



| | |
|--|----|
| 1. POINTS SAILLANTS | 27 |
| 2. INTRODUCTION | 30 |
| 3. À PROPOS DE CAE | 31 |
| 3.1 Qui nous sommes | 31 |
| 3.2 Notre vision | 31 |
| 3.3 Notre stratégie et nos principaux indices de rendement | 31 |
| 3.4 Notre capacité à exécuter la stratégie et à produire des résultats | 34 |
| 3.5 Nos activités | 34 |
| 3.6 Variations de change | 38 |
| 3.7 Mesures hors PCGR et autres mesures financières | 39 |
| 4. RÉSULTATS CONSOLIDÉS | 41 |
| 4.1 Résultats d'exploitation – quatrième trimestre de l'exercice 2008 | 41 |
| 4.2 Résultats d'exploitation – exercice 2008 | 43 |
| 4.3 Résultats d'exploitation – exercice 2007 par rapport à l'exercice 2006 | 45 |
| 4.4 Résultats, exclusion faite des éléments non récurrents | 46 |
| 4.5 Partage des coûts avec les gouvernements | 48 |
| 4.6 Prises de commandes et carnet de commandes consolidés | 48 |
| 5. RÉSULTATS PAR SECTEUR | 49 |
| 5.1 Secteurs civils | 50 |
| 5.2 Secteurs militaires | 53 |
| 6. MOUVEMENTS DE TRÉSORERIE ET DES LIQUIDITÉS CONSOLIDÉS | 56 |
| 6.1 Mouvements de trésorerie consolidés | 57 |
| 6.2 Sources de financement | 58 |
| 6.3 Obligations contractuelles | 58 |
| 7. SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE | 59 |
| 7.1 Capital utilisé consolidé | 59 |
| 7.2 Entités à détenteurs de droits variables | 61 |
| 7.3 Arrangements hors bilan | 62 |
| 7.4 Instruments financiers | 63 |
| 8. ACQUISITIONS, GROUPEMENT D'ENTREPRISES ET CESSIONS | 64 |
| 8.1 Acquisitions | 64 |
| 8.2 Activités abandonnées | 64 |
| 9. RISQUES ET INCERTITUDES LIÉS À NOTRE ACTIVITÉ | 65 |
| 10. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES | 69 |
| 10.1 Importants changements de conventions comptables survenus entre les exercices 2006 et 2008 | 69 |
| 10.2 Modifications futures de normes comptables | 70 |
| 10.3 Estimations comptables critiques | 71 |
| 11. ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR À LA DATE DU BILAN | 74 |
| 12. CONTRÔLES ET PROCÉDURES | 75 |
| 12.1 Évaluation des contrôles et procédures de communication de l'information | 75 |
| 12.2 Contrôle interne à l'égard de l'information financière | 75 |
| 13. RÔLE DE SURVEILLANCE DU COMITÉ DE VÉRIFICATION ET DU CONSEIL D'ADMINISTRATION | 75 |
| 14. RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES | 75 |
| 15. PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES | 76 |

Rapport de gestion

pour le quatrième trimestre et l'exercice terminés le 31 mars 2008

1. POINTS SAILLANTS

DONNÉES FINANCIÈRES

QUATRIÈME TRIMESTRE 2008

Hausse des revenus par rapport au trimestre précédent et à celui d'il y a un an

- Les revenus consolidés se sont établis à 366,6 millions \$ pour le trimestre, soit 21,8 millions \$ de plus qu'au trimestre précédent et 29,3 millions \$ de plus que pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Hausse du bénéfice et du bénéfice par action tirés des activités poursuivies par rapport au trimestre précédent et à celui d'il y a un an

- Le bénéfice tiré des activités poursuivies s'est élevé à 47,0 millions \$ (soit 0,19\$ par action) pour ce trimestre, comparativement à 40,1 millions \$ (soit 0,16\$ par action) au trimestre précédent, et 35,1 millions \$ (soit 0,14\$ par action) au quatrième trimestre de l'exercice précédent.

Flux de trésorerie disponibles¹ de 89,4 millions \$

- Les flux de trésorerie nets provenant des activités poursuivies se sont chiffrés à 130,9 millions \$ pour le trimestre, compte tenu de l'incidence positive des comptes de fonds de roulement hors trésorerie que l'on observe habituellement au quatrième trimestre. Les flux de trésorerie nets provenant des activités poursuivies se sont établis à 61,0 millions \$ au trimestre précédent et à 92,2 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice précédent;
- Les dépenses en immobilisations se sont élevées à 48,3 millions \$ pour ce trimestre, comparativement à 21,1 millions \$ au trimestre précédent et à 33,8 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice précédent;
- Un financement sans recours² de 16,0 millions \$ a été levé ce trimestre.

EXERCICE 2008

Hausse des revenus par rapport à il y a un an

- Les revenus consolidés se sont établis à 1 423,6 millions \$ pour l'exercice, soit 172,9 millions \$ ou 14 % de plus que pour l'exercice précédent.

Hausse du bénéfice d'exploitation, du bénéfice net et du bénéfice par action

- Le bénéfice tiré des activités poursuivies s'est élevé à 164,8 millions \$ (ou 0,65\$ par action) pour l'exercice, comparativement à 129,1 millions \$ (ou 0,51\$ par action) à l'exercice précédent;
- Le bénéfice net a augmenté de 25,3 millions \$, soit 20 %, par rapport au dernier exercice, malgré une perte liée aux activités abandonnées de 12,1 millions \$.

Flux de trésorerie disponibles de 173,4 millions \$

- Les flux de trésorerie nets provenant des activités poursuivies se sont établis à 260,9 millions \$ pour l'exercice, comparativement à 239,3 millions \$ à l'exercice précédent;
- Les dépenses en immobilisations ont totalisé 189,5 millions \$ pour l'exercice, comparativement à 158,1 millions \$ pour l'exercice précédent;
- Financements sans recours de 137,7 millions \$ durant l'exercice, comparativement à 34,0 millions \$ durant l'exercice précédent.

Hausse du capital utilisé³ dans le but de soutenir nos initiatives de croissance

- Le capital utilisé s'est accru de 11 %, soit 109,7 millions \$, au cours de l'exercice, pour clore à 1 072,6 millions \$;
- Les immobilisations corporelles et les autres actifs ont augmenté de 96,3 millions \$;
- Le fonds de roulement hors trésorerie a diminué de 20,0 millions \$ au cours de l'exercice 2008, pour se solder à une valeur négative de 138,1 millions \$;
- La dette nette⁴ a baissé de 8,9 millions \$ au cours de l'exercice, pour se solder à 124,1 millions \$.

COMMANDES

- Les prises de commandes se sont chiffrées à 1 665,5 millions \$, en hausse de 14 % par rapport à l'exercice précédent;
- Le carnet de commandes⁵ s'établissait à 2 899,9 millions \$ au 31 mars 2008, en hausse de 5 % par rapport à l'exercice précédent.

^{1, 2, 3, 4, 5} Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

Secteurs civils

Formation et services associés–Civil : plus de 450 millions \$ de nouveaux contrats

- Un accord de 20 ans a été signé avec Bombardier, aux termes duquel nous sommes devenus le fournisseur autorisé pour la formation sur les avions Bombardier Global Express, Global 5000, Global Express XRS et Challenger 300;
- Un contrat de cinq ans a été signé avec Flight Options pour faire de CAE le fournisseur exclusif de la formation des techniciens à la maintenance de Flight Options jusqu'en 2012;
- Une série de contrats signés avec Air Canada qui nous a confié la responsabilité des services d'exploitation de ses centres de formation de Toronto et de Vancouver;
- Un contrat a été signé avec un nouveau client, Mooney Airplane Company, pour l'élaboration de modules de formation à la maintenance sur le Web;
- Un accord de cinq ans a été signé avec Hawker Pacific pour la fourniture de la formation à la maintenance aux employés de Hawker Pacific et à ses clients situés en Asie du Sud-Est;
- Un contrat de trois ans a été signé avec Global Vectra Helicorp pour la fourniture de la formation sur hélicoptère, un autre contrat de formation a été signé avec la société Empire Aviation Group des Émirats arabes unis, et un autre encore a été signé avec Prestige Jet pour la formation de pilotes de jets d'affaires au centre de formation Emirates-CAE Flight Training (ECFT);
- Un contrat d'une valeur de plus de 50 millions \$ sur les dix prochaines années a été signé avec AirAsia. Ce contrat confie à CAE la gestion de la formation des pilotes actuels et futurs d'AirAsia;
- Un contrat de cinq ans a été signé avec Dassault Falcon Jet qui a retenu CAE comme fournisseur privilégié pour la formation à la maintenance des employés de Dassault;
- Un contrat exclusif a été signé pour cinq ans avec un nouveau client, Sentient, dans le cadre de l'expansion découlant de l'acquisition de TAG USA par Sentient;
- Un contrat de cinq ans a été signé avec XOJET, dans le cadre du renouvellement de son contrat exclusif relatif au programme de formation sur Citation X.

Produits de simulation–Civil : plus de 460 millions \$ de commandes comprenant 37 simulateurs de vol complets (FFS)

FFS pour A320

- Un pour Ansett Flight Simulator Centre;
- Un pour Air France;
- Un pour Etihad Airways;
- Deux pour US Airways;
- Un pour Lufthansa Flight Training.

FFS pour B737

- Un pour Lion Air;
- Un pour Virgin Blue;
- Un pour Air Algérie;
- Un pour Alteon Training;
- Un FFS B737 Série CAE 5000 pour Qantas;
- Deux FFS B737-800 pour Xiamen Airlines.

FFS pour B747 (modèles 400 et -8)

- Un pour Nippon Cargo Airlines;
- Un pour Cargolux International Airlines;
- Un pour Alteon Training;
- Un pour Lufthansa Flight Training.

FFS pour B777

- Un pour Emirates;
- Un pour Virgin Blue;
- Un pour Delta Airlines.

FFS pour B787

- Deux pour Japan Airlines;
- Un pour Continental Airlines.

FFS pour A330/340

- Un FFS A330/340 pour la Federal Aviation Administration (FAA);
- Un FFS A330 pour US Airways;
- Un FFS A330 pour une compagnie aérienne internationale dont l'identité demeure confidentielle.

Autres FFS

- Un FFS Embraer 190 pour Flight Training Finance;
- Deux FFS B757 pour un client dont l'identité demeure confidentielle;
- Un FFS Embraer 145 pour Hainan Airlines;
- Un FFS de modèle non dévoilé pour Alteon Training;
- Deux FFS Phenom 100 Série CAE 5000 pour la coentreprise Embraer CAE Training Services;
- Un FFS EMB-190 pour Hainan Airlines;
- Un FFS Bombardier Global Express pour le centre de formation ECFT;
- Un FFS Dash-8 Q400 Série CAE 5000 pour Lufthansa Flight Training;
- Un FFS Hawker Beechcraft Série CAE 5000 pour le centre ECFT.

Secteurs militaires

Produits de simulation – Militaire : plus de 530 millions \$ de commandes pour de nouveaux systèmes de formation ou des mises à niveau

- Deux simulateurs d'entraînement au vol et aux missions (FFMS) MRH90 et des centres de formation pour les Forces de défense australiennes;
- Deux simulateurs de missions (FMS), soit un C-130H et un KDC-10, pour les Forces aériennes royales néerlandaises;
- Un simulateur d'hélicoptère S-70B Seahawk et un simulateur d'hélicoptère AS332 Super Puma pour la force aérienne de la république de Singapour;
- Un dispositif d'entraînement au vol (FTD) M-346 prototype qui servira de capacité de formation initiale pour le nouvel avion-école évolué M-346 d'Alenia Aermacchi;
- Un simulateur de missions (FMS) NH90 pour l'Armée de l'air française. Le contrat a été attribué à Helicopter Training Media International, une coentreprise dans laquelle CAE détient une participation de 50 %;
- Un simulateur d'étude des qualités de vol pour Korean Aerospace Industries (KAI);
- Élargissement du domaine d'intervention de CAE dans l'intégration du simulateur de missions et du poste de pilotage d'entraînement de l'Eurofighter;
- Un entraîneur au vol tactique et opérationnel (TOFT) sur MH-60R pour l'U.S. Navy;
- Un entraîneur au vol opérationnel (OFT) sur MH-60S pour l'U.S. Navy;
- Un entraîneur au vol opérationnel (OFT) sur MH-60S et un entraîneur à l'utilisation tactique de l'armement (WTT) sur MH-60S pour l'U.S. Navy;
- Un OFT P-8A prototype pour le nouvel aéronef P-8A Poseidon de lutte anti-sous-marine et de patrouille en mer de Boeing;
- Mises en concordance avec l'avion des simulateurs C-130J et KC-130J exploités par l'U.S. Air Force, l'U.S. Marine Corps et la Force aérienne britannique;
- Modification de deux simulateurs CH-53 pour l'école d'aviation de l'Armée de terre allemande située à Bueckeburg;
- Mise à niveau logicielle des dispositifs de formation sur le C-130J pour la Force aérienne britannique;
- Mise à niveau logicielle des dispositifs de formation sur le C-130J pour l'U.S. Air Force;
- Mises à niveau des OFT MH-60S et P-3C pour l'U.S. Navy.

Formation et services associés – Militaire : obtention de plus de 210 millions \$ de contrats

- Poursuite des mises à niveau des logiciels d'avionique, du soutien logistique intégré et des services de gestion des données pour les CF-18 des Forces canadiennes;
- Soutien logistique et à la maintenance pour les dispositifs d'entraînement LASAR et MH-47 fournis aux Forces américaines d'opérations spéciales;
- Services de maintenance et de soutien pour les simulateurs de missions C-130H et KDC-10 des Forces aériennes royales néerlandaises;
- Services de maintenance et de soutien pour le simulateur E3A AWACS de la Force aéroportée de détection lointaine et de contrôle de l'OTAN, situé en Europe;
- Services de maintenance et de soutien pour les simulateurs du 160^e régiment d'aviation des opérations spéciales de l'Armée de terre américaine;
- Logistique, maintenance et services techniques, formation des pilotes, élaboration des cours et soutien des systèmes de formation sur les C-130J pour l'U.S. Air Force.

ACQUISITIONS ET COENTREPRISES

- Intégration dans nos résultats d'Engenuity Technologies Inc. (Engenuity), acquise le 13 avril 2007. Engenuity développe des logiciels de simulation et de visualisation prêts à l'emploi (COTS) destinés aux marchés de l'aérospatiale et de la défense;
- Intégration dans nos résultats de MultiGen-Paradigm Inc. (Multigen), acquise le 10 mai 2007. Multigen est un fournisseur de logiciels en temps réel prêts à l'emploi (COTS) pour la création et la visualisation de simulations. Multigen est aussi le créateur de formats pour les fichiers de simulation visuelle qui sont des références dans l'industrie;
- Intégration dans nos résultats de 76 % des actions ordinaires en circulation de la société Macmet Technologies Limited (Macmet), acquise le 11 juillet 2007. Macmet, dont le siège social est à Bangalore, en Inde, construit, répare et modernise des simulateurs de vol et des entraîneurs pour les équipages de blindés et d'artillerie. Elle développe aussi des logiciels requis pour des simulations;
- Intégration dans nos résultats de Flightscape Inc. (Flightscape), acquise le 29 août 2007. Flightscape, dont les spécialités sont l'analyse des données de vol et les sciences aéronautiques, développe des solutions logicielles pour l'étude et l'interprétation des données de vol enregistrées en vue d'améliorer la sécurité, la maintenance et les opérations de vol.

2. INTRODUCTION

Dans le présent rapport, *nous*, *notre*, *nos*, *CAE* et *la Société* renvoient à CAE inc. et à ses filiales. Sauf indication particulière :

- *Cet exercice* et *2008* désignent l'exercice financier prenant fin le 31 mars 2008;
- *Le dernier exercice*, *l'exercice précédent* et *l'an dernier* désignent l'exercice financier clos le 31 mars 2007;
- Les montants sont en dollars canadiens.

Ce rapport a été préparé en date du 14 mai 2008, et présente les commentaires et l'analyse de nos résultats par notre direction (le rapport de gestion), les états financiers consolidés et les notes qui les complètent pour l'exercice et le trimestre clos le 31 mars 2008. Nous l'avons rédigé pour aider votre compréhension des activités, de la performance et la situation financière de la Société au cours de l'exercice 2008. Sauf indication contraire, toute l'information financière est présentée selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada.

D'autres renseignements figurent dans les états financiers consolidés annuels que vous trouverez dans le rapport annuel pour l'exercice terminé le 31 mars 2008. Le rapport de gestion vise à vous fournir un aperçu général de CAE selon le point de vue de la direction. Il présente un complément d'information sur l'entreprise considérée sous divers aspects dont :

- Notre vision, notre stratégie et nos principaux indices de performance;
- Nos activités;
- Les variations de change;
- Les mesures financières;
- Les acquisitions, fusions et désinvestissements;
- Les risques et les incertitudes inhérents à notre activité;
- Les procédures et moyens de contrôle;
- Le rôle de surveillance du comité de vérification et du conseil d'administration.

Vous trouverez notre plus récent rapport annuel et notre plus récente notice annuelle sur notre site Web, www.cae.com, sur celui de SEDAR, www.sedar.com, ou sur celui d'Edgar, www.sec.gov.

NOTION D'INFORMATION IMPORTANTE

Le présent rapport présente les informations que nous avons estimées importantes pour les investisseurs en ayant pris en compte toutes les considérations, y compris l'éventuelle sensibilité des marchés. Nous considérons qu'une information est importante :

- Si elle provoque, ou que nous avons des motifs raisonnables de croire qu'elle pourrait provoquer, une variation notable du cours ou de la valeur de nos actions;
- Ou si les chances sont grandes qu'un investisseur raisonnable pourrait considérer cette information comme importante pour les décisions qu'il a à prendre.

