continu de savoir et de force. Dans le cadre de la planification de la relève aux postes clés, nous avons créé l'Institut de leadership, notre propre université d'entreprise, afin de développer le leadership, les compétences techniques et les aptitudes de gestion, inspiré par les origines et les traditions de CGI.

Comme le capital humain est le pilier de notre Société, nos professionnels et leur savoir sont essentiels pour offrir un service de qualité à nos clients. Notre programme de ressources humaines offre une rémunération et des avantages sociaux concurrentiels, un environnement de travail favorable ainsi que des programmes de formation et de perfectionnement professionnel afin d'attirer et de retenir les personnes les plus talentueuses. CGI s'informe régulièrement de la satisfaction des employés au moyen d'un sondage à l'échelle de la Société, et des mesures sont prises pour remédier aux problèmes immédiatement. Parmi les pays dans lesquels nous offrons actuellement le régime, près de 46 000 de nos membres, ou 69 %, étaient également propriétaires de CGI par le biais de notre régime d'achat d'actions. Depuis le 1^{er} octobre 2013, d'importants pays, comme l'Allemagne, les Pays-Bas et la France, ont intégré le régime. Nous poursuivons la mise en place de ce régime dans l'ensemble des unités opérationnelles. Ainsi, grâce au régime d'achat d'actions et au régime de participation aux profits, tous les membres prennent part au succès de la Société, ce qui permet d'harmoniser les objectifs des membres avec nos buts stratégiques.

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

5. Modifications des principales normes comptables

Les états financiers consolidés résumés intermédiaires pour les périodes de trois et de six mois closes les 31 mars 2014 et 2013 comprennent tous les ajustements que la direction de CGI juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats des activités et des flux de trésorerie de la Société.

La Société a adopté les normes nouvelles et modifiées suivantes à compter du 1^{er} octobre 2013 :

IFRS 10 – États financiers consolidés

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 10, *États financiers consolidés*, qui s'appuie sur des principes existants pour définir le concept de contrôle comme facteur déterminant de la consolidation des comptes d'une entité dans les états financiers consolidés d'une société. L'adoption de cette norme n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers consolidés résumés intermédiaires de la Société.

IFRS 12 – Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 12, *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités*, qui fournit des indications sur les informations à fournir sur toutes les formes d'intérêts dans d'autres entités, y compris les filiales, les partenariats, les entreprises associées, et les entités structurées. La norme exige qu'une entité fournisse des informations sur la nature des intérêts détenus dans d'autres entités et sur les risques qui leur sont associés, ainsi que sur les incidences de ces intérêts sur sa situation financière, sa performance financière et ses flux de trésorerie. Ces informations doivent figurer dans les états financiers consolidés annuels de la Société.

IFRS 13 – Évaluation de la juste valeur

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 13, *Évaluation de la juste valeur*, qui fournit des indications sur l'évaluation de la juste valeur ainsi que la définition de la juste valeur et constitue une source unique pour l'évaluation de la juste valeur et les exigences en matière d'informations à fournir. L'IFRS 13 s'applique lorsque d'autres normes IFRS imposent ou permettent l'évaluation à la juste valeur. L'adoption de cette norme n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers consolidés résumés intermédiaires de la Société, à l'exception de la nécessité de fournir de plus amples informations (Note 12 des états financiers consolidés résumés intermédiaires).

IAS 1 – Présentation des états financiers

En juin 2011, l'IASB a modifié l'IAS 1, *Présentation des états financiers*, pour exiger le regroupement d'éléments au sein de l'état du résultat global qui peuvent être reclassés dans l'état du résultat. La Société a donc regroupé des éléments à l'état consolidé résumé intermédiaire du résultat global et dans le cumul des autres éléments du résultat global en fonction de ceux qui seront ou ne seront pas reclassés ultérieurement dans l'état consolidé résumé intermédiaire du résultat.

IAS 19 – Avantages du personnel

En juin 2011, l'IASB a modifié l'IAS 19, *Avantages du personnel*, pour ajuster le calcul de la composante charge financière des régimes à prestations définies et pour améliorer les exigences en matière d'informations à fournir. En conséquence, la Société a calculé une charge/un produit d'intérêts nets sur le passif/l'actif net au titre des prestations définies. Les intérêts nets sur le passif ou l'actif au titre des prestations définies remplacent le coût financier relatif à l'obligation au titre des prestations définies et le rendement prévu des actifs du régime. L'adoption de l'IAS 19 n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers consolidés résumés intermédiaires de la Société. Les informations additionnelles seront incluses dans les états financiers consolidés annuels de la Société.