MISE EN GARDE SUR LES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent rapport contient des énoncés de nature prospective concernant nos marchés, notre future performance financière, notre stratégie, nos projets, nos buts et nos objectifs. Les énoncés prospectifs commencent normalement par des verbes comme *croire*, *compter que*, *s'attendre à*, *envisager*, *continuer de*, *estimer*, *pouvoir*, *devoir*, et font aussi emploi de verbes au futur ou au conditionnel et de formulations analogues.

Ces énoncés reposent sur des estimations et des hypothèses que nous jugeons raisonnables au moment de la rédaction de ce rapport. Nos résultats réels pourraient être sensiblement différents en raison des risques et incertitudes liés à notre activité, ou en raison d'événements susceptibles d'être annoncés ou de survenir après la date du rapport, incluant les fusions, acquisitions ou autres opérations de regroupement ou de cession d'activités. De plus amples précisions sur les risques et incertitudes inhérents à notre activité vous sont fournies plus loin dans le présent rapport de gestion, sous la rubrique *Risques et incertitudes liés à notre activité*.

Nous n'actualisons pas ni ne révisons nos énoncés prospectifs, même si des faits nouveaux surviennent, sauf dans la mesure prévue par la loi. Vous ne devriez pas vous fier exagérément à ces énoncés prospectifs.

3. À PROPOS DE CAE

3.1 Qui nous sommes

CAE est un chef de file mondial dans le domaine des technologies de simulation et de modélisation, et des solutions intégrées de formation destinées à l'aviation civile et aux forces de défense du monde entier.

Nous sommes concepteur, constructeur et fournisseur de matériels de simulation, et nous sommes aussi prestataire de services de formation et de services associés. Ce matériel et ces services comprennent, d'une part, des solutions intégrées de modélisation, de simulation et de formation destinées aux compagnies aériennes, aux exploitants d'avions d'affaires, aux avionneurs et aux forces de défense, et, d'autre part, des services de formation que nous assurons aux pilotes et, dans certains cas, aux agents de bord et aux techniciens de maintenance dans des centres de formation situés partout dans le monde.

Nos simulateurs de vol complets (FFS) recréent le comportement des appareils dans une large gamme de situations et de conditions ambiantes. Les systèmes visuels très perfectionnés reproduisent des centaines d'aéroports de tous les pays, ainsi qu'une vaste gamme de pistes d'atterrissage et d'environnements de vol. Ajoutant le mouvement et les effets sonores à cette simulation visuelle, les simulateurs plongent les pilotes et les équipages de tous niveaux dans un environnement d'entraînement réaliste.

Fondée en 1947, CAE, dont le siège social est à Montréal (Canada), s'est valu une excellente réputation et une relation durable avec ses clients grâce à l'expérience qu'elle a acquise depuis plus de 60 ans, à ses solides compétences techniques, à son personnel hautement qualifié et à son envergure mondiale. CAE compte environ 6 000 employés dans plus de 75 installations et centres de formation dans 20 pays. CAE tire environ 93 % de ses revenus annuels d'exportations dans le monde entier et d'activités internationales.

Les actions ordinaires de CAE sont cotées :

- À la Bourse de Toronto, sous le symbole *CAE*;
- À la Bourse de New York, sous le symbole *CGT*.

3.2 Notre vision

Notre vision est d'être un chef de file mondial dans le domaine de la modélisation, de la simulation et de la formation technique pour améliorer la sécurité, et diminuer les risques et les coûts dans le cadre d'environnements complexes.

Nous nous classons au premier ou au deuxième rang mondial dans presque toutes nos activités centrales, mais la compétition est intense et ainsi notre leadership technologique et notre capacité à contrôler nos coûts sont des éléments essentiels au maintien de notre succès. Nous avons réussi à changer notre façon de faire des affaires, à renforcer notre situation financière et à nous doter d'une solide assise pour créer de la valeur pour l'actionnaire pour l'avenir.

Positionner CAE pour la croissance et poursuivre notre vision sont au cœur de notre démarche.

3.3 Notre stratégie et nos principaux indices de rendement

Notre stratégie

Au cours des dernières années, CAE, qui était un fournisseur de matériel exerçant ses activités principalement en Amérique du Nord, a évolué pour devenir un fournisseur de solutions de formation intégrées à l'échelle mondiale. Nous avons diversifié nos activités dans les marchés civil et militaire et dans plusieurs régions du monde. Au cours de l'exercice 2008, près de 60 % de nos revenus ont été générés à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Les revenus provenant des régions à forte croissance comme l'Asie, le Moyen-Orient et l'Amérique du Sud ont affiché une hausse d'environ 25 % par rapport à l'exercice précédent. Nous croyons que l'augmentation continue de la part de nos activités dans le secteur de la formation et des services sur les marchés civil et militaire permettra à CAE d'obtenir des résultats de plus en plus stables et prévisibles. Nous poursuivons la mise en œuvre de notre stratégie de croissance en investissant de façon prudente et réfléchie afin d'être en mesure de répondre aux besoins à long terme de nos clients des secteurs de l'aéronautique et de la défense.

Dans ce but, nos priorités de 2008 incluaient :

- Diversifier nos sources de revenus en répartissant nos activités dans plusieurs secteurs et régions afin d'assurer une plus grande stabilité;
- Maintenir une bonne situation financière;
- Continuer à favoriser l'engagement de nos employés;
- Améliorer nos relations avec les clients et augmenter la satisfaction de la clientèle;
- Mettre de l'avant de nouvelles technologies;
- Renforcer les relations avec les constructeurs aéronautiques;
- Mettre en œuvre notre stratégie relative aux marchés émergents et notre initiative de dotation en pilotes.

Diversifier nos sources de revenus en répartissant nos activités dans plusieurs secteurs et régions afin d'assurer une plus grande stabilité

Les revenus provenant des deux segments de marché du secteur militaire ont représenté 43 % des revenus consolidés, alors que ceux provenant des deux segments du secteur civil ont représenté 57 %. Les revenus tirés des services de formation et des services associés dans les secteurs militaire et civil ont totalisé 43 %, alors que ceux tirés de la vente de produits ont représenté 57 %. Près de 60 % de nos revenus ont été générés à l'extérieur de l'Amérique du Nord, et les revenus provenant des régions à forte croissance comme l'Asie, le Moyen-Orient et l'Amérique du Sud ont affiché une hausse d'environ 25 % par rapport à l'exercice précédent. Nous croyons que l'augmentation continue de la part de nos activités dans le secteur de la formation et des services sur les divers marchés civil et militaire devrait permettre à CAE d'obtenir des résultats de plus en plus stables et prévisibles.

Maintenir une bonne situation financière

À la fin de l'exercice, notre dette nette se chiffrait à 124,1 millions \$, soit un ratio dette nette/financement total de 25 % (rajusté pour tenir compte des contrats de location-exploitation).

Continuer à favoriser l'engagement de nos employés

En mars 2007, nous avons mené un sondage auprès du personnel afin de mesurer le degré d'engagement des employés et d'évaluer le rendement associé aux principaux aspects jugés essentiels pour CAE. Les résultats présentés au premier trimestre de l'exercice 2008 ont indiqué que, dans l'ensemble, le degré d'engagement des employés a augmenté de façon considérable depuis notre dernier sondage en 2004. Concrètement, le degré d'engagement des employés est passé de 42 % en 2004 à 72 % en 2007. CAE est soucieuse d'améliorer continuellement son rendement et s'est engagée à élaborer des stratégies internes afin d'y arriver. Nos efforts en ce sens ont été reconnus en octobre 2007, alors que nous nous sommes classés parmi les 100 meilleurs employeurs au Canada et parmi les 15 meilleurs employeurs à Montréal, en plus d'être sélectionné pour figurer au palmarès canadien des dix meilleurs employeurs du *Financial Post* et au palmarès des meilleurs employeurs pour les nouveaux arrivants au Canada de *Mediacorp Canada*. Les employés représentent l'actif le plus précieux de CAE, et ces prix constituent une reconnaissance des efforts déployés pour faire de CAE une entreprise de grande qualité.

Améliorer nos relations avec les clients et augmenter la satisfaction de la clientèle

Les comités consultatifs des clients et les comités consultatifs techniques de CAE font appel à des compagnies aériennes et des exploitants du monde entier. Parce que nous sommes à l'écoute des clients, nous comprenons clairement leurs besoins et sommes en mesure de leur fournir des produits et des services novateurs qui les aident à améliorer la sécurité et l'efficacité de leurs activités.

Mettre de l'avant de nouvelles technologies

Au cours de l'exercice 2008, le premier FFS de Série CAE 5000, un FFS A320 situé au centre de formation de CAE à Burgess Hill au Royaume-Uni, a obtenu une certification de niveau D, soit le plus haut niveau de certification possible pour les simulateurs de vol, auprès de la Civil Aviation Authority (CAA) du Royaume-Uni. Nous avons aussi appliqué cette technologie à d'autres plateformes.

Renforcer les relations avec les constructeurs aéronautiques

Nous fournissons des solutions de formation pour la plupart des principales plateformes aériennes construites par les plus grands constructeurs aéronautiques (OEM). En plus de maintenir nos relations de longue date avec Boeing et Airbus, nous avons intensifié notre collaboration avec Embraer grâce à la création d'une coentreprise dédiée à la formation au pilotage des nouveaux jets légers Phenom 100 et 300. En outre, nous avons créé une première dans le secteur en obtenant une certification de niveau D pour deux FFS Dassault Falcon 7X construits par CAE, qui font partie d'une entente de formation des pilotes conclue avec Dassault. Nous avons signé un contrat de service de 20 ans avec Bombardier en vertu duquel CAE est devenu le fournisseur de services de formation autorisé de Bombardier pour les avions Global Express et Challenger 300. Nous avons également établi une relation solide avec Korean Aerospace Industries (KAI). Nous sommes chargés de la conception et de la fabrication d'un simulateur générique d'étude des qualités de vol qui est appelé à devenir une partie intégrante du programme de formation des pilotes d'hélicoptères coréens dirigé par KAI. De plus, nous aidons KAI dans le cadre de l'élaboration des systèmes de formation sur P-3C de la Marine coréenne. Enfin, nous avons obtenu un contrat portant sur un dispositif d'entraînement M-346 prototype qui servira de capacité de formation initiale pour le nouvel avion d'entraînement avancé M-346 d'Alenia Aermacchi.

Mettre en œuvre notre stratégie relative aux marchés émergents et notre initiative de dotation en pilotes

Nous avons signé avec le gouvernement indien un contrat qui nous confie la direction de l'école de pilotage Indira Gandhi Rashtriya Uran Akademi (IGRUA). Nous avons également officialisé et signé avec l'Autorité aéroportuaire indienne (AAI) un accord de coentreprise pour la création du Rajiv Gandhi National Flying Training Institute (RGNFTI). L'IGRUA et le RGNFTI devraient se joindre à l'Académie mondiale CAE, sous réserve de l'acceptation des conditions associées au statut de membre, ce qui aura pour effet d'augmenter de 400 étudiants la capacité de l'Académie mondiale CAE.

Indicateurs de rendement clés

Nous avons défini 10 atouts qui nous donnent un avantage par rapport à la concurrence et favorisent notre rendement.

Leadership technologique

Nous jouissons d'un leadership technologique manifeste. Des pilotes des quatre coins du monde considèrent nos simulations comme étant ce qui se rapproche le plus des conditions de vol réelles. CAE a toujours su garder une longueur d'avance pour ce qui est de l'évolution technologique des systèmes de formation et de simulation de vol, et innover en mettant des produits inédits sur le marché. Nous avons élaboré des simulateurs pour toute la gamme des gros aéronefs civils, pour bon nombre des principaux avions de transport régional et avions d'affaires, et pour certains types d'hélicoptères civils. Nous sommes aussi un chef de file dans le domaine de la fourniture de produits de simulation et de formation sur les aéronefs de transport à voilure fixe, les aéronefs de patrouille en mer et de nombreux hélicoptères à usage militaire. Nous jouissons par ailleurs d'un savoir et d'un savoir-faire poussés et d'une grande crédibilité pour ce qui est de la conception et du développement de simulateurs des avions prototypes de la plupart des grands avionneurs.

Conception et fiabilité des produits

Nous concevons des simulateurs que nos clients peuvent facilement mettre à niveau par la suite, soit pour suivre les appareils dans leur évolution technique, soit pour satisfaire à de nouvelles règles de navigabilité.

Nos simulateurs sont parmi les mieux cotés de l'industrie sur le plan de la fiabilité – facteur non négligeable puisqu'ils sont appelés à fonctionner jusqu'à 20 heures par jour.

Relations durables avec les clients

Grâce à notre souci constant pour la qualité du service et à notre capacité de fournir avec constance des produits qui satisfont, voire qui dépassent, les normes des clients, nous entretenons des relations durables avec de grandes compagnies aériennes et des ministères de la Défense d'un peu partout dans le monde, dont certaines remontent à plusieurs dizaines d'années.

Parc de simulateurs vaste et diversifié

Pour répondre aux besoins opérationnels divers de nos clients, nous exploitons plus de 120 simulateurs reproduisant les conditions de vol des principaux types d'appareils, dont des jets commerciaux, des jets d'affaires et des hélicoptères militaires.

Complémentarité de nos produits et services

Notre vaste gamme de produits de formation au vol nous permet d'adapter nos solutions à la mesure des besoins de chaque client, ce qui nous distingue des autres. En fait, produits et services sont étroitement liés parce que les ventes de matériel de formation et la prestation de services s'y rapportant sont souvent intégrées au même programme.

Soutien à la clientèle

Nous accordons une grande valeur au soutien après-vente, lequel peut nous valoir à son tour de nouvelles occasions d'affaires.

Présence mondiale

Nous sommes présents dans 20 pays répartis sur cinq continents et offrons nos produits et services dans bien d'autres pays. Cette vaste présence géographique nous permet de répondre rapidement et économiquement aux besoins des clients et de saisir de nouvelles occasions d'affaires tout en nous conformant aux lois et coutumes locales.

Approche de la formation

En lançant nos solutions de formation et didacticiels CAE Simfinity^{MC}, nous avons révolutionné le domaine de la formation aéronautique. Nous en assurons une large diffusion en installant le logiciel de simulation haute fidélité sur nos simulateurs de vol et en étendant ses fonctions aux autres dispositifs et solutions utilisés tout au long du cycle de formation. Le poste de pilotage peut ainsi être recréé virtuellement dans la salle de cours dès le début de la formation au sol, ce qui rend la formation d'autant plus efficace et pertinente. De plus, parce que nos dispositifs CAE Simfinity^{MC} s'intègrent à une gamme complète de solutions de formation, les clients peuvent s'en servir pour effectuer les mises à jour ou à niveau de leurs systèmes.

Maîtrise des coûts

Nous cherchons continuellement à accroître notre productivité tout en abaissant nos coûts. La maîtrise de nos coûts dépend de notre capacité à obtenir données, matériel, biens non durables et autres fournitures nécessaires à l'exercice de nos activités à des prix qui restent concurrentiels.

Notre groupe Approvisionnement stratégiques mondiaux s'emploie constamment à améliorer aussi bien nos coûts que nos stratégies d'approvisionnement auprès des grands fournisseurs. Il partage cette information avec nos diverses entreprises dans le monde, et leur fait aussi connaître les meilleures pratiques en matière d'approvisionnement. Le groupe cherche en outre à trouver les sources d'approvisionnement les moins coûteuses relativement à la durée de vie d'un simulateur de vol, ce qui peut donner lieu à la conclusion d'alliances de longue durée avec certains fournisseurs pour assurer la continuité et l'adéquation de nos approvisionnements.

Élargissement de nos relations avec les constructeurs aéronautiques (OEM)

En 2005, nous avons signé un accord d'une durée de 20 ans pour devenir le fournisseur de services de formation autorisé de Dassault pour les appareils Falcon 7X, Falcon 900 EX et Falcon 2000 EX. Jusqu'à présent, nous avons déployé le programme avec succès dans nos centres de formation du Royaume-Uni et du Nord-Est, et construit deux FFS Falcon 7X et deux FFS Falcon 900/2000 EX. Dans le cadre de notre programme avec Dassault, nous fournissons la formation initiale avec instructeur sur ces plateformes, en plus de fournir à l'exploitant des avions les services de formation continue au pilotage et à la maintenance dont il a besoin.

Durant l'exercice 2008, nous avons signé un accord d'une durée de 20 ans pour devenir le fournisseur exclusif des services de formation autorisé sur les appareils Bombardier Global Express, Global 5000, Global Express XRS et Challenger 300. L'accord vise la formation des pilotes et du personnel de maintenance. Aux termes de l'accord, nous construirons et mettrons en service tous les simulateurs requis dans nos centres de formation, en plus de fournir des services de formation complets sur simulateur avec instructeur. À ce jour, nous avons mis en service un simulateur Global Express dans le centre de formation du Royaume-Uni et annoncé la construction d'un autre Global Express pour notre coentreprise, Emirates-CAE Flight Training. Nous déploierons un appareil Bombardier Challenger 300 au centre de formation du Nord-Est durant l'exercice 2009. Nous prévoyons également installer un autre appareil Bombardier Challenger 300 à l'étranger au cours de l'exercice 2010.

Durant l'exercice 2008, nous avons officialisé un accord de coentreprise avec Embraer afin de fournir des services de formation complets à l'intention des pilotes et du personnel au sol des clients acquéreurs de jets très légers (VLJ) Phenom 100 et légers (LJ) Phenom 300 d'Embraer.

3.4 Notre capacité à exécuter la stratégie et à produire des résultats

Nos ressources et processus nous donnent la capacité voulue pour mettre notre stratégie à exécution et produire des résultats. Cependant, notre réussite dépend aussi de deux autres éléments fondamentaux :

Notre situation financière

Au 31 mars 2008, notre dette nette se chiffrait à 124,1 millions \$, soit un ratio dette nette/financement total de 25 % (ajusté pour tenir compte des contrats de location-exploitation). Grâce à notre solide bilan, à nos facilités de crédit disponibles ainsi qu'à la trésorerie que nous tirons de notre exploitation, nous disposons de fonds réels ou auxquels nous pouvons accéder pour mener à bien nos projets de développement en cours. Voir le complément d'information à cet égard, à la rubrique 7, *Situation financière consolidée*.

Un personnel qualifié et une direction chevronnée

À la fin de l'exercice 2008, notre effectif comptait environ 6 000 employés. Le niveau de qualification de notre personnel joue pour beaucoup dans l'efficacité et la productivité de nos activités. Même si la demande pour des employés qualifiés ayant une solide formation est grande, nous réussissons à attirer et à retenir à notre service de bons éléments grâce à notre réputation de qualité et à notre position de chef de file, aux salaires concurrentiels et au milieu de travail aussi plaisant que stimulant que nous leur proposons.

Nous pouvons également compter sur le savoir-faire d'une équipe de direction chevronnée, qui a fait ses preuves dans le secteur de l'aéronautique. Un leadership et une gouvernance solides sont essentiels à la réussite de notre stratégie d'entreprise. C'est pourquoi nous cherchons à développer les qualités de chef de nos dirigeants et principaux cadres supérieurs.

3.5 Nos activités

CAE dessert deux grands marchés dans le monde :

- Le marché civil comprend les avionneurs, les grandes compagnies aériennes nationales, les transporteurs régionaux, les exploitants d'avions d'affaires et d'hélicoptères, les centres de formation et les centres de dotation en pilotes;
- Le marché militaire englobe les constructeurs OEM et les forces de défense du monde entier.

Nous gérons nos activités et présentons nos résultats en quatre secteurs, un secteur produits et un secteur services, à l'intérieur de chacun des deux marchés. Chacun des secteurs compte pour une part importante de nos revenus.

MARCHÉ CIVIL

Formation et services associés – Civil (FS/C)

Ce secteur fournit des services de formation à l'intention du personnel de vol et du personnel au sol pour l'aviation commerciale et l'aviation d'affaires ainsi que tous les services qui sont associés

Notre secteur FS/C est le numéro deux mondial des fournisseurs de services de formation pour l'aviation civile. Il est présent dans tous les secteurs de ce marché, dont l'aviation commerciale (grandes lignes et lignes régionales) et l'aviation d'affaires. Nous assurons en outre une gamme complète de services de soutien, comme la gestion de centres de formation, la maintenance de simulateurs, la gestion des pièces de rechange, l'élaboration de programmes de formation et les services de consultation. Nous nous sommes hissés à ce rang grâce à des acquisitions, à des coentreprises et à la construction d'installations neuves. Nous avons actuellement plus de 120 FFS répartis dans plus de 20 centres de formation dans le monde. Notre intention est d'accroître le nombre équivalent de simulateurs actifs (NESA) dans notre réseau en vue de maintenir notre position et de répondre aux nouveaux créneaux qui pourraient s'ouvrir. Nous sommes en train d'étendre notre réseau de formation de manière à pouvoir répondre aux besoins de formation qui sont continus et récurrents sans avoir à compter autant sur les nouvelles livraisons d'appareils pour assurer nos revenus.

Produits de simulation – Civil (PS/C)

Ce secteur conçoit, réalise et fournit des simulateurs de vol, des dispositifs d'entraînement et des systèmes visuels pour la formation aéronautique civile

Notre secteur PS/C est le chef de file mondial de la simulation de vol pour l'aviation civile. Nous concevons et construisons plus de FFS et de systèmes visuels pour les avions des compagnies aériennes nationales et régionales, pour les centres de formation de tiers et pour les constructeurs OEM que n'importe quelle autre société. Nous possédons une grande expérience en matière de simulateurs pour de nouveaux types d'appareils, avec plus d'une vingtaine de modèles différents, auxquels se sont ajoutés récemment le Boeing 787, le Boeing 747-8, l'Airbus A380 et le Dassault Falcon 7X. Nous offrons également une gamme complète de services de soutien comprenant la vente de pièces de rechange, la mise à niveau de simulateurs et leur relocalisation.

Tendances et perspectives commerciales

Nous demeurons optimistes quant aux perspectives du marché civil, car nous y observons les tendances suivantes :

- Nouvelles plateformes et vigueur des carnets de commandes d'appareils;
- Forte demande sur les marchés émergents;
- Croissance continue des revenus par passager-kilomètre;
- Demande croissante pour des membres d'équipage qualifiés;
- Indices économiques.

Nouvelles plateformes aériennes et vigueur des carnets des commandes d'appareils

Nouvelles plateformes aériennes

Les constructeurs OEM sortent de nouvelles plateformes qui vont stimuler au niveau mondial la demande en simulateurs et en services de formation. Les Boeing 787, Boeing 747-8, Airbus A350XWB, Embraer 190 et Dassault Falcon 7X, les jets très légers et légers Embraer Phenom 100 et Embraer Phenom 300 ainsi que le jet très léger Eclipse 500 en sont des exemples récents.

L'arrivée de nouvelles plateformes va provoquer une demande pour de nouveaux types de simulateurs. Une de nos priorités stratégiques est de faire des partenariats avec les avionneurs pour resserrer les liens avec eux et être en position de profiter des nouvelles occasions d'affaires. À ce titre, nous avons été désignés comme fournisseur agréé de Bombardier pour la formation sur le Global Express, le Global 5000 et le Global Express XRS. Nous avons également établi avec Embraer une coentreprise qui assurera la formation complète sur les nouveaux jets très légers et légers Phenom 100 et Phenom 300. Il importe de signaler que les livraisons de nouveaux modèles d'avions risquent de connaître des retards sur le plan des lancements de programmes, ce qui pourrait se répercuter sur nos propres délais de prises de commande et de livraison.

Vigueur des carnets des commandes d'appareils

Pour l'année 2007, Boeing a reçu 1 413 commandes nettes d'appareils neufs et Airbus en a reçu 1 341. Bien qu'une diminution du rythme des commandes soit probable en 2008, les fortes prévisions de livraisons de même que l'augmentation de la production d'appareils à fuselage étroit devraient entraîner des occasions d'affaires pour l'ensemble de notre catalogue de produits et services de formation.

Forte demande sur les marchés émergents

Marchés nouveaux et émergents

Les marchés émergents tels que ceux de l'Asie-Pacifique, du sous-continent indien et du Moyen-Orient continuent de connaître une croissance marquée au niveau de leur trafic aérien, un grand essor économique, une libéralisation progressive des politiques de transport aérien et l'apparition d'accords bilatéraux en la matière. Nous estimons que ces marchés augmenteront la demande de FFS et de centres de formation. De plus, CAE a lancé de nouveaux produits, tels que le simulateur de vol Série CAE 5000 et CAE True^{MC} Environment, qui sont conçus spécialement pour les marchés nouveaux et émergents et apportent un plus grand réalisme dans la simulation de l'environnement de contrôle du trafic aérien.

Croissance continue des revenus par passager-kilomètre

Croissance soutenue du trafic aérien passagers

La croissance du trafic passagers, qui a connu une forte augmentation en 2007, devrait ralentir légèrement, mais se poursuivre néanmoins de façon constante dans un avenir prévisible. Cette croissance a été d'environ 7,4 % par rapport aux chiffres de 2006, selon l'Association du transport aérien international (IATA). Cela est sans compter l'effet que pourrait produire tout événement majeur (instabilité politique régionale, acte terroriste, pandémie, crise économique majeure, ou autres événements mondiaux). De plus, la récente flambée du prix du carburant nuit à la rentabilité des exploitants des compagnies aériennes.

Poursuite de la réussite des transporteurs à bas tarifs

La réussite des compagnies aériennes à bas tarifs continue d'être un facteur favorisant l'activité du marché de l'aviation civile et de la demande pour des produits de simulation et des services de formation. En 2007, la capacité des transporteurs à bas tarifs a compté en Europe pour 30 % du total des places offertes sur le marché, soit 6 % de plus qu'en 2006, tandis qu'en Amérique du Nord, ils ont assuré 18 % du nombre total des vols, une augmentation de 17 % par rapport à 2006. Ces pourcentages devraient augmenter au fur et à mesure que ces sociétés élargiront leur flotte. Dans la région de l'Asie-Pacifique, la part de marché des compagnies à bas tarifs devrait représenter 25 % en 2012. Les clients de CAE comme Ryanair et IndiGo sont de bons exemples de ces transporteurs à bas tarifs qui agrandissent leur flotte et augmentent leur capacité, faisant monter la demande de dispositifs de formation des pilotes et des équipages et de services offerts par CAE (formation des pilotes et dotation en pilotes).

Demande croissante pour des membres d'équipage qualifiés

Une demande qui s'intensifie dans le monde

La croissance du marché de l'aviation civile engendre partout dans le monde une demande en pilotes, en techniciens de maintenance et en agents de bord, mais provoque une pénurie de membres d'équipage qualifiés. Ce phénomène est d'autant plus prononcé car la population des pilotes vieillit, les pilotes militaires sont moins nombreux à transférer dans le secteur civil, et les écoles techniques enregistrent peu d'inscriptions. La pénurie touche plus fortement les marchés émergents comme l'Inde et la Chine où le trafic aérien augmente à une vitesse plus rapide que dans les pays développés, et où il manque une infrastructure capable de satisfaire à la demande actuelle et à celle de demain.

Cette pénurie crée des occasions d'affaires pour la dotation en pilotes, notre formule clé en main qui inclut le recrutement, la sélection et la formation des pilotes. Elle nous incite aussi à rechercher des partenaires pour développer notre initiative mondiale visant à former et à offrir des pilotes demandés par le marché.

La pénurie se fait également sentir du côté des techniciens de maintenance et ouvre à CAE la possibilité de placer plus rapidement ses solutions pour la formation technique. Quoique à un degré moindre, cette tendance touche aussi les agents de bord pour lesquels nous explorons également de nouvelles solutions de formation.

Le nouveau mode d'attestation des pilotes requiert de la formation faisant appel à la simulation

La formation fondée sur la simulation pour obtenir une attestation de compétence de pilote commencera à jouer un rôle encore plus important avec le nouveau processus d'attestation de compétence par une « licence de pilote en équipage multiple » (MPL) mis au point par l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), dont l'adoption devrait être approuvée dans un proche avenir par les organismes de réglementation nationaux. Le processus MPL met davantage l'accent sur la formation fondée sur la simulation pour mener les étudiants *ab initio* à devenir des copilotes d'avions de ligne modernes. La MPL devrait être largement adoptée dans les marchés émergents comme ceux de la Chine, de l'Inde et de l'Asie du Sud-Est où il y aura de nombreux postes de pilotes qualifiés à combler de la manière la plus efficace possible.

Indices économiques

La croissance économique continue de stimuler la demande mondiale pour le transport aérien, malgré le ralentissement de certains marchés parvenus à maturité comme les États-Unis. Une partie des activités commerciales de CAE dans le secteur de l'aéronautique repose sur des marchés à l'extérieur de l'Amérique du Nord, qui demeurent dynamiques. Néanmoins, nous suivons l'évolution des facteurs qui pourraient freiner la croissance sur le marché mondial : le prix élevé du carburant, qui constitue une contrainte pour l'industrie du transport aérien; la possibilité d'une récession prolongée aux États-Unis, qui pourrait ralentir la croissance mondiale; et la disponibilité des ressources de crédit pour les exploitants d'avions, étant donné le resserrement des marchés du crédit.

MARCHÉ MILITAIRE

Produits de simulation – Militaire (PS/M)

Ce secteur conçoit, réalise et fournit des moyens de formation militaires avancés et des logiciels de création pour les forces aériennes, terrestres et navales

Notre secteur PS/M est un chef de file mondial dans les domaines de la conception et de la production d'équipements de simulation de vol militaires. Nous développons du matériel de simulation, des systèmes de formation et des logiciels de création pour une multitude d'aéronefs militaires, incluant des jets rapides, des hélicoptères, des avions de transport et des aéronefs de patrouille en mer. Nous avons créé la plus vaste gamme de simulateurs d'hélicoptères dans le monde. Nos simulateurs militaires reproduisent avec une grande fidélité des environnements de combat mettant en jeu de façon interactive les forces amies et ennemies, ainsi que les armements et les systèmes de détection. Nous avons livré des produits de simulation et des systèmes de formation aux forces de défense de plus de 35 pays, notamment à tous les corps d'armée américains. Nous avons aussi élaboré plus de systèmes de formation et d'entraînement pour l'avion Hercules C-130 que quiconque dans le monde.

Formation et services associés – Militaire (FS/M)

Ce secteur fournit clé en main des solutions pour la formation et la conduite des opérations, des services de soutien, la maintenance de systèmes, ainsi que des solutions de modélisation et de simulation

Notre secteur FS/M fournit des services de soutien logistique, des services de maintenance et l'entraînement sur simulateur dans plus de 60 sites dans le monde. Il fournit également une variété de services fondés sur la modélisation et la simulation.

Tendances et perspectives commerciales

Bien que nous prévoyons que les budgets de la défense continueront de croître modérément dans le monde, y compris aux États-Unis, dont le marché de la défense est le plus important du monde, nous estimons pouvoir accroître notre part de ce marché pour les raisons suivantes :

- Hausse de la demande pour des produits et services spécialisés de même nature que les nôtres;
- Évolution de la nature des conflits.

Hausse de la demande pour des produits et services spécialisés de même nature que les nôtres

Nouvelles plateformes d'avions

L'une de nos priorités stratégiques est de nous allier à des constructeurs de matériels militaires en vue de resserrer nos liens avec ceux-ci et de nous positionner pour saisir des opportunités. Les avionneurs sont en train de mettre sur le marché de nouvelles plateformes qui devraient alimenter la demande mondiale de simulateurs et de services de formation. Ainsi, Boeing conçoit actuellement un nouvel aéronef de patrouille en mer, le P-8A Poseidon, NH Industries a commencé à livrer ses hélicoptères NH90, tandis qu'EADS CASA est en train de promouvoir vigoureusement son appareil de transport C-295 dans le monde entier, et que Sikorsky propose de nouvelles versions de son hélicoptère H-60 aux armées et aux marines nationales. Tout ceci stimule la demande pour de nouveaux simulateurs et pour des services de formation.

Tendance à l'impartition

Aux prises avec des contraintes de budget et de ressources, les forces de défense et les gouvernements scrutent leurs dépenses pour trouver des moyens d'économiser et de permettre aux militaires en service actif de se concentrer sur les besoins opérationnels. Une tendance croissante se dessine dans les milieux militaires d'impartir divers services de formation, tendance qui devrait se maintenir. Les gouvernements impartissent leurs services de formation, car ils peuvent ainsi être livrés plus rapidement et à moindres coûts. C'est ainsi qu'un consortium dont CAE est membre devrait commencer à assurer au cours de 2008 la formation sur le NH90 à l'Allemagne et à d'autres forces armées.

Plus grand recours à la simulation

Les forces de défense et les gouvernements sont de plus en plus nombreux à adopter des programmes de formation par la simulation en raison du plus grand réalisme, des coûts nettement plus faibles, des contraintes opérationnelles moindres en ce qui concerne les aéronefs et des risques moins élevés que la simulation apporte par rapport à la formation sur le matériel d'armes réel. La formation sur simulateur réduit aussi le nombre d'heures de vol sur les aéronefs et permet d'entraîner les pilotes à des situations qui, en vol réel, pourraient mettre en péril l'avion ou l'équipage et les passagers.

Prolongation de vie et mise à niveau des plateformes porteuses des systèmes d'armes

Les constructeurs aéronautiques prolongent la durée de vie des plateformes porteuses des systèmes d'armes en créant pour elles des mises à niveau ou en ajoutant des caractéristiques nouvelles, ce qui augmente la demande en mises à niveau des simulateurs en vue de satisfaire aux nouvelles normes.

Évolution de la nature des conflits

Demande de réseautage

La nature de la guerre évolue. Les alliés coopèrent et créent des forces interarmées et de coalition, ce qui entraîne une demande d'exercices d'entraînement et d'opérations menés en coopération et en réseau. Les dispositifs de formation peuvent être mis en réseau afin de former des équipages différents et permettre des formations en réseau sur une série de plateformes.

Acceptation grandissante de la formation synthétique pour la répétition de missions

Les forces de défense se tournent de plus en plus vers la formation synthétique pour satisfaire dans une plus large mesure leurs besoins en formation. Les logiciels d'environnement synthétique permettent aux militaires de planifier des missions très élaborées et de mener des répétitions de missions de bout en bout, en complément aux entraînements et aux exercices de préparation traditionnels. La formation synthétique offre aux militaires un moyen économique de s'entraîner à toute sorte de scénarios en maintenant leur état de préparation au niveau optimal. À titre d'exemple, en 2007, nous avons livré au 160^e régiment d'aviation des opérations spéciales de l'Armée de terre américaine un simulateur de missions de combat pour MH-47G doté d'une architecture de notre conception qui réunit un environnement commun et une base de données commune (CE/CDB). L'architecture CE/CDB promet de rehausser de façon importante les capacités de création rapide des bases de données pour les répétitions de missions sur simulateur.

3.6 Variations de change

Tous les montants présentés sont exprimés en dollars canadiens. Nous mesurons les actifs, les passifs et les opérations libellés en devises selon divers taux de change, comme l'exigent les PCGR.

Les tableaux ci-après montrent les variations des taux de change à la clôture et des taux de change moyens applicables aux trois principales devises dans lesquelles sont libellées nos opérations. Les variations de change ont fait baisser d'environ 6,4 millions \$ le bénéfice tiré des activités poursuivies (après impôts) pour l'exercice écoulé par rapport à l'exercice 2007.