IAS 19 – Avantages du personnel (modification)

En novembre 2013, l'IASB a modifié l'IAS 19, *Avantages du personnel*, pour permettre la comptabilisation de certaines cotisations des membres du personnel en diminution du coût des services rendus dans la période au cours de laquelle ces services sont rendus. La norme modifiée s'applique aux cotisations des membres du personnel prévues par les dispositions du régime, si elles se rattachent aux services et indépendamment du nombre d'années de service. La

Société a adopté de façon anticipée la modification de l'IAS 19 qui entre en vigueur à partir du 1^{er} juillet 2014. L'adoption de la norme modifiée n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers consolidés résumés intermédiaires de la Société.

Veillez vous reporter à la note 3 des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 septembre 2013 pour obtenir de plus amples renseignements sur nos principales méthodes comptables ainsi que sur les modifications ultérieures de normes comptables.

6. Principales estimations comptables

Les principales méthodes comptables de la Société, autres que les nouvelles normes et normes modifiées décrites à la section 5 du présent document, sont décrites à la note 3 des états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 2013. La préparation des états financiers consolidés exige que la direction fasse des estimations et pose des jugements qui ont une incidence sur le montant des actifs, des passifs et des capitaux propres et sur les renseignements fournis quant aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants des revenus et des charges comptabilisés au cours de la période de présentation de l'information financière. Étant donné que la présentation de l'information financière suppose l'utilisation d'estimations et de jugements, les résultats réels pourraient différer de ces estimations et de ces jugements.

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

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

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

Regroupements d'entreprises

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

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

Impôt sur les bénéfices

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

L'impôt sur les bénéfices exigible est comptabilisé relativement aux montants prévus à payer ou à recouvrer selon les taux d'imposition et les réglementations fiscales qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date du bilan.

Les actifs et les passifs d'impôt différé sont établis en fonction des différences temporelles déductibles ou imposables entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs selon des taux d'imposition adoptés ou quasi adoptés qui entreront en vigueur pendant l'exercice au cours duquel la Société s'attend à recouvrer ou à régler les différences. Un actif d'impôt différé est généralement comptabilisé pour toutes les différences temporelles déductibles dans la mesure où il est probable qu'un bénéfice imposable, auquel ces différences temporelles déductibles pourront être imputées, sera disponible.

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

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

Éventualités et provisions

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

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

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

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

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

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

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

Comptabilisation des revenus

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

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

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

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

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

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

Paiements fondés sur des actions

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

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

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

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

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

Dépréciation des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et du goodwill

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

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

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

La valeur d'utilité calculée pour déterminer la valeur recouvrable des UGT auxquelles le goodwill a été affecté comprend des estimations de leur performance financière future fondée sur les flux de trésorerie approuvés par la direction couvrant une période de cinq ans, puisque la Société génère des revenus essentiellement au moyen de contrats à long terme. Les hypothèses clés utilisées dans le calcul de la valeur d'utilité sont le taux d'actualisation et le taux de croissance à long terme des flux de trésorerie opérationnels nets. Pour formuler ces hypothèses, la direction a pris en compte la conjoncture

économique et son incidence sur les taux de croissance et d'actualisation prévus. Pour déterminer le taux d'actualisation appliqué à une UGT, la direction prend en compte, comme point de départ, le coût moyen pondéré du capital et ajuste le taux pour tenir compte des taux d'imposition spécifiques, du risque lié à la région géographique et de tout autre risque propre à l'UGT. Les projections de flux de trésorerie reflètent les attentes de la direction quant à la performance opérationnelle de l'UGT et aux perspectives de croissance du marché de l'UGT.

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

Avantages du personnel

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

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

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

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

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

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

Pour calculer le coût des régimes à prestations définies et leur valeur actualisée à l'aide d'évaluations actuarielles, il est nécessaire de formuler des hypothèses sur les taux d'actualisation, le rendement attendu des actifs, les hausses futures de la rémunération et des prestations de retraite, les taux d'inflation et les taux de mortalité. Toute modification apportée à ces hypothèses influera sur la valeur comptable des obligations au titre des prestations de retraite. Pour déterminer le taux d'actualisation approprié, la direction tient compte des taux d'intérêt des obligations de sociétés de première qualité libellées dans la devise dans laquelle les prestations seront versées et dont l'échéance se rapproche de celle de l'obligation de retraite concernée. Les autres hypothèses sont fondées en partie sur les conditions actuelles du marché.