Nous avons utilisé les taux de change ci-dessous pour convertir la valeur des actifs, des passifs et du carnet de commandes en devise canadienne à la clôture de chacune des périodes suivantes :

| | 2008 | 2007 | Augmentation (diminution) |
|--------------------|--------|--------|------------------------------|
| Dollar US (\$US) | 1,0279 | 1,1529 | (11%) |
| Euro (€) | 1,6244 | 1,5418 | 5% |
| Livre sterling (£) | 2,0407 | 2,2697 | (10%) |

Les taux de change moyens utilisés pour convertir les produits et les charges étaient les suivants :

| | 2008 | 2007 | Augmentation (diminution) |
|--------------------|--------|--------|------------------------------|
| Dollar US (\$US) | 1,0331 | 1,1385 | (9%) |
| Euro (€) | 1,4626 | 1,4598 | – |
| Livre sterling (£) | 2,0733 | 2,1550 | (4%) |

Les variations des taux de change se répercutent sur trois grands champs d'activité :

– Nos réseaux de centres de formation civils et militaires

La plupart des revenus dégagés et des dépenses engagées dans notre réseau de centres de formation le sont essentiellement dans la monnaie du pays. Les variations du cours de cette devise par rapport au dollar canadien ont une incidence sur la rentabilité nette des centres et le montant net des investissements. Selon les PCGR, les gains ou les pertes résultant de la conversion du montant net des participations dans une filiale autonome sont reportés dans l'ajustement transitoire pour conversion de change (cumul des autres éléments du résultat étendu), qui est un poste des capitaux propres au bilan. Tout effet d'une variation de change sur la rentabilité nette influencera immédiatement l'état des résultats de même que les comparaisons entre exercices et entre trimestres.

– Nos activités de produits de simulation hors du Canada (Allemagne, États-Unis, Royaume-Uni, Australie et Inde)

La plupart des revenus dégagés et des dépenses engagées au chapitre de ces activités par les filiales autonomes le sont essentiellement dans la monnaie du pays, hormis certains achats de données et de matériel qui peuvent occasionnellement être effectués dans d'autres monnaies, tout comme les travaux effectués par nos activités de fabrication au Canada. Les variations du cours de cette devise par rapport au dollar canadien ont une incidence sur la rentabilité nette et le montant net des participations dans ces établissements, exprimés en dollars canadiens.

– Nos activités de produits de simulation au Canada

Même si les actifs nets des activités que nous menons au Canada ne sont pas exposés aux variations du cours des devises (sauf les comptes débiteurs et créditeurs libellés en monnaies étrangères), environ 85 % des revenus que nous réalisons à partir du Canada sont libellés en devises (en dollars US et en euros principalement), et un niveau important des dépenses sont engagées en dollars canadiens.

De façon générale, les paiements échelonnés sur les contrats de ventes libellés en devises font l'objet d'une opération de couverture visant à nous mettre au moins partiellement à l'abri du risque de change. Puisque moins de 100 % de nos revenus sont couverts, il est impossible d'offrir une couverture parfaite aux effets du mouvement des devises qui se font donc encore partiellement ressentir sur l'état des résultats.

Nos activités de fabrication au Canada sont exposées aux variations du cours du dollar canadien par rapport aux devises sur le long terme, car nous ne prenons pas de couverture sur les revenus à venir tant que les contrats ne sont pas signés.

Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2008, la Société s'est engagée dans un programme de couverture pour une portion de ses achats en devise américaine pour les douze prochains mois, de façon à avoir, pour les éléments qui entrent dans son processus de fabrication, un coût équivalent en dollars canadiens qui soit fixe. De plus, la Société s'est engagée dans une couverture pour fixer en dollars canadiens le paiement des intérêts et du capital de la dette libellée en devise américaine qui devient exigible en juin 2009.

Analyse de sensibilité

Nous avons réalisé une analyse de sensibilité en vue de déterminer l'effet à court terme des variations de change. Nous avons évalué les sources des revenus et des charges libellés en devises et déterminé que le risque de change sur une base consolidée se manifestait principalement dans deux secteurs, à savoir :

- Les revenus et les charges en devises liées aux activités de fabrication au Canada – nous prenons des couvertures sur ces produits ainsi que sur une partie des charges;
- La conversion des opérations en devises de filiales autonomes à l'étranger – c'est là une couverture naturelle. Le risque couru à cet égard concerne principalement notre bénéfice d'exploitation.

Dans un premier temps, nous avons calculé les revenus et les charges par devise en vue d'établir le bénéfice d'exploitation dans chaque devise. Nous en avons ensuite soustrait le montant des revenus et des charges faisant l'objet d'une couverture pour arriver au risque net par devise. Puis nous avons ajouté le risque net des filiales autonomes pour arriver au risque de change consolidé pour chacune des devises.

Enfin, nous avons réalisé une étude de sensibilité visant à déterminer l'effet qu'aurait une variation de 1 cent (¢) du dollar canadien par rapport à chacune des quatre autres devises. Le tableau ci-après présente l'effet type de cette variation (après impôts) sur nos revenus et notre bénéfice d'exploitation annuels, ainsi que notre risque net :

| Risque (en millions) | Revenus | Bénéfice d'exploitation | Couverture | Risque net |
|--------------------------|---------|-------------------------|------------|------------|
| Dollar US (\$US) | 7,8 | 2,5 | (1,7) | 0,8 |
| Euro (€) | 3,3 | 0,7 | (0,5) | 0,2 |
| Livre sterling (£) | 1,0 | 0,2 | (0,1) | 0,1 |
| Dollar australien (\$AU) | 0,7 | 0,1 | – | 0,1 |

3.7 Mesures hors PCGR et autres mesures financières

Le présent rapport de gestion comprend des mesures hors PCGR et d'autres mesures financières. Ces mesures fournissent une information utile et complémentaire aux mesures financières normalisées établies conformément aux PCGR. Le lecteur doit se garder de les confondre avec les mesures du rendement établies conformément aux PCGR, de les substituer à celles-ci ou de les comparer aux mesures similaires qu'utilisent d'autres sociétés.

BAIL

Le bénéfice avant intérêts et impôts (BAIL) est une mesure hors PCGR qui nous indique quel résultat nous avons obtenu avant la prise en compte des effets de certaines décisions financières et structures fiscales. Nous suivons l'évolution du BAIL, car nous trouvons qu'il permet de plus facilement comparer nos résultats avec ceux de périodes antérieures et avec ceux d'entreprises appartenant à des secteurs d'activité où la structure de capital et la réglementation fiscale sont différentes des nôtres.

Capital utilisé

Le capital utilisé est une mesure hors PCGR par laquelle nous évaluons et contrôlons combien nous investissons dans notre entreprise. Nous mesurons ce capital de deux points de vue :

Du point de vue de l'utilisation qui en est faite :

- Au niveau d'ensemble de l'entreprise, en prenant le montant total de l'actif (compte non tenu de la trésorerie et des équivalents de trésorerie) et en soustrayant le montant de passif (déduction faite de la dette à long terme, partie à court terme comprise);
- Au niveau sectoriel, en prenant le montant total de l'actif (compte non tenu de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des actifs d'impôts et des autres actifs hors exploitation) et en soustrayant le montant du passif (déduction faite des passifs fiscaux, de la dette à long terme, partie à court terme comprise, et des autres passifs hors exploitation).

Du point de vue de la provenance du capital :

- Nous faisons la somme de la dette nette et des capitaux propres pour voir d'où provient notre capital.

Carnet de commandes

La valeur du carnet de commandes est une mesure financière hors PCGR qui nous dit à combien se montent en principe les commandes que nous avons reçues, mais que nous n'avons pas encore exécutées.

- Pour les secteurs PS/C, PS/M et FS/M, nous considérons qu'une commande est en carnet dès l'instant où nous avons signé avec le client une entente commerciale ayant force obligatoire définissant de façon suffisamment précise les obligations respectives des parties (obligations reprises dans le contrat ou la commande);
- Les contrats militaires sont ordinairement exécutés sur de longues périodes, et certains doivent être reconduits tous les ans. Pour les secteurs PS/M et FS/M, nous inscrivons un contrat dans le carnet de commandes que lorsque le client en a obtenu l'autorisation et le financement;
- Dans le cas du secteur FS/C, nous prenons en compte les revenus attendus des contrats de formation à court et à long termes dès que nous avons de la part des clients leur engagement à nous payer les honoraires de formation, ou lorsque nous pouvons raisonnablement compter sur ce paiement de la part de nos clients acquis.

Le ratio commandes/ventes correspond au total des commandes divisé par le total des revenus de la période.

Dépenses en immobilisations de maintien et de croissance

Les dépenses en immobilisations de maintien sont une mesure hors PCGR que nous utilisons pour calculer les investissements devant être réalisés pour maintenir les niveaux courants d'activité économique.

Les dépenses en immobilisations de croissance sont une mesure hors PCGR que nous utilisons pour calculer les investissements devant être réalisés pour accroître les niveaux courants d'activité économique.

Dettes nettes

La dette nette est une mesure hors PCGR qui nous indique à combien se monte notre dette une fois pris en compte les actifs liquides tels que la trésorerie et les équivalents de trésorerie. Elle nous indique quelle est globalement notre situation financière. Elle correspond à la différence entre le montant de la dette à long terme (c'est-à-dire dont l'échéance est à plus d'un an), partie à court terme comprise, et le montant de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

Éléments non récurrents

Les éléments non récurrents sont une mesure hors PCGR servant à désigner les éléments qui ne s'inscrivent pas dans le cours normal des activités parce qu'ils sont rares ou inhabituels ou parce qu'ils ne représentent pas non plus une tendance normale de l'entreprise. Nous estimons utile de relever ces éléments non récurrents lorsqu'ils sont importants et de fournir par ailleurs des résultats d'exploitation dont ils sont exclus, car cela permet de mieux analyser les résultats d'exploitation sous-jacents et continus de l'entreprise.

Financement sans recours

Le financement sans recours contre CAE est une mesure hors PCGR que nous utilisons pour classer la dette, lorsque le recours à l'égard de celle-ci est limité aux actifs, à la participation aux capitaux propres et aux projets d'une filiale et non de CAE inc.

Flux de trésorerie disponibles

Les flux de trésorerie disponibles sont une mesure hors PCGR qui nous indique de combien d'argent nous disposons pour faire croître l'entreprise, rembourser notre dette et nous acquitter de nos obligations courantes. C'est un indicateur de notre santé financière et de notre liquidité. Ils correspondent à la trésorerie nette dégagée des activités poursuivies, dont sont soustraits toutes les dépenses en immobilisations (y compris celles liées à la croissance et les coûts capitalisés) et les dividendes versés, et à quoi sont ajoutés le revenu des cessions-bails et les autres financements adossés à des actifs (dont la dette sans recours). Les dividendes viennent en déduction dans le calcul des flux de trésorerie disponibles, car ils constituent pour nous une obligation, au même titre que les intérêts à payer sur la dette, et que leur montant n'est pas utilisable pour autre chose. Au cours du premier trimestre de l'exercice 2009, nous prévoyons modifier notre définition afin d'exclure des flux de trésorerie disponibles les dépenses en immobilisations liées à la croissance, les coûts capitalisés ainsi que le financement spécifique (incluant le financement sans recours).

Fonds de roulement hors trésorerie

Le fonds de roulement hors trésorerie est une mesure hors PCGR qui nous indique combien d'argent notre entreprise immobilise dans son fonctionnement au quotidien. Il correspond à la différence entre l'actif à court terme et le passif à court terme, sans compter la trésorerie et les équivalents de trésorerie, la partie à court terme de la dette à long terme et la partie à court terme des actifs et des passifs liés aux actifs destinés à la vente.

Marge brute

La marge brute est une mesure financière qui correspond au résultat d'exploitation sectoriel dont sont déduits les frais de vente et d'administration et les frais généraux.

Nombre équivalent de simulateurs actifs

Le nombre équivalent de simulateurs actifs (NESA) est une mesure financière qui nous indique le nombre moyen de simulateurs de vol qui étaient en état de dégager des revenus au cours de la période. Dans le cas d'un centre exploité en coentreprise à 50/50, nous ne prenons en compte dans le NESA que la moitié des simulateurs de vol en service dans ce centre. Lorsqu'un simulateur de vol est retiré du service pour être déménagé, il n'est pris en compte qu'une fois réinstallé et remis en service commercial.

Rendement du capital utilisé

Le rendement du capital utilisé (RCU) est une mesure hors PCGR que nous utilisons pour évaluer la rentabilité de notre capital investi. Nous calculons ce ratio sur une période de quatre trimestres consécutifs en divisant le bénéfice tiré des activités poursuivies, en excluant les éléments non récurrents et les intérêts débiteurs nets, nets d'impôts, par le montant moyen du capital utilisé des quatre derniers trimestres. Nous calculons aussi ce rendement en ajustant le bénéfice et le capital utilisé en fonction des contrats de location-exploitation ordinaires qui ne figurent pas dans le bilan.

Résultat d'exploitation sectoriel

Le résultat d'exploitation sectoriel (RES) est une mesure hors PCGR et l'une des principales valeurs considérées pour mesurer le résultat financier individuel des secteurs d'exploitation. Il donne une bonne indication de la rentabilité individuelle des secteurs, puisqu'il exclut l'incidence des éléments qui ne se rapportent pas directement à leur exploitation (ces éléments sont détaillés dans le tableau de rapprochement du RES et du BAII, voir la note 25 afférente aux états financiers consolidés).

4. RÉSULTATS CONSOLIDÉS

4.1 Résultats d'exploitation – quatrième trimestre de l'exercice 2008

Sommaire des résultats consolidés

(en millions, sauf les montants par action)

| | T4 2008 | T3 2008 | T2 2008 | T1 2008 | T4 2007 |
|--|-----------|---------|---------|---------|---------|
| Revenus | \$ 366,6 | 344,8 | 353,9 | 358,3 | 337,3 |
| Bénéfice avant intérêts et impôts (BAII) | \$ 69,7 | 61,7 | 62,1 | 58,0 | 53,3 |
| En pourcentage des revenus | % 19,0 | 17,9 | 17,5 | 16,2 | 15,8 |
| Intérêts débiteurs, montant net | \$ 4,7 | 4,8 | 5,4 | 2,6 | 3,5 |
| Bénéfice des activités poursuivies (avant impôts) | \$ 65,0 | 56,9 | 56,7 | 55,4 | 49,8 |
| Charge d'impôts | \$ 18,0 | 16,8 | 17,7 | 16,7 | 14,7 |
| Bénéfice des activités poursuivies | \$ 47,0 | 40,1 | 39,0 | 38,7 | 35,1 |
| Résultat des activités abandonnées | \$ (11,4) | (0,6) | (0,1) | – | (0,8) |
| Bénéfices net | \$ 35,6 | 39,5 | 38,9 | 38,7 | 34,3 |
| Bénéfice de base des activités poursuivies, par action | \$ 0,19 | 0,16 | 0,15 | 0,15 | 0,14 |
| Bénéfice dilué des activités poursuivies, par action | \$ 0,18 | 0,16 | 0,15 | 0,15 | 0,14 |
| Bénéfice de base et dilué | \$ 0,14 | 0,16 | 0,15 | 0,15 | 0,14 |

Sommaire des résultats excluant les éléments non récurrents

(en millions, sauf les montants par action)

| | T4 2008 | T3 2008 | T2 2008 | T1 2008 | T4 2007 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| Bénéfice des activités poursuivies (avant impôts) | \$ 65,0 | 56,9 | 56,7 | 55,4 | 48,7 |
| Bénéfice net des activités poursuivies | \$ 47,0 | 40,1 | 39,0 | 38,7 | 35,1 |
| Bénéfice de base des activités poursuivies, par action | \$ 0,19 | 0,16 | 0,15 | 0,15 | 0,14 |
| Bénéfice dilué des activités poursuivies, par action | \$ 0,18 | 0,16 | 0,15 | 0,15 | 0,14 |

Hausse de 6 % des revenus par rapport au trimestre précédent et de 9 % par rapport à l'exercice précédent

Les revenus ont été de 21,8 millions \$ supérieurs à ceux du dernier trimestre. Cette hausse est principalement attribuable aux facteurs suivants :

- Les revenus du secteur PS/M ont été en hausse de 11,9 millions \$, ou 13 %, surtout en raison de l'augmentation du niveau d'activité de certains programmes américains et européens;
- Les revenus du secteur FS/C ont été en hausse de 11,7 millions \$, ou 13 %, essentiellement par suite d'une forte demande dans tous nos centres de formation, ce qui s'est traduit par une hausse du taux d'utilisation et par l'augmentation d'une unité NESA par rapport au trimestre précédent;
- Les revenus du secteur PS/C ont été en hausse de 3,0 millions \$, ou 3 %, en raison surtout de la progression des commandes aux troisième et quatrième trimestres.

Les résultats tiennent compte de l'incidence positive de la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro au quatrième trimestre.

Les revenus ont été de 29,3 millions \$ supérieurs à ceux du trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette hausse est principalement attribuable aux facteurs suivants :

- Les revenus du secteur FS/C ont augmenté de 12,8 millions \$, ou 14 %, essentiellement par suite d'une forte demande dans nos centres de formation, ce qui s'est traduit par une hausse du taux d'utilisation et par l'augmentation de neuf unités NESA par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent;
- Les revenus du secteur PS/M ont augmenté de 9,3 millions \$, ou 10 %, en raison surtout de l'augmentation des activités de certains programmes européens et de l'intégration dans nos résultats de sociétés nouvellement acquises, soit Engenuity, Multigen et Macmet;
- Les revenus du secteur PS/C ont augmenté de 8,9 millions \$, ou 9 %, principalement en raison de la progression des commandes.

La croissance de 9 % par rapport à l'exercice précédent a été enregistrée malgré l'appréciation du dollar canadien face à l'euro, à la livre sterling et au dollar américain. Sans cette appréciation, la croissance aurait été d'environ 15 %.

Consultez la rubrique *Résultats par secteur* pour plus de précisions à ce sujet.

Hausse de 8,0 millions \$ du BAI⁶ par rapport au trimestre précédent et de 16,4 millions \$ par rapport à il y a un an

Pour le trimestre écoulé, le BAI s'est établi à 69,7 millions \$, soit 19,0 % des revenus.

Par rapport au trimestre précédent, le BAI s'est accru de 13 %, soit 8,0 millions \$. L'augmentation du résultat d'exploitation des secteurs⁷ FS/C et PS/M a été en partie annulée par une diminution dans les secteurs PS/C et FS/M.

Le BAI s'inscrit en hausse de 31 %, soit 16,4 millions \$, par rapport à il y a un an, essentiellement par suite de l'augmentation du résultat d'exploitation dans les quatre secteurs. Les résultats d'exploitation des secteurs PS/C, PS/M, FS/C et FS/M ont augmenté de 8,5 millions \$, 5,0 millions \$, 2,5 millions \$ et 1,5 million \$, respectivement, malgré l'appréciation du dollar canadien. Abstraction faite des éléments non récurrents⁸ de l'exercice précédent, le BAI a augmenté de 17,5 millions \$.

Vous trouverez un complément d'information sous *Rapprochement des éléments non récurrents* et *Résultats par secteur*.

Le montant net des intérêts débiteurs est similaire à celui du trimestre précédent et a augmenté de 1,2 million \$ par rapport à il y a un an

Le montant net des intérêts débiteurs est à peu près équivalent à celui du trimestre précédent, par suite d'une légère baisse des intérêts sur la dette à long terme, compensée par un accroissement de l'amortissement des frais de financement reportés.

Le montant net des intérêts débiteurs est plus élevé qu'à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison de la hausse de 1,0 million \$ des intérêts débiteurs sur la dette à long terme attribuable à un niveau d'endettement plus élevé, ainsi qu'à un accroissement de l'amortissement des frais de financement reportés liés au financement sans recours obtenu au cours du premier trimestre de l'exercice 2008.

Taux d'imposition effectif de 28 % pour le trimestre écoulé

Pour ce trimestre, les impôts sur les bénéfices se sont chiffrés à 18,0 millions \$, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 28 %, comparativement à 30 % au trimestre précédent et à 30 % au quatrième trimestre de l'exercice 2007.

La diminution du taux d'imposition effectif au quatrième trimestre de l'exercice 2008 s'explique d'abord par un changement dans la proportion des parts de bénéfices provenant de différentes juridictions fiscales et par la réduction des taux d'imposition futurs au Canada.

Abstraction faite des éléments non récurrents, la charge fiscale s'établit comme suit :

- 18,0 millions \$ pour ce trimestre, soit un taux d'imposition effectif de 28 %;
- 16,8 millions \$ pour le troisième trimestre, soit un taux d'imposition effectif de 30 %;
- 13,6 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent, soit un taux d'imposition effectif de 28 %.

Vous trouverez un complément d'information sous *Rapprochement des éléments non récurrents*.

La perte nette des activités abandonnées s'est établie à 11,4 millions \$ pour le trimestre écoulé

L'augmentation de la perte nette des activités abandonnées pour le trimestre par rapport au trimestre précédent et à celui un an plus tôt est principalement attribuable aux éléments suivants :

- Nous avons radié un solde à recevoir de 10,0 millions \$ (8,5 millions \$ après impôts). Ce montant est lié à la cession, à l'exercice 2003, des actifs de la division Matériel pour scieries du secteur Systèmes forestiers de la Société. Nous étions en arbitrage dans le cadre d'un litige portant sur le paiement additionnel lié à la cession des actifs. L'arbitrage s'est terminé à mi-chemin en avril 2008 lorsque l'acheteur a fait l'objet d'une mise sous séquestre et a été jugé insolvable;
- Au quatrième trimestre de l'exercice 2008, nous avons aussi constaté une perte de 2,2 millions \$ (déduction faite d'économies d'impôts de 1,0 million \$) liée à la cession du service de télécommunications de CAE Elektronik GmbH dans le cadre d'un contrat de vente conclu avec un acheteur exclusif.

^{6,7,8} Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

4.2 Résultats d'exploitation – exercice 2008

Sommaire des résultats consolidés

| (en millions, sauf les montants par action) | | 2008 | 2007 | 2006 |
|--|----|---------|---------|---------|
| Revenus | \$ | 1 423,6 | 1 250,7 | 1 107,2 |
| Marge brute ⁹ | \$ | 438,0 | 364,4 | 266,2 |
| En pourcentage des revenus | % | 30,8 | 29,1 | 24,0 |
| Bénéfice avant intérêts et impôts (BAII) | \$ | 251,5 | 189,4 | 104,0 |
| En pourcentage des revenus | % | 17,7 | 15,1 | 9,4 |
| Intérêts débiteurs, montant net | \$ | 17,5 | 10,6 | 16,2 |
| Bénéfice des activités poursuivies (avant impôts) | \$ | 234,0 | 178,8 | 87,8 |
| Charge d'impôts | \$ | 69,2 | 49,7 | 18,2 |
| Bénéfice des activités poursuivies | \$ | 164,8 | 129,1 | 69,6 |
| Résultats des activités abandonnées | \$ | (12,1) | (1,7) | (6,0) |
| Bénéfice net | \$ | 152,7 | 127,4 | 63,6 |
| Bénéfice de base et dilué des activités poursuivies par action | \$ | 0,65 | 0,51 | 0,28 |
| Bénéfice de base par action | \$ | 0,60 | 0,51 | 0,25 |
| Bénéfice dilué par action | \$ | 0,60 | 0,50 | 0,25 |

Sommaire des résultats excluant les éléments non récurrents

| (en millions, sauf les montants par action) | | 2008 | 2007 | 2006 |
|--|----|-------|-------|-------|
| Bénéfice des activités poursuivies (avant impôts) | \$ | 234,0 | 181,1 | 122,9 |
| Bénéfice net des activités poursuivies | \$ | 164,8 | 129,3 | 85,5 |
| Bénéfice de base et dilué des activités poursuivies par action | \$ | 0,65 | 0,51 | 0,35 |

Augmentation des revenus de 14 %, soit 172,9 millions \$, par rapport à l'exercice précédent

Les quatre secteurs ont enregistré une hausse des revenus par rapport à l'exercice précédent :

- Les revenus du secteur PS/C ont augmenté de 87,2 millions \$, soit 25 %, principalement en raison de la progression des commandes tout au long de l'exercice et des revenus élevés constatés pour des simulateurs déjà fabriqués et pour lesquels nous avons signé des contrats de vente au cours de l'exercice écoulé. De plus, au premier trimestre, un client a procédé à la réception d'un simulateur qui a été comptabilisé comme un contrat de location-vente;
- Les revenus du secteur FS/C ont augmenté de 45,2 millions \$, soit 13 %, en raison principalement de l'augmentation de neuf unités NESAs et d'une forte demande pour les services de formation, qui témoignent de la vitalité du secteur de l'aéronautique;
- Les revenus du secteur PS/M ont augmenté de 26,2 millions \$, soit 7 %, en raison de l'intégration dans nos résultats de sociétés nouvellement acquises, soit Engenuity, Multigen et Macmet, et de l'augmentation du niveau d'activité, plus particulièrement aux États-Unis;
- Les revenus du secteur FS/M ont augmenté de 14,3 millions \$, soit 7 %, en raison de l'augmentation des revenus provenant de certains services de soutien fournis à des bases militaires allemandes, de l'intensification des services de formation fournis à l'U.S. Air Force et des activités liées aux contrats de service de soutien en Amérique du Nord et en Australie et de l'intégration dans nos résultats de sociétés nouvellement acquises, soit Engenuity et Kesem.

Vous trouverez un complément d'information sous *Résultats par secteur*.

La marge brute a progressé de 73,6 millions \$ par rapport à celle de l'exercice précédent

La marge brute s'est établie à 438,0 millions \$ pour l'exercice, soit 30,8 % des revenus, comparativement à 364,4 millions \$, soit 29,1 % des revenus, l'an dernier. La hausse est attribuable au volume et aux améliorations apportées dans les quatre secteurs.

Augmentation du BAII de 62,1 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

Le BAII s'est établi à 251,5 millions \$ pour l'exercice écoulé, soit 17,7 % des revenus.

Le BAII a progressé de 33 %, soit 62,1 millions \$, en un an par suite de l'augmentation du résultat d'exploitation de 34,5 millions \$, de 12,6 millions \$ et de 9,2 millions \$ pour les secteurs PS/C, PS/M et FS/C, respectivement, malgré l'appréciation du dollar canadien face au dollar américain et à la livre sterling.

Pendant l'exercice 2007, le BAII a subi l'effet d'éléments non récurrents totalisant 3,7 millions \$, présentés ci-après :

- Des coûts de 8,1 millions \$ liés au plan de restructuration;
- Le règlement pour renonciation aux réclamations au titre du programme AVTS reçu au premier trimestre pour lequel nous avons comptabilisé 2,1 millions £ (4,4 millions \$).

Abstraction faite de ces éléments non récurrents, le BAII s'établissait à 193,1 millions \$ (15,4 % des revenus) pour l'exercice précédent.

Vous trouverez un complément d'information sous *Rapprochement des éléments non récurrents* et *Résultats par secteur*.

⁹ Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

Augmentation de 6,9 millions \$ du montant net des intérêts débiteurs par rapport à l'exercice précédent

| (en millions) | 2007 à 2008 | 2006 à 2007 |
|---|----------------|----------------|
| Intérêts de l'exercice précédent, montant net | 10,6 \$ | 16,2 \$ |
| Augmentation (diminution) des intérêts sur la dette à long terme | 5,4 | (3,1) |
| Diminution des intérêts créditeurs | 1,8 | 2,1 |
| Augmentation des intérêts capitalisés | (0,6) | (1,3) |
| Augmentation (diminution) de l'amortissement des frais de financement reportés | 0,4 | (1,7) |
| Autres | (0,1) | (1,6) |
| Augmentation (diminution) du montant net des intérêts débiteurs depuis l'exercice précédent | 6,9 \$ | (5,6) \$ |
| Intérêts de l'exercice écoulé, montant net | 17,5 \$ | 10,6 \$ |

Les intérêts débiteurs se sont chiffrés à un montant net de 17,5 millions \$ pour l'exercice écoulé, en hausse de 65 %, soit 6,9 millions \$, par rapport à il y a un an, ce qui s'explique essentiellement par :

- La hausse des intérêts débiteurs sur la dette à long terme globale :
 - Pour l'exercice 2008, nous avons contracté une dette additionnelle de 107,5 millions \$.
- L'accroissement de l'amortissement des frais de financement reportés :
 - Pour l'exercice 2008, notre charge d'amortissement des frais reportés au titre du financement sans recours obtenu au premier trimestre était plus élevée.
- La diminution des intérêts créditeurs :
 - Augmentation de l'encaisse en 2008 par rapport à 2007, même si les revenus d'intérêts gagnés ont diminué en raison de la baisse des taux d'intérêt.
 - Diminution des intérêts créditeurs pour l'exercice 2008 en raison du remboursement intégral au deuxième trimestre de l'exercice 2007 des escomptes accumulés sur des effets à recevoir.

La hausse du montant net des intérêts débiteurs a été compensée par :

- L'augmentation des intérêts capitalisés :
 - Pour l'exercice 2008, nous avons un nombre plus élevé d'actifs en construction pour soutenir nos projets de croissance qu'en 2007.

Taux d'imposition effectif de 30 %

La charge fiscale s'est établie à 69,2 millions \$ pour l'exercice, soit un taux d'imposition effectif de 30 %, comparativement à 28 % pour la période correspondante de l'exercice précédent.

La diminution du taux d'imposition pour l'exercice 2007 s'explique par la réduction de la provision pour moins-value au Royaume-Uni et par d'autres économies d'impôts.

Pour l'exercice 2009, le taux d'imposition effectif devrait se situer à environ 30 %.

Vous trouverez un complément d'information sous *Rapprochement des éléments non récurrents*.

La perte nette des activités abandonnées s'est établie à 12,1 millions \$

La perte nette des activités abandonnées s'est chiffrée à 12,1 millions \$ pour l'exercice écoulé, soit 10,4 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent, ce qui s'explique surtout par :

- Nous avons radié un solde à recevoir de 10,0 millions \$ (8,5 millions \$ après impôts) au quatrième trimestre de l'exercice 2008. Ce montant est lié à la cession, à l'exercice 2003, des actifs de la division Matériel pour scieries du secteur Systèmes forestiers de la Société. Nous étions en arbitrage dans le cadre d'un litige portant sur le paiement additionnel lié à la cession des actifs. L'arbitrage s'est terminé à mi-chemin en avril 2008 lorsque l'acheteur a fait l'objet d'une mise sous séquestre et a été jugé insolvable;
- Au quatrième trimestre de l'exercice 2008, nous avons constaté une perte de 2,2 millions \$ (déduction faite d'économies d'impôts de 1,0 million \$) liée à la cession du service de télécommunications de CAE Elektronik GmbH dans le cadre d'un contrat de vente conclu avec un acheteur exclusif.

4.3 Résultats d'exploitation – exercice 2007 par rapport à l'exercice 2006

Revenus

Les revenus s'étaient accrus à l'exercice 2007, soit de 143,5 millions \$, ou 13%, par rapport à l'exercice précédent. La croissance dans chacun des quatre secteurs s'expliquait principalement par :

- La hausse des prises de commandes et du nombre de livraisons dans le secteur PS/C;
- La hausse des prises de commandes, tout particulièrement aux États-Unis et au Royaume-Uni, dans le secteur PS/M;
- Une forte demande en formation et l'augmentation d'une unité NESA en moyenne dans le secteur FS/C;
- La hausse du niveau d'activité au titre des contrats de services de soutien aux États-Unis et en Allemagne et l'intégration de Kesem dans le secteur FS/M.

BAIL

Le BAIL s'établissait à 189,4 millions \$ pour l'exercice 2007. Il tenait compte de l'effet d'une augmentation du résultat d'exploitation de chacun des secteurs (près de 50 % pour le secteur PS/C) et de la diminution des coûts liés au plan de restructuration. Le BAIL aurait été de 193,1 millions \$ en excluant les éléments non récurrents principalement liés au plan de restructuration.

Le BAIL s'établissait à 104,0 millions \$ pour l'exercice 2006. Il tenait compte d'un gain de change net découlant d'une réduction du capital investi dans certaines filiales autonomes, d'un gain lié au retrait de la formation sur appareils Dornier 328Jet (Do328J), d'une réduction de valeur au titre des frais d'appels d'offres reportés, et de charges de restructuration supplémentaires. Abstraction faite de ces éléments, le BAIL aurait été de 136,8 millions \$.

Intérêts nets

Le montant net des intérêts de l'exercice 2007 était en baisse de 5,6 millions \$ par rapport à celui de l'exercice 2006, en raison surtout de :

- La baisse des intérêts débiteurs sur la dette à long terme globale :
 - Nous avons remboursé le financement adossé aux actifs d'Amsterdam à la fin du troisième trimestre de l'exercice 2006;
 - Nous avons remboursé une tranche de 20 millions \$ d'obligations de premier rang au cours de l'exercice 2006.
- La diminution de l'amortissement des frais de financement reportés :
 - Nous avons une charge d'amortissement des frais reportés plus basse au titre de la nouvelle facilité de crédit;
 - Au cours de l'exercice 2006, nous avons radié la totalité de la tranche non amortie des frais de financement reportés liés à notre facilité de crédit renouvelable précédente.
- L'augmentation des intérêts capitalisés :
 - Le niveau de nos actifs en construction était plus élevé à la fin de l'exercice qu'à l'exercice 2006.

Impôts sur les bénéfices

Nous avons constaté une charge fiscale de 49,7 millions \$ à l'exercice 2007, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 28 %, comparativement à 21 % pour la même période de l'exercice 2006. Nous avons constaté une économie d'impôts supplémentaire de 9,0 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2006 à la suite de la réduction de la provision pour moins-value sur les pertes d'exploitation nettes américaines et d'autres économies fiscales.

Activités abandonnées

Nous avons constaté une perte de 1,7 million \$ au titre des activités abandonnées à l'exercice 2007, ce qui s'explique surtout par :

- La perte nette réalisée à l'exercice 2006 au plan des activités abandonnées, est attribuable à notre ancien secteur Technologies de nettoyage;
- Les intérêts débiteurs liés à la dette non directement attribuable aux activités poursuivies; nous avons appliqué le produit de la vente du secteur Contrôles navals, que nous avons aussi constaté durant l'exercice 2006, au paiement de ces intérêts.

Nous avons constaté une perte nette de 6,0 millions \$ au titre des activités abandonnées à l'exercice 2006 par suite de l'ajustement des provisions pour obligations au titre des prestations constituées et à d'autres obligations liées aux activités abandonnées.

4.4 Résultats, exclusion faite des éléments non récurrents

Le tableau ci-après illustre l'effet que certains éléments non récurrents¹⁰ ont eu sur nos résultats des exercices respectifs. Nous estimons que ce complément d'information est utile car il permet d'apprécier notre rendement, avant prise en compte de ces éléments non récurrents. Le lecteur doit se garder cependant de confondre cette information avec le résultat net établi conformément aux PCGR à titre d'indicateur de rendement, ou de l'y substituer.