Le coût des services rendus au cours de la période est comptabilisé dans les états consolidés du résultat à titre de charges liées aux avantages du personnel. Le coût financier résultant de la désactualisation de l'obligation au titre des prestations définies au fil du temps et le rendement attendu des actifs du régime sont comptabilisés comme charges financières nettes ou revenus financiers nets. Il y a réduction lorsqu'un régime de retraite à prestations définies est modifié ou restructuré et entraîne une réduction importante des avantages du régime. Les gains actuariels et les pertes actuarielles découlant des ajustements liés à l'expérience ou des changements d'hypothèses actuarielles sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat global au cours de la période où ils se produisent. Se reporter à la note 16 des états financiers consolidés audités de l'exercice 2013 pour plus de renseignements.

7. Intégrité de la présentation des résultats

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

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

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

Comme nous l'avons mentionné dans notre rapport annuel de 2013, la Société a évalué, en date du 30 septembre 2013, l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière. Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information et que les contrôles internes à l'égard de l'information financière étaient appropriés et efficaces, et qu'ils procurent un degré raisonnable d'assurance que les renseignements importants sur la Société et ses filiales consolidées leur seraient communiqués par d'autres personnes au sein de ces entités.

Pour le trimestre clos le 31 mars 2014, aucun changement n'a été apporté aux contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société qui ait eu ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur ceux-ci.

8. Environnement du risque

8.1. RISQUES ET INCERTITUDES

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

8.1.1. Risques de marché

Risque économique

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

8.1.2. Risques liés à notre secteur d'activité

Concurrence pour l'obtention des contrats

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

Disponibilité et conservation de professionnels de TI qualifiés

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

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

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

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

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

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

Clauses d'étalonnage dans certains contrats

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

Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle

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

intellectuelle. Il peut aussi arriver que nous ne détectons pas l'utilisation non autorisée de notre propriété intellectuelle ou que nous ne prenions pas les mesures convenables pour assurer le respect de nos droits de propriété intellectuelle.

8.1.3. Risques liés à notre entreprise

Risques associés à notre stratégie de croissance

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

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

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

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

Variabilité des résultats financiers

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

Fluctuations liées aux secteurs d'activité

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

Risque financier et risque opérationnel associés aux marchés internationaux

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

Défis organisationnels associés à notre envergure

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

Impôts et taxes

En estimant notre impôt sur les bénéfices à payer, la direction utilise des principes comptables pour déterminer les positions fiscales qui sont susceptibles d'être soutenues par les administrations fiscales pertinentes. Nous ne pouvons cependant affirmer avec certitude que nos avantages fiscaux futurs ou notre passif d'impôt seront considérablement différents de nos estimations ou de nos attentes. La législation, la réglementation et les interprétations fiscales qui s'appliquent à nos activités changent sans cesse. De plus, les avantages fiscaux futurs et les passifs d'impôt futur dépendent de facteurs qui sont essentiellement incertains et susceptibles de changer, notamment les bénéfices futurs, les taux d'imposition futurs et la répartition prévue des secteurs d'activité dans les différents pays où nous menons nos activités. De plus, nos déclarations d'impôt font continuellement l'objet de révision par les administrations fiscales pertinentes; ce sont ces administrations fiscales qui détermineront le montant réel de l'impôt à payer ou à recevoir, ou de tous les avantages fiscaux futurs ou passifs d'impôt futur ou de toute charge d'impôt sur les bénéfices que nous pourrions comptabiliser à la longue. L'un ou l'autre des facteurs mentionnés ci-dessus pourrait avoir une incidence négative importante sur notre bénéfice net ou sur nos flux de trésorerie nets en nuisant à nos activités et à notre rentabilité, à la disponibilité des crédits d'impôt, au coût des services que nous offrons et à la disponibilité des déductions pour pertes opérationnelles dans le cadre du développement de notre infrastructure mondiale de prestation des services.

Risque de crédit associé aux créances clients et travaux en cours

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

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

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

mesure d'atteindre nos objectifs de croissance visant à maintenir et à accroître notre portée géographique et notre masse critique dans les marchés que nous ciblons.