Rapprochement des éléments non récurrents – Quatrième trimestre de l'exercice 2008

(en millions, sauf les montants par action)

| | T4 2008 | | | T3 2008 | | | T4 2007 | | |
|---|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|------------|
| | Avant impôts | Après impôts | Par action | Avant impôts | Après impôts | Par action | Avant impôts | Après impôts | Par action |
| Bénéfice des activités poursuivies | 65,0 \$ | 47,0 \$ | 0,19 \$ | 56,9 \$ | 40,1 \$ | 0,16 \$ | 49,8 \$ | 35,1 \$ | 0,14 \$ |
| BAIL: | | | | | | | | | |
| Plan de restructuration | | | | | | | | | |
| - charge de restructuration | - | - | - | - | - | - | (1,5) | (1,2) | - |
| - autres frais liés au plan de restructuration | - | - | - | - | - | - | 0,4 | 1,2 | - |
| Bénéfice des activités poursuivies, excluant les éléments non récurrents (mesure hors PCGR) | 65,0 \$ | 47,0 \$ | 0,19 \$ | 56,9 \$ | 40,1 \$ | 0,16 \$ | 48,7 \$ | 35,1 \$ | 0,14 \$ |

Rapprochement des éléments non récurrents pour les exercices terminés les 31 mars

(en millions, sauf les montants par action)

| | 2008 | | | 2007 | | | 2006 | | |
|--|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|------------|
| | Avant impôts | Après impôts | Par action | Avant impôts | Après impôts | Par action | Avant impôts | Après impôts | Par action |
| Bénéfice des activités poursuivies | 234,0 \$ | 164,8 \$ | 0,65 \$ | 178,8 \$ | 129,1 \$ | 0,51 \$ | 87,8 \$ | 69,6 \$ | 0,28 \$ |
| BAIL: | | | | | | | | | |
| Plan de restructuration | | | | | | | | | |
| - charge de restructuration | - | - | - | 1,2 | 1,0 | - | 18,9 | 14,1 | 0,06 |
| - autres frais liés au plan de restructuration | - | - | - | 6,9 | 5,5 | 0,03 | 15,1 | 11,3 | 0,05 |
| Règlement pour renonciation aux réclamations | - | - | - | (4,4) | (3,1) | (0,01) | - | - | - |
| Gain de change | - | - | - | - | - | - | (5,3) | (5,7) | (0,02) |
| Réduction de valeur des frais d'appels d'offres reportés | - | - | - | - | - | - | 5,9 | 5,1 | 0,02 |
| Cessation des activités sur Do328J | - | - | - | - | - | - | (1,8) | (1,0) | (0,01) |
| Intérêts débiteurs, montant net: | | | | | | | | | |
| Paiement anticipé d'effets à recevoir | - | - | - | (1,4) | (1,4) | (0,01) | - | - | - |
| Réalisation des escomptes sur les effets à recevoir | - | - | - | - | - | - | (1,6) | (1,6) | (0,01) |
| Remboursement anticipé d'emprunt à long terme onéreux | - | - | - | - | - | - | 2,8 | 2,0 | 0,01 |
| Réduction de valeur de la tranche non amortie des frais de financement reportés | - | - | - | - | - | - | 1,1 | 0,7 | - |
| Charge d'impôts sur les bénéfices: | | | | | | | | | |
| Économies d'impôts | - | - | - | - | (1,8) | (0,01) | - | (9,0) | (0,03) |
| Bénéfice tiré des activités poursuivies, excluant les éléments non récurrents (mesure hors PCGR) | 234,0 \$ | 164,8 \$ | 0,65 \$ | 181,1 \$ | 129,3 \$ | 0,51 \$ | 122,9 \$ | 85,5 \$ | 0,35 \$ |

¹⁰ Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

Plan de restructuration

Nous avons finalisé les dernières dépenses en rapport avec notre plan de restructuration durant l'exercice 2007. Ces dépenses se rapportaient à la réingénierie de nos processus opérationnels, dont une partie concernait la première phase de mise en œuvre du système ERP. Au 1^{er} avril 2007, les coûts engendrés pour la première phase de mise en œuvre du système ERP ont cessé. Les coûts actuels liés aux phases ultérieures de mise en œuvre de ce système ne seront pas présentés comme des dépenses de restructuration et donc pas présentés comme un élément non récurrent.

Règlement pour renonciation aux réclamations – Consortium Landmark

En tant que membre du Consortium Landmark (formé pour concourir sur le projet AVTS), nous avons reçu au premier trimestre de l'exercice 2007 un paiement dont nous avons comptabilisé un montant de 2,1 millions £ (4,4 millions \$) comme élément non récurrent, car il correspondait à la renonciation aux réclamations.

Gain de change

Au cours de l'exercice 2006, nous avons réduit notre participation nette dans certaines de nos filiales autonomes. Par conséquent, le montant correspondant de gain ou de perte de change qui était cumulé dans le poste *Cumul des autres éléments du résultat étendu* a été transféré dans l'état des résultats, ce qui avait donné lieu à un gain avant impôts non récurrent de 5,3 millions \$. Réduire notre participation au capital de nos filiales autonomes ne fait pas partie de nos activités habituelles et nous ne considérons donc pas l'effet éventuel de ce genre d'opération comme ayant un caractère récurrent.

Réduction de valeur des frais d'appels d'offres reportés

Au premier trimestre de l'exercice 2006, nous avons radié 5,9 millions \$ de frais d'appels d'offres reportés (engagés après la sélection) qui avaient été cumulés relativement à des programmes militaires de grande envergure pour lesquels nous avons été sélectionnés et dont les chances de réalisation ont été grandement réduites après la sélection. De ces 5,9 millions \$, 4,4 millions \$ sont liés au programme AVTS.

Cessation des activités sur Dornier 328Jet

Au troisième trimestre de l'exercice 2006, nous avons décidé de cesser la formation sur l'avion Do328J. En conséquence, nous avons vendu deux FFS Do328J au cours du trimestre, ce qui nous a permis d'enregistrer un gain net de 1,8 million \$.

Paiement anticipé d'effets à recevoir

Au deuxième trimestre de l'exercice 2007, nous avons reçu le paiement intégral anticipé d'effets à long terme subordonnés garantis qui étaient jusque-là comptabilisés sous « autres actifs ». Ces effets faisaient partie du paiement des entreprises Ultrasonics et Ransohoff que nous avons vendues en 2002. Cet encaissement a donné lieu à la comptabilisation de 1,4 million \$ d'intérêts créditeurs au deuxième trimestre de l'exercice 2007, du fait de la réalisation des escomptes sur les effets à recevoir.

Charge de désactualisation au titre de l'escompte sur les billets à recevoir

Au quatrième trimestre de l'exercice 2006, seule une tranche de 0,6 million \$ des intérêts supplémentaires de 2,2 millions \$ découlant de l'augmentation de l'escompte sur les billets à recevoir devait être considérée à titre d'intérêts récurrents annuels, jusqu'à l'échéance.

Remboursement anticipé d'emprunts à long terme onéreux

Au troisième trimestre de l'exercice 2006, nous avons profité de la disponibilité de liquidités et d'un dollar canadien fort pour rembourser, avant terme, un financement adossé onéreux qui était en place au moment où nous avons fait l'acquisition de Schreiner Aviation Training. Ce financement adossé aux actifs du centre de formation d'Amsterdam était de 22,7 millions €. Le remboursement anticipé s'est traduit par une charge non récurrente avant impôts de 2,8 millions \$.

Réduction de valeur de la tranche non amortie des frais de financement reportés

Par suite de l'obtention de la nouvelle facilité de crédit le 7 juillet 2005, nous avons, au deuxième trimestre de l'exercice 2006, comptabilisé une perte de valeur au titre de la tranche non amortie des frais de financement reportés de 1,1 million \$ liée à l'ancienne facilité de crédit.

Économies d'impôts

Au premier trimestre de l'exercice 2007, nous avons comptabilisé comme élément non récurrent la réduction de la provision pour moins-value sur nos pertes nettes d'exploitation au Royaume-Uni. Cela nous a permis de comptabiliser un actif d'impôts de 1,8 million \$ (un actif d'impôts de 2,0 millions \$ au premier trimestre de l'exercice 2007, net d'un renversement de 0,2 million \$ effectué au deuxième trimestre de l'exercice 2007).

4.5 Partage des coûts avec les gouvernements

Pour être en mesure de saisir les occasions de croissance et de maintenir notre avance technologique, nous continuons d'investir dans de nouvelles technologies innovatrices.

Au cours de l'exercice 2006, nous avons lancé le Projet Phoenix, dans le cadre duquel nous prévoyions investir 630 millions \$ dans un programme de R-D d'une durée de six ans. Ce projet est destiné à favoriser le perfectionnement continu des technologies de pointe actuelles et la mise au point de nouvelles technologies, dans le but de consolider notre position comme l'un des chefs de file mondiaux de la simulation, de la modélisation et des services qui leur sont associés.

Le gouvernement du Canada a convenu, dans le cadre de son programme Partenariat Technologique Canada (PTC), d'investir jusqu'à concurrence de 30 % (189 millions \$) de la valeur du projet. Nous avons également signé une entente avec le gouvernement du Québec au cours de l'exercice 2007 relativement à une contribution, par Investissement Québec, d'un montant pouvant aller jusqu'à 31,5 millions \$ sur six ans pour le projet Phoenix. Nous reconnaissons l'obligation de rembourser ces contributions au moment où les conditions de remboursement sont réunies. Le remboursement est porté à l'état consolidé des résultats lorsque les redevances sont exigibles.

Au cours de l'exercice écoulé, les deux gouvernements ont contribué au total pour 62,4 millions \$ au projet Phoenix. Une tranche de 42,1 millions \$ de ce montant a été portée en réduction des frais de R-D, et une tranche de 20,3 millions \$, en réduction des immobilisations corporelles et autres coûts capitalisés.

Nous avons aussi bénéficié ces dernières années du concours de PTC pour d'autres programmes de R-D concernant des systèmes visuels et des technologies évoluées de simulation pour applications civiles et de simulation en réseau pour applications militaires. Nous avons inscrit des charges de 8,8 millions \$ au titre des redevances liées à ces projets PTC pour l'exercice écoulé.

Le tableau ci-après fournit de l'information sur les contributions et les redevances liées à tous les programmes :

| (en millions) | 2008 | 2007 | 2006 |
|---|---------|---------|---------|
| Contribution : | | | |
| Phoenix | 62,4 \$ | 52,1 \$ | 17,3 \$ |
| Programmes antérieurs | – | – | 7,5 |
| Total des contributions consenties | 62,4 \$ | 52,1 \$ | 24,8 \$ |
| Montant capitalisé | (20,3) | (7,1) | (3,8) |
| Montant porté aux résultats | 42,1 \$ | 45,0 \$ | 21,0 \$ |
| Redevances | (8,8) | (7,5) | (6,6) |
| Incidence des contributions consenties sur les résultats ⁽¹⁾ | 33,3 \$ | 37,5 \$ | 14,4 \$ |
| Incidence estimative des contributions consenties sur les CII (25 %) ⁽¹⁾ | (8,3) | (9,4) | (3,6) |
| Effet estimatif avant impôts des contributions consenties pour divers programmes de R-D | 25,0 \$ | 28,1 \$ | 10,8 \$ |

⁽¹⁾ Nous estimons que chaque tranche nette de 100\$ reçue au titre des divers programmes réduit le montant des crédits d'impôt à l'investissement disponibles d'environ 25 \$ à 30 \$.

Le tableau ci-dessus ne fait pas apparaître les dépenses en R-D supplémentaires que nous avons engagées pour obtenir les contributions de PTC. Nous devons dépenser pour environ 100\$ en coûts admissibles pour recevoir environ 30\$ de contribution.

4.6 Prises de commandes et carnet de commandes consolidés

La valeur de notre carnet de commandes consolidé était de 2 899,9 millions \$ à la fin de l'exercice écoulé, soit 5 % de plus qu'à la fin de l'exercice précédent. Les nouvelles commandes enregistrées pour l'exercice ont augmenté de 1 665,5 millions \$ la valeur du carnet de commandes, mais, en contrepartie, celle-ci a été réduite par les revenus de 1 423,6 millions \$ tirés du carnet de commandes ainsi que par une diminution de 116,6 millions \$ surtout attribuable à l'appréciation du dollar canadien par rapport à la livre sterling et au dollar américain.

Évolution du carnet de commandes

| Aux 31 mars (en millions) | 2008 | 2007 | 2006 |
|--|------------|------------|------------|
| Carnet de commandes en début de période | 2 774,6 \$ | 2 460,0 \$ | 2 504,7 \$ |
| + commandes | 1 665,5 | 1 455,2 | 1 238,7 |
| - revenus | (1 423,6) | (1 250,7) | (1 107,2) |
| +/- ajustements (principalement l'écart de change) | (116,6) | 110,1 | (176,2) |
| Carnet de commandes en fin de période | 2 899,9 \$ | 2 774,6 \$ | 2 460,0 \$ |

Vous trouverez un complément d'information sous *Résultats par secteur*, ci-après.

5. RÉSULTATS PAR SECTEUR

Nous gérons nos activités et présentons nos résultats en quatre secteurs :

Secteurs civils :

- Formation et services associés – Civil (FS/C);
- Produits de simulation – Civil (PS/C).

Secteurs militaires :

- Produits de simulation – Militaire (PS/M);
- Formation et services associés – Militaire (FS/M).

Les opérations intersectorielles sont comptabilisées au coût au niveau consolidé et consistent principalement en des transferts de simulateurs du secteur PS/C vers le secteur FS/C.

Lorsqu'il nous est possible de mesurer l'emploi que chaque secteur fait des actifs qu'il utilise en commun avec les autres, nous lui attribuons la part des charges et des passifs (essentiellement des frais généraux) qui correspond à cet emploi. Sinon, nous faisons une répartition au prorata du coût des ventes de chaque secteur.

PRINCIPAUX INDICES DE RENDEMENT

Résultat d'exploitation sectoriel

| <i>(en millions, sauf marges d'exploitation)</i> | 2008 | 2007 | T4 2008 | T3 2008 | T2 2008 | T1 2008 | T4 2007 |
|--|-----------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <i>Secteurs civils</i> | | | | | | | |
| Formation et services associés – Civil | \$ 73,5 | 64,3 | 23,8 | 15,5 | 14,6 | 19,6 | 21,3 |
| | % 19,2 | 19,1 | 22,8 | 16,7 | 16,2 | 20,7 | 23,2 |
| Produits de simulation – Civil | \$ 94,9 | 60,4 | 23,8 | 25,2 | 26,2 | 19,7 | 15,3 |
| | % 21,8 | 17,4 | 22,3 | 24,3 | 23,3 | 17,4 | 15,7 |
| <i>Secteurs militaires</i> | | | | | | | |
| Produits de simulation – Militaire | \$ 51,7 | 39,1 | 14,5 | 11,5 | 13,4 | 12,3 | 9,5 |
| | % 13,5 | 10,9 | 14,3 | 12,8 | 13,8 | 12,9 | 10,3 |
| Formation et services associés – Militaire | \$ 31,4 | 33,7 | 7,6 | 9,5 | 7,9 | 6,4 | 6,1 |
| | % 14,1 | 16,2 | 14,0 | 16,1 | 14,5 | 11,6 | 10,9 |
| Résultat d'exploitation sectoriel total | \$ 251,5 | 197,5 | 69,7 | 61,7 | 62,1 | 58,0 | 52,2 |
| Autres (charges) revenus | \$ – | (8,1) | – | – | – | – | 1,1 |
| BAII | \$ 251,5 | 189,4 | 69,7 | 61,7 | 62,1 | 58,0 | 53,3 |

Nous utilisons le résultat d'exploitation sectoriel pour mesurer la rentabilité de nos quatre secteurs d'exploitation et nous aider dans nos décisions de répartition des ressources entre eux. Nous calculons le résultat d'exploitation sectoriel à partir du bénéfice net du secteur avant les autres revenus, les intérêts, les impôts sur les bénéfices et les activités abandonnées. Ceci nous permet de juger de la rentabilité d'un secteur en dehors de l'effet sur celui-ci d'éléments qui n'ont pas directement à voir avec son rendement.

Capital utilisé

| <i>(en millions)</i> | 31 mars 2008 | 31 décembre 2007 | 30 septembre 2007 | 30 juin 2007 | 31 mars 2007 |
|--|--------------|------------------|-------------------|--------------|--------------|
| <i>Secteurs civils</i> | | | | | |
| Formation et services associés – Civil | \$ 868,3 | 774,3 | 762,5 | 734,7 | 759,1 |
| Produits de simulation – Civil | \$ (81,9) | (38,7) | (26,9) | (13,0) | (59,8) |
| <i>Secteurs militaires</i> | | | | | |
| Produits de simulation – Militaire | \$ 68,4 | 100,1 | 98,1 | 90,1 | 54,5 |
| Formation et services associés – Militaire | \$ 136,5 | 138,4 | 135,8 | 142,4 | 132,8 |
| | \$ 991,3 | 974,1 | 969,5 | 954,2 | 886,6 |

5.1 Secteurs civils

FORMATION ET SERVICES ASSOCIÉS – CIVIL

Le secteur FS/C a obtenu pour plus de 116 millions \$ de contrats pour le trimestre écoulé.

- Un contrat exclusif de cinq ans a été signé avec un nouveau client, Sentient, dans le cadre de l'expansion découlant de l'acquisition de TAG USA par Sentient;
- Un contrat de cinq ans a été signé avec XOJET, dans le cadre du renouvellement de son contrat exclusif relatif à la formation sur Citation X.

Expansion et initiatives nouvelles

Marchés émergents

Asie

- Après avoir conclu un partenariat avec AirAsia et le gouvernement malaisien, nous avons choisi Kuala Lumpur en Malaisie pour la création d'une plaque tournante de la formation en l'Asie du Sud-Est. Dans le cadre de cette entente, nous fournirons au centre de formation de Kuala Lumpur un autre FFS Airbus A320 ainsi qu'un FFS Airbus A330 au cours des 10 prochains mois. Ce partenariat s'inscrit dans notre stratégie d'expansion sur les marchés émergents. En effet, nous avons l'intention d'augmenter notre capacité dans la région au cours des 18 prochains mois. La nouvelle plaque tournante de la formation CAE-AirAsia en Malaisie a pour but de répondre à la forte demande en formation des équipages en Asie du Sud-Est, région du monde où la croissance du marché aéronautique est une des plus rapides;
- Nous avons terminé l'agrandissement du centre Zhuhai Flight Training Centre, pour lequel nous nous sommes engagés à fournir trois simulateurs additionnels, soit un FFS Airbus A320, un FFS Airbus A330 et un FFS Boeing B737-800.

Moyen-Orient

- Nous avons obtenu une certification de niveau D auprès des Autorités conjointes de l'aviation (JAA) européennes, de la Federal Aviation Authority (FAA) des États-Unis et de l'Autorité de l'aviation civile des Émirats arabes unis pour les programmes de formation sur le jet d'affaires Gulfstream 450/450;
- Nous allons fournir un FFS Bombardier Global Express et un FFS Hawker Beechcraft Série CAE 5000 au centre de formation Emirates-CAE Flight Training.

Inde

- Deux contrats ont été signés. Le premier a pour objet la création d'une coentreprise avec l'Autorité aéroportuaire indienne (AAI) en vue de mettre sur pied le Rajiv Gandhi National Flying Training Institute (RGNFTI). Le second fera de CAE le partenaire responsable de la gestion de l'Indira Gandhi Rashtriya Uran Akademi (IGRUA), académie de formation de pilotage du gouvernement indien;
- Nous sommes en voie de construire le premier centre de formation aéronautique indépendant, à Bangalore (Inde). Le centre de formation desservira les compagnies aériennes établies en Inde et dans les pays environnants. Le centre fera l'objet de la coopération CAE –Airbus et offrira d'abord des services de formation des pilotes, des membres de l'équipage et du personnel de maintenance, ainsi que des services de soutien aux opérations de vol sur les appareils Airbus A320 et Boeing B737. Le centre de formation répondra aussi aux besoins de l'Académie mondiale CAE, nouvelle alliance visant à faire face à la pénurie de pilotes à l'échelle mondiale.

Europe

- Nous avons conclu avec Embraer un accord de constitution d'une coentreprise qui fournira la formation complète aux pilotes et au personnel au sol de ses clients acquéreurs d'avions Phenom 100 et Phenom 300, les jets d'affaires légers et très légers d'Embraer. Des programmes de formation commenceront en 2009 sur le jet très léger Phenom 100 et le jet léger Phenom 300 au centre de formation CAE de Burgess Hill, au Royaume-Uni;
- Nous projetons l'agrandissement du centre de formation du Royaume-Uni en y ajoutant trois nouvelles baies de simulateurs;
- Nous avons signé un accord de 10 ans visant la location d'un FFS Airbus A380 et des systèmes de formation connexes à Air France, ce qui permettra aux compagnies de collaborer afin de répondre aux besoins en formation sur l'A380. C'est la première fois qu'un FFS A380 est utilisé dans le réseau de formation de CAE;
- Nous avons mis en place un nouveau FFS B737 au centre de formation aéronautique de CAE à Amsterdam.

Amérique

- Nous allons augmenter le nombre de baies de simulateurs au centre de formation du Nord-Est, qui passera de 6 à 15, afin de faire face à la demande grandissante;
- Nous avons intégré dans nos résultats notre nouvelle acquisition, Flightscape Inc. (Flightscape), à compter du 29 août 2007. Cette acquisition devrait être le complément à nos solutions novatrices de formation qui visent à améliorer l'efficacité et la sécurité des clients. Flightscape fournit de l'expertise dans l'analyse des données de vol et les sciences aéronautiques, et elle développe des solutions logicielles pour l'étude et l'interprétation des données de vol enregistrées en vue d'améliorer la sécurité, la maintenance et les opérations de vol;
- Nous avons réalisé une première avec l'obtention, auprès de la FAA et de la JAA, de la certification de niveau D, la plus haute dans la classification des simulateurs de vol, pour deux FFS Dassault Falcon 7X construits par CAE. Nous avons également obtenu la certification de niveau D sur un FFS Gulfstream G450/550;
- Nous avons signé un accord de 20 ans aux termes duquel nous sommes devenu le fournisseur autorisé pour la formation sur les avions Bombardier Global Express, Global 5000, Global Express XRS et Challenger 300;

- Nous avons signé une série de contrats avec Air Canada qui nous a confié la responsabilité des services d'exploitation de ses centres de formation à la maintenance de Toronto et de Vancouver;
- Nous avons signé un contrat avec un nouveau client, Mooney Airplane Company, pour l'élaboration de modules de formation à la maintenance sur le web.

Résultats financiers

(en millions, sauf marges d'exploitation, NESAs et FFS déployés)

| | 2008 | 2007 | T4 2008 | T3 2008 | T2 2008 | T1 2008 | T4 2007 |
|-----------------------------------|----------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Revenus | \$ 382,1 | 336,9 | 104,5 | 92,8 | 90,0 | 94,8 | 91,7 |
| Résultat d'exploitation sectoriel | \$ 73,5 | 64,3 | 23,8 | 15,5 | 14,6 | 19,6 | 21,3 |
| Marges d'exploitation | % 19,2 | 19,1 | 22,8 | 16,7 | 16,2 | 20,7 | 23,2 |
| Amortissements | \$ 52,0 | 45,5 | 12,9 | 12,5 | 13,5 | 13,1 | 12,4 |
| Dépenses en immobilisations | \$ 161,8 | 108,1 | 41,6 | 14,1 | 79,3 | 26,8 | 27,7 |
| Capital utilisé | \$ 868,3 | 759,1 | 868,3 | 774,3 | 762,5 | 734,7 | 759,1 |
| Carnet de commandes | \$ 963,3 | 951,6 | 963,3 | 896,1 | 887,5 | 853,4 | 951,6 |
| NESA ¹¹ | 108 | 99 | 110 | 109 | 106 | 105 | 101 |
| FFS déployés | 124 | 114 | 124 | 123 | 119 | 117 | 114 |

Revenus en hausse de 13 % par rapport au trimestre précédent et de 14 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent

La hausse par rapport au dernier trimestre et au trimestre correspondant de l'exercice précédent est essentiellement attribuable à une demande vigoureuse dans tous nos centres de formation, ce qui se traduit par un taux d'utilisation plus élevé, ainsi que par l'augmentation d'une unité NESA par rapport au trimestre précédent et de neuf unités par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La croissance par rapport à l'exercice précédent a été enregistrée en dépit de l'appréciation du dollar canadien par rapport à la livre sterling, à l'euro et au dollar américain.

Revenus de 382,1 millions \$ pour l'exercice écoulé, soit 13 % ou 45,2 millions \$ de plus qu'il y a un an

Cette croissance des revenus au cours de l'exercice écoulé provient essentiellement de l'augmentation de neuf unités NESA, et d'une forte demande en formation, qui traduit bien la vitalité du secteur de l'aéronautique, et ce, en dépit de l'appréciation du dollar canadien par rapport à la livre sterling et au dollar américain. Pour l'exercice écoulé, les revenus du secteur FS/C auraient été d'environ 24 millions \$ de plus, si le taux de change moyen avait été comparable à celui de l'exercice précédent.

Résultat d'exploitation sectoriel de 23,8 millions \$ (22,8 % des revenus) pour le trimestre

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 23,8 millions \$ (22,8 % des revenus) pour le trimestre écoulé, comparativement à 15,5 millions \$ (16,7 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 21,3 millions \$ (23,2 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Le résultat d'exploitation sectoriel a augmenté de 8,3 millions \$, soit 54 %, par rapport au dernier trimestre. Cette hausse est attribuable à la forte demande et aux rendements obtenus dans nos centres de formation, à un gain de 0,5 million \$ à la cession d'un FFS et à la dépréciation du dollar canadien face à l'euro et au dollar américain. Le résultat d'exploitation sectoriel a augmenté de 2,5 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, malgré des gains non récurrents s'élevant à 2,4 millions \$, constatés au quatrième trimestre de l'exercice précédent.

Résultat d'exploitation sectoriel de 73,5 millions \$ pour l'exercice, soit 14 % ou 9,2 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 73,5 millions \$ (19,2 % des revenus) pour l'exercice écoulé, comparativement à 64,3 millions \$ (19,1 % des revenus) pour l'exercice précédent. La marge d'exploitation du secteur FS/C est similaire à celle de l'exercice précédent, résultat d'une hausse de 45,2 millions \$ des revenus, contrebalancée en partie par l'appréciation du dollar canadien face à la livre sterling et au dollar américain et par les coûts associés à l'expansion de notre réseau et au lancement de nouveaux programmes de formation. Pour l'exercice écoulé, le résultat d'exploitation sectoriel du secteur FS/C aurait été d'environ 6,4 millions \$ de plus si le taux de change moyen avait été comparable à celui de l'exercice précédent.

Les fluctuations des taux de change ont eu une incidence relativement faible sur la marge d'exploitation du secteur FS/C. Néanmoins, au cours du dernier exercice, l'appréciation du dollar canadien a réduit la valeur de conversion des revenus et du résultat d'exploitation du secteur.

Capital utilisé en hausse de 109,2 millions \$ par rapport à il y a un an

Le capital utilisé a augmenté principalement en raison de la mise en place de nouveaux simulateurs dans le réseau, de l'intégration dans nos résultats de notre nouvelle acquisition, Flightscape, de notre investissement dans les filiales et des fluctuations des taux de change.

¹¹ Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

Dépenses en immobilisations de 41,6 millions \$ pour le trimestre et de 161,8 millions \$ pour l'exercice écoulé

Les dépenses en immobilisations ont été plus élevées pour l'exercice écoulé par suite essentiellement de l'investissement continu pour développer notre réseau de formation et du rachat de certains simulateurs loués qui faisaient déjà partie du réseau et étaient donc pris en compte dans nos dépenses d'immobilisations liées à la maintenance.

Carnet de commandes en hausse de 1 % en un an

| <i>(en millions)</i> | 2008 | 2007 |
|---|-----------------|----------|
| Carnet de commandes en début de période | 951,6 \$ | 809,0 \$ |
| + commandes | 452,5 | 452,5 |
| - revenus | (382,1) | (336,9) |
| +/- ajustements (principalement écarts de change) | (58,7) | 27,0 |
| Carnet de commandes en fin de période | 963,3 \$ | 951,6 \$ |

Pour l'exercice, le ratio valeur comptable des commandes/ventes s'est établi à 1,2.

PRODUITS DE SIMULATION – CIVIL

Au cours du trimestre écoulé, le secteur PS/C a obtenu des contrats pour les neuf simulateurs de vol suivants :

- Un FFS EMB-190 pour Hainan Airlines;
- Un FFS A320 Série CAE 5000 pour Lufthansa;
- Un FFS B747-8 pour Lufthansa;
- Deux FFS B737-800 pour Xiamen Airlines;
- Un FFS B777 pour Delta Airlines;
- Un FFS Bombardier Global Express pour le centre de formation Emirates-CAE Flight Training Centre (ECFT);
- Un FFS Hawker Beechcraft Série CAE 5000 pour ECFT;
- Un FFS A330 pour un client international dont l'identité demeure confidentielle.

Les prises de commandes du secteur PS/C pour l'exercice totalisent 37 simulateurs de vol.

Produits et initiatives nouvelles

- Nous avons lancé un nouvel élément dans notre catalogue de produits de simulation: CAE True^{MC} Environment. Cet élément est conçu pour procurer un environnement de formation encore plus immersif, plus réaliste, et d'une plus grande fidélité. CAE True^{MC} Environment est proposé pour les FFS Série CAE 5000 et Série CAE 7000 ainsi que pour les dispositifs de formation CAE Simfinity^{MC};
- La certification de niveau D, le plus haut niveau de certification dans la classification des performances du matériel de formation au vol, a été décernée par les Autorités conjointes de l'aviation (JAA) européennes et le Bureau de l'aviation civile du Japon à quatre FFS avec système de mouvement électrique construits par CAE. Les simulateurs, deux Boeing B737-800 et un Airbus A320 acquis par Flight Simulation Company, de même qu'un Boeing 737-800 construit pour Japan Airlines, sont les premiers FFS Airbus et Boeing équipés du système de mouvement électrique à recevoir la certification de niveau D;
- Nous avons reçu une certification de niveau D auprès de la Direction générale de l'aviation civile française, la DGAC, pour le système visuel CAE Tropo^{MC}-6000 à projecteurs à cristaux liquides sur silicium de 3,2 mégapixels d'un FFS A320 construit par CAE pour Air France;
- Nous avons obtenu une certification de niveau D auprès de l'Autorité de l'aviation civile du Royaume-Uni pour notre premier FFS A320 Série CAE 5000.

Résultats financiers

| <i>(en millions, sauf les marges d'exploitation)</i> | 2008 | 2007 | T4 2008 | T3 2008 | T2 2008 | T1 2008 | T4 2007 |
|--|------------------|--------|---------------|---------|---------|---------|---------|
| Revenus | \$ 435,3 | 348,1 | 106,5 | 103,5 | 112,3 | 113,0 | 97,6 |
| Résultat d'exploitation sectoriel | \$ 94,9 | 60,4 | 23,8 | 25,2 | 26,2 | 19,7 | 15,3 |
| Marges d'exploitation | % 21,8 | 17,4 | 22,3 | 24,3 | 23,3 | 17,4 | 15,7 |
| Amortissements | \$ 6,9 | 9,4 | 1,8 | 1,6 | 2,0 | 1,5 | 2,9 |
| Dépenses en immobilisations | \$ 4,6 | 14,4 | 1,2 | 1,2 | 1,4 | 0,8 | 1,8 |
| Capital utilisé | \$ (81,9) | (59,8) | (81,9) | (38,7) | (26,9) | (13,0) | (59,8) |
| Carnet de commandes | \$ 381,8 | 352,8 | 381,8 | 388,7 | 373,3 | 413,3 | 352,8 |

Hausse des revenus de 3 % par rapport au trimestre précédent et de 9 % par rapport à celui d'il y a un an

La hausse des revenus par rapport au trimestre précédent est essentiellement attribuable au volume accru des commandes au cours des troisième et quatrième trimestres.

La hausse des revenus par rapport à l'exercice précédent, qui s'explique par un plus grand nombre de nouvelles commandes, a été en partie contrebalancée par l'incidence défavorable de l'appréciation du dollar canadien face au dollar américain sur les contrats de vente signés au cours de l'exercice écoulé.

Revenus de 435,3 millions \$ pour l'exercice, soit 25 % ou 87,2 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

Cette hausse s'explique par le nombre élevé de commandes tout au long de l'exercice écoulé, ainsi que par les revenus constatés relativement à des simulateurs déjà fabriqués et pour lesquels nous avons signé des contrats de vente au cours du deuxième trimestre de l'exercice écoulé. En outre, au premier trimestre, un client a procédé à la réception d'un simulateur qui était comptabilisé comme un contrat de location-vente.

Résultat d'exploitation sectoriel en baisse de 6 % par rapport au trimestre précédent et en hausse de 56 % sur celui d'il y a un an

Le résultat d'exploitation du secteur PS/C demeure élevé malgré la hausse du dollar canadien. La diminution par rapport au trimestre précédent s'explique essentiellement par la diversification des programmes. La hausse par rapport à l'an dernier est attribuable au volume accru, à l'amélioration de l'exécution des programmes et à la diminution des coûts.

Résultat d'exploitation sectoriel de 94,9 millions \$ pour l'exercice écoulé, en hausse de 57 % ou de 34,5 millions \$ sur l'exercice précédent

Pour l'exercice écoulé, la marge d'exploitation du secteur PS/C s'est établie à 21,8 %, comparativement à 17,4 % pour l'exercice précédent, ce qui s'explique par la réduction soutenue des coûts, la forte demande et le niveau d'activité plus élevé. Nous avons livré 29 FFS à nos clients durant l'exercice écoulé, comparativement à 25 pour l'exercice 2007.

Les revenus du secteur PS/C ont subi l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain. Cette incidence négative a été en partie atténuée grâce au fait que nos contrats de vente font l'objet d'une couverture dès la signature, et ce, au taux en vigueur. Pour l'exercice écoulé, la plus grande partie des revenus du secteur PS/C provient de ventes qui ont préalablement été couvertes contre les fluctuations des taux de change.

Capital utilisé en baisse par rapport au trimestre et à l'exercice précédent

La baisse du capital utilisé est principalement attribuable aux comptes du fonds de roulement, qui ont été moins élevés. Ce recul est essentiellement attribuable au fait que nous avons perçu un grand nombre de créances, surtout durant le quatrième trimestre de l'exercice écoulé, et à l'augmentation des comptes créditeurs à la fin de l'exercice.

Carnet de commandes en hausse de 8 % en un an

| <i>(en millions)</i> | 2008 | 2007 |
|---|----------|----------|
| Carnet de commandes en début de période | 352,8 \$ | 284,4 \$ |
| + commandes | 466,9 | 406,9 |
| - revenus | (435,3) | (348,1) |
| +/- ajustements | (2,6) | 9,6 |
| Carnet de commandes en fin de période | 381,8 \$ | 352,8 \$ |

Pour l'exercice, le ratio valeur comptable des commandes/ventes s'est établi à 1,1.

5.2 Secteurs militaires

PRODUITS DE SIMULATION – MILITAIRE

Le secteur PS/M a obtenu des commandes de 140 millions \$ pour le trimestre écoulé :

- Un simulateur d'hélicoptères S-70B Seahawk et un simulateur d'hélicoptères AS332 Super Puma pour la Force aérienne de la République de Singapour;
- Un entraîneur au vol opérationnel (OFT) sur MH-60S et un entraîneur à l'utilisation tactique de l'armement d'hélicoptères (WTT) sur MH-60S pour l'U.S. Navy;
- Le dispositif d'entraînement au vol opérationnel P-8A prototype pour le nouvel aéronef de lutte anti-sous-marine et de patrouille en mer de Boeing, le P-8A Poseidon;
- Un dispositif d'entraînement M-346 prototype qui servira de capacité de formation initiale pour le nouvel avion-école évolué M-346 d'Alenia Aermacchi.