Risque de résiliation anticipée des contrats

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

Risques liés à l'estimation des coûts

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

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

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

Capacité de nos partenaires de respecter leurs engagements

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

Risque associé aux garanties

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

Risque associé aux taux d'utilisation des ressources humaines

Si nous voulons maintenir notre marge bénéficiaire, nous devons gérer, dans chacune des régions géographiques, la charge de travail de nos professionnels, qui doivent avoir un taux d'utilisation élevé, tout en étant assez disponibles pour nous permettre d'affecter des employés additionnels aux nouveaux contrats. Pour maintenir un taux d'utilisation efficace, nous devons prévoir la charge de travail de nos professionnels, tout en gérant adéquatement les programmes de recrutement, de formation et de restructuration, et les taux de départs naturels. Si nous échouons à cette tâche ou si nous sommes limités en ce sens par les lois et les règlements en vigueur, particulièrement en Europe, nos taux d'utilisation pourraient diminuer, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre rentabilité. Inversement, un manque de ressources entraverait nos occasions d'affaires et notre capacité d'accroître nos revenus.

Risque associé à la concentration de la clientèle

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

Risque associé aux affaires émanant des administrations publiques

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

Risque associé à la réglementation

Nos activités internationales nous obligent à être conformes aux lois de nombreux territoires, notamment les lois sur la corruption, les restrictions commerciales, l'immigration, les impôts, les valeurs mobilières, la concurrence, la

confidentialité des données et les relations de travail. L'obligation d'observer ces différentes exigences de partout dans le monde représente un défi et mobilise d'importantes ressources. Le caractère parfois contradictoire des lois et des règlements, l'absence, dans certains territoires, de lois efficaces pour protéger nos droits de propriété intellectuelle, les restrictions sur la circulation de trésorerie et d'autres actifs, les restrictions touchant l'importation ou l'exportation de certaines technologies, ou les restrictions visant le rapatriement des bénéficiaires, ce qui aurait pour effet de réduire nos bénéficiaires, peuvent nous exposer à des amendes pour non-respect et nuire à notre réputation.

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

Poursuites liées à nos travaux

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

Risques associés à l'information et à l'infrastructure

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

Risque d'atteinte à notre réputation

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

Risques associés à l'intégration de nouvelles activités

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

Risques liés au contrôle interne

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

Risques de liquidité et de financement

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

Risque de change

La plupart de nos revenus et de nos frais sont libellés en devises autres que le dollar canadien. Les variations des taux de change ont une incidence sur les résultats de nos activités étant donné qu'ils sont présentés en dollars canadiens. Ce risque est réduit en partie par une couverture naturelle de rapprochement des charges et des revenus libellés dans la même devise et l'utilisation de dérivés dans notre stratégie de couverture. Ces couvertures naturelles pourraient diminuer à mesure que nous continuons notre croissance internationale. Aussi, en raison de l'utilisation de contrats de couverture, nous courons le risque que les institutions financières ne s'acquittent pas de leurs obligations aux termes de nos instruments financiers. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés.

Comme notre portée en Europe s'est accrue, si l'incertitude liée à la capacité de certains pays européens de continuer à rembourser leur dette souveraine ou si les mesures économiques sévères persistent, l'euro peut se déprécier par rapport au dollar canadien. De même, si les devises d'autres pays dans lesquels nous exerçons nos activités se déprécient par rapport au dollar canadien, nous croyons que cette dépréciation pourrait nuire considérablement à nos résultats financiers consolidés.

8.2. POURSUITES JUDICIAIRES

La Société fait l'objet d'un certain nombre de poursuites, d'audits, de réclamations et de litiges dans le cours normal de ses activités. Certaines de ces procédures pourraient entraîner des coûts importants. Même si l'issue de ces questions est difficile à prédire avec certitude, la Société n'a aucune raison de croire que le règlement d'une de ces questions pourrait avoir une incidence importante sur sa situation financière, sur les résultats de ses activités ou sur sa capacité à poursuivre l'une ou l'autre de ses activités commerciales. Veuillez vous reporter à la note 5 des états financiers consolidés résumés intermédiaires pour obtenir de plus amples renseignements sur les poursuites judiciaires.

Agent des transferts

Services aux investisseurs Computershare inc.
(800) 564-6253

Relations avec les investisseurs

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

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