Produits et nouvelles initiatives

- Nous avons annoncé la création de Presagis, une nouvelle société de logiciels de modélisation et de simulation destinés au secteur militaire. Nous avons regroupé les ressources de nos nouvelles acquisitions, Engenuity Technologies, MultiGen-Paradigm et TERREX, et une équipe existante en logiciels de modélisation et de simulation commerciaux prêts à l'emploi (COTS), pour créer une société indépendante de premier plan se spécialisant dans les logiciels commerciaux de simulation et de modélisation prêts à l'emploi;
- Nous avons acquis 76% des actions ordinaires en circulation de la société Macmet Technologies Limited (Macmet), dont le siège social est à Bangalore, en Inde.

Résultats financiers

(en millions, sauf marges d'exploitation)

| | 2008 | 2007 | T4 2008 | T3 2008 | T2 2008 | T1 2008 | T4 2007 |
|-----------------------------------|----------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Revenus | \$ 383,7 | 357,5 | 101,5 | 89,6 | 97,1 | 95,5 | 92,2 |
| Résultat d'exploitation sectoriel | \$ 51,7 | 39,1 | 14,5 | 11,5 | 13,4 | 12,3 | 9,5 |
| Marges d'exploitation | % 13,5 | 10,9 | 14,3 | 12,8 | 13,8 | 12,9 | 10,3 |
| Amortissements | \$ 10,5 | 9,0 | 2,8 | 3,0 | 2,5 | 2,2 | 2,6 |
| Dépenses en immobilisations | \$ 7,3 | 5,5 | 2,1 | 1,5 | 2,4 | 1,3 | 1,8 |
| Capital utilisé | \$ 68,4 | 54,5 | 68,4 | 100,1 | 98,1 | 90,1 | 54,5 |
| Carnet de commandes | \$ 765,1 | 635,8 | 765,1 | 704,4 | 535,3 | 560,5 | 635,8 |

Revenus en hausse de 13 % par rapport au dernier trimestre et de 10 % par rapport à ceux d'il y a un an

La hausse des revenus par rapport au dernier trimestre s'explique surtout par un niveau d'activité particulièrement élevé pour certains programmes américains et européens, ainsi que par la dépréciation du dollar canadien face au dollar américain et à l'euro au cours du trimestre.

L'augmentation par rapport à l'exercice précédent est principalement attribuable au niveau plus élevé d'activité dans certains programmes européens et de l'intégration dans nos résultats de sociétés nouvellement acquises, soit Engenuity, Multigen et Macmet. L'augmentation a été en partie contrebalancée par une réduction de l'activité dans certains de nos programmes américains et l'appréciation du dollar canadien face au dollar américain au cours de la période.

Revenus de 383,7 millions \$ pour l'exercice, soit 7 % ou 26,2 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

Cette augmentation rend compte de l'intégration des acquisitions mentionnées précédemment, ainsi que d'un niveau plus élevé d'activité, notamment aux États-Unis. Cette augmentation a été en partie contrebalancée par l'appréciation du dollar canadien vis-à-vis du dollar américain.

Bénéfice d'exploitation sectoriel en hausse de 26 % par rapport au dernier trimestre et de 53 % par rapport à celui d'il y a un an

Le bénéfice d'exploitation du secteur PS/M a augmenté par rapport au trimestre précédent et au dernier exercice, ce qui s'explique essentiellement par la négociation d'un ordre de modification d'un contrat, qui comprenait l'harmonisation de la monnaie prévue au contrat et de la monnaie utilisée par le client ayant donné lieu à un gain sur un instrument financier. Cette augmentation a été en partie contrebalancée par les coûts engagés dans le cadre de la réorganisation de nos activités du secteur militaire à l'échelle mondiale.

Bénéfice d'exploitation sectoriel de 51,7 millions \$ pour l'exercice, soit 32 % ou 12,6 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

Le bénéfice d'exploitation du secteur PS/M a augmenté par rapport à l'exercice précédent, ce qui s'explique par les facteurs évoqués précédemment combinés au niveau élevé d'activités aux États-Unis, à la diminution des coûts et à une diversification avantageuse des programmes.

Capital utilisé en baisse par rapport au dernier trimestre

La diminution pour le trimestre écoulé est principalement attribuable à la baisse des comptes du fonds de roulement, découlant essentiellement du nombre plus important d'acomptes sur les contrats et des comptes créditeurs élevés à la fin de l'exercice.

Carnet de commandes en augmentation de 20 % en un an

| (en millions) | 2008 | 2007 |
|--|----------|----------|
| Carnet de commandes en début de période | 635,8 \$ | 540,5 \$ |
| + commandes | 530,0 | 421,3 |
| - revenus | (383,7) | (357,5) |
| +/- ajustements (principalement l'écart de change) | (17,0) | 31,5 |
| Carnet de commandes en fin de période | 765,1 \$ | 635,8 \$ |

Pour l'exercice, le ratio valeur comptable des commandes/ventes s'est établi à 1,4.

FORMATION ET SERVICES ASSOCIÉS–MILITAIRE

Le secteur FS/M a obtenu des commandes de 78 millions \$ au cours du trimestre écoulé, incluant :

- Services de maintenance et de soutien pour le simulateur E3A AWACS de la Force aéroportée de détection lointaine et de contrôle de l'OTAN, situé en Europe;
- Services de maintenance et de soutien des simulateurs du 160^e régiment d'aviation des opérations spéciales de l'Armée de terre américaine;
- Logistique, maintenance et services techniques, formation des pilotes, élaboration des cours et soutien des systèmes de formation sur les C-130J et les C-130E/H pour l'U.S. Air Force.

Services et nouvelles initiatives

- Au cours de l'exercice écoulé, nous avons été avisés par le gouvernement du Canada que nous étions le seul soumissionnaire jugé conforme dans le cadre de la demande en vue de trouver un fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel pour les aéronefs C-130J et CH-47. Nous prévoyons répondre à la demande de propositions du gouvernement du Canada en vue de l'achat d'équipement et de services de formation des équipages sur une période de 20 ans pour les flottes d'aéronefs tactiques et d'hélicoptères du Canada;
- Nous obtenons un succès durable auprès des clients relativement à nos systèmes de formation et à nos services pour l'hélicoptère NH90. Durant le troisième trimestre de 2008, nous avons obtenu un contrat pour fournir deux simulateurs d'entraînement au vol et aux missions (FFMS) MRH90 au gouvernement australien. À titre d'entrepreneur principal et d'Organisme technique agréé (Authorised Engineering Organisation) pour le gouvernement australien, nous fournirons des services complets de gestion de projets, de soutien technique des systèmes et de soutien logistique intégré.

Résultats financiers

| <i>(en millions, sauf marges d'exploitation)</i> | 2008 | 2007 | T4 2008 | T3 2008 | T2 2008 | T1 2008 | T42007 |
|--|----------|-------|---------|---------|---------|---------|--------|
| Revenus | \$ 222,5 | 208,2 | 54,1 | 58,9 | 54,5 | 55,0 | 55,8 |
| Résultat d'exploitation sectoriel | \$ 31,4 | 33,7 | 7,6 | 9,5 | 7,9 | 6,4 | 6,1 |
| Marges d'exploitation | % 14,1 | 16,2 | 14,0 | 16,1 | 14,5 | 11,6 | 10,9 |
| Amortissements | \$ 8,1 | 6,9 | 1,8 | 2,4 | 2,2 | 1,7 | 1,9 |
| Dépenses en immobilisations | \$ 15,8 | 30,1 | 3,4 | 4,3 | 4,3 | 3,8 | 2,5 |
| Capital utilisé | \$ 136,5 | 132,8 | 136,5 | 138,4 | 135,8 | 142,4 | 132,8 |
| Carnet de commandes | \$ 789,7 | 834,4 | 789,7 | 721,5 | 717,2 | 772,3 | 834,4 |

Revenus en baisse de 8 % par rapport au trimestre précédent et de 3 % par rapport à ceux d'il y a un an

La baisse des revenus par rapport au trimestre précédent est essentiellement attribuable à l'augmentation, au troisième trimestre, des revenus provenant de certains services de soutien fournis à des bases militaires allemandes et à un recouvrement des coûts durant le troisième trimestre à la suite de l'examen de nos taux annuels avec le gouvernement du Canada. Cette diminution a été en partie contrebalancée par la dépréciation du dollar canadien face au dollar américain et à l'euro au cours du trimestre écoulé.

La baisse des revenus par rapport à l'exercice précédent est essentiellement attribuable à l'appréciation du dollar canadien face au dollar américain et à la livre sterling. Cette diminution a été en partie contrebalancée par l'augmentation des services de formation aux États-Unis, de même que par l'intégration dans nos résultats des sociétés Engenuity et Kesem, acquises dernièrement.

Revenus de 222,5 millions \$ pour l'exercice, soit 7 % ou 14,3 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

L'augmentation est principalement attribuable à la hausse du niveau d'activité au titre des contrats de services de soutien à des bases militaires allemandes, à la révision des taux annuels par le gouvernement du Canada, à l'augmentation des services de formation auprès de l'U.S. Air force, à l'augmentation du niveau d'activité au titre des contrats de services de soutien en Amérique du Nord et en Australie, et à l'intégration dans nos résultats des sociétés Engenuity et Kesem, nouvellement acquises. L'augmentation a été en partie contrebalancée par l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à la livre sterling.

Résultat d'exploitation sectoriel en baisse de 20 % par rapport au trimestre précédent et en hausse de 25 % par rapport à celui d'il y a un an

Le résultat d'exploitation sectoriel du trimestre comprenait une diminution des coûts liés à certains contrats de services de maintenance, laquelle explique la hausse du résultat d'exploitation sectoriel du trimestre par rapport à celui du trimestre de l'exercice précédent. Cette diminution a été partiellement contrebalancée par les coûts engagés au titre de la réorganisation de nos secteurs militaires à l'échelle internationale.

Par rapport au trimestre précédent, le résultat d'exploitation sectoriel a régressé, malgré les éléments favorables susmentionnés, en raison de l'intensification de l'activité au troisième trimestre en ce qui a trait à certains services de soutien à diverses bases militaires allemandes et au recouvrement des coûts à la suite de l'examen annuel des taux de main-d'œuvre avec le gouvernement du Canada au cours du troisième trimestre. En outre, nous avons reçu un dividende au cours du troisième trimestre d'un placement du secteur FS/M au Royaume-Uni. Ce dividende fait partie du cours normal des activités du secteur FS/M, mais n'est pas perçu régulièrement au cours de l'exercice.

Résultat d'exploitation sectoriel de 31,4 millions \$ pour l'exercice, soit 7 % ou 2,3 millions \$ de moins qu'à l'exercice précédent

La diminution du résultat d'exploitation sectoriel par rapport à celui de l'exercice précédent est essentiellement attribuable au paiement non récurrent que nous avons reçu du gouvernement britannique au cours du premier trimestre de l'exercice 2007 relativement au projet AVTS. Abstraction faite de ce paiement non récurrent, la marge d'exploitation du secteur aurait augmenté de 7 %, ou 2,1 millions \$, par rapport à l'exercice précédent, en raison principalement des facteurs susmentionnés ayant contribué à la hausse des revenus et de l'incidence plus importante du dividende reçu durant l'exercice 2008 d'un placement du secteur FS/M au Royaume-Uni.

Capital utilisé en diminution par rapport au dernier trimestre

La diminution pour le trimestre écoulé vient essentiellement d'une baisse des comptes du fonds de roulement, laquelle a été partiellement contrebalancée par l'augmentation des investissements dans le programme de formation sur le NH90 en Allemagne et la baisse de la valeur du dollar canadien par rapport à l'euro.

Baisse de 5 % du carnet de commandes par rapport à l'exercice précédent

| (en millions) | 2008 | 2007 |
|--|----------|----------|
| Carnet de commandes en début de période | 834,4 \$ | 826,1 \$ |
| + commandes | 216,1 | 174,5 |
| - revenus | (222,5) | (208,2) |
| +/- ajustements (principalement l'écart de change) | (38,3) | 42,0 |
| Carnet de commandes en fin de période | 789,7 \$ | 834,4 \$ |

Pour l'exercice, le ratio valeur comptable des commandes/ventes s'est établi à 1,0.

Rendement combiné des secteurs militaires en hausse par rapport à l'exercice précédent

Les revenus combinés des secteurs militaires ont augmenté de 7,1 millions \$, soit 5 %, par rapport au dernier trimestre, de 7,6 millions \$, soit 5 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent et de 40,5 millions \$, soit 7 %, par rapport à l'exercice précédent. Vous trouverez un complément d'information sous *Résultats par secteur* des rubriques des secteurs PS/M et FS/M.

Abstraction faite de l'incidence nette de 3,0 millions \$ à la suite du gain à la négociation d'un ordre de modification et des coûts engagés au titre de la réorganisation de nos secteurs militaires, les marges combinées des secteurs militaires se seraient établies à 12,0 % pour le trimestre à l'étude et à 13,1 % pour l'exercice, soit une hausse par rapport aux marges combinées des secteurs militaires de 10,5 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2007 et de 12,1 % (abstraction faite du paiement non récurrent relativement au projet AVTS) pour l'exercice 2007. Cette hausse met en évidence l'accroissement continu de la rentabilité des activités de nos secteurs militaires.

Pour les secteurs militaires dans leur ensemble, le ratio des commandes/ventes était de 1,2 pour l'exercice.

6. MOUVEMENTS DE TRÉSORERIE ET DES LIQUIDITÉS CONSOLIDÉS

Nous gérons de façon dynamique nos liquidités et surveillons régulièrement les facteurs susceptibles d'influer sur elles et, notamment :

- Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, dont le moment auquel les paiements d'étape sur contrats sont versés, et la gestion du fonds de roulement;
- Les besoins au titre des dépenses en immobilisations;
- Les remboursements prévus au titre de la dette à long terme, notre capacité d'emprunt et les conditions futures du marché de la dette prévues.

6.1 Mouvements de trésorerie consolidés

| (en millions) | 2008 | 2007 | 2006 |
|---|----------|----------|----------|
| Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation poursuivies* | 276,6 \$ | 219,1 \$ | 146,8 \$ |
| Variation du fonds de roulement hors trésorerie | (15,7) | 20,2 | 79,1 |
| Flux de trésorerie nets liés aux activités poursuivies | 260,9 \$ | 239,3 \$ | 225,9 \$ |
| Dépenses en immobilisations | (189,5) | (158,1) | (130,1) |
| Autres coûts capitalisés | (25,9) | (11,8) | (12,4) |
| Dividendes en trésorerie | (9,8) | (9,8) | (9,7) |
| Financement sans recours ¹² | 137,7 | 34,0 | 26,5 |
| Flux de trésorerie disponibles ¹³ | 173,4 \$ | 93,6 \$ | 100,2 \$ |
| Acquisition d'entreprises (déduction faite de la trésorerie à l'acquisition) | (41,8) | (4,4) | 2,6 |
| Autres mouvements de trésorerie, montant net | 8,0 | 7,9 | 19,6 |
| Produit de la cession des activités abandonnées | – | (3,8) | – |
| Financement sans recours | (137,7) | (34,0) | (26,5) |
| Incidence des fluctuations du taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie | (0,1) | 4,4 | (7,6) |
| Augmentation nette de la trésorerie avant produit et remboursement de la dette à long terme | 1,8 \$ | 63,7 \$ | 88,3 \$ |

*avant variation du fonds de roulement hors trésorerie

Flux de trésorerie disponibles de 173,4 millions \$ pour l'exercice, en hausse de 85 % ou 79,8 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

Pour l'exercice 2008, la hausse des flux de trésorerie disponibles découle essentiellement de l'augmentation des flux de trésorerie nets provenant des activités poursuivies et du financement sans recours des immobilisations corporelles, facteurs contrebalancés par l'accroissement des dépenses en immobilisations.

Dépenses en immobilisations et autres coûts capitalisés en hausse de 45,5 millions \$ pour l'exercice

Les dépenses en immobilisations d'un total de 189,5 millions \$ pour l'exercice ont été consacrées :

- À la principale étape de la mise en œuvre du premier programme de formation sur Falcon 7X de Dassault;
- Au rachat de certains simulateurs loués qui faisaient déjà partie de notre réseau et qui, conséquemment, sont compris dans nos dépenses en immobilisations liées à la maintenance¹⁴;
- À l'investissement continu en vue de développer notre réseau de formation.

Pour l'exercice, les dépenses en immobilisations liées à la croissance¹⁵ se sont établies à 106,2 millions \$ et les dépenses en immobilisations liées à la maintenance se sont élevées à 83,3 millions \$.

Les autres coûts capitalisés d'un total de 25,9 millions \$ comprennent principalement des frais de développement reportés et des frais de pré-exploitation.

Financement sans recours

Au cours de l'exercice 2008, la Société a obtenu du financement garanti de premier rang pour deux nouveaux centres de formation pour l'aviation civile. Le montant total du prélèvement au 31 mars 2008 s'élevait à environ 107,5 millions \$ (45,7 millions \$US et 29,6 millions £), compte tenu de l'incidence des contrats de swap de devises conclus dans le cadre de cette opération de financement.

^{12, 13, 14, 15} Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

6.2 Sources de financement

Nous disposons de marges de crédit bancaire à taux variable consenties dans chaque cas par un consortium de prêteurs. Ces facilités de crédit nous permettent, tout comme elles permettent à certaines de nos filiales désignées, d'emprunter directement de l'argent pour les besoins généraux et les besoins d'exploitation, et d'émettre des lettres de crédit et des garanties bancaires.

Le montant total disponible en vertu de ces marges de crédit bancaire était de 573,6 millions \$ au 31 mars 2008, dont 129,6 millions \$ (ou 23 %) ont servi à l'émission des lettres de crédit. Au 31 mars 2007, le montant total disponible était de 615,3 millions \$, dont 139,7 millions \$ (ou 23 %) avaient été utilisés. Étant donné que nos facilités de crédit renouvelables sont libellées en dollars américains et en euros, le montant total disponible en vertu de ces facilités a diminué en raison de l'appréciation du dollar canadien, même si les fonds utilisés sont restés les mêmes qu'à l'exercice précédent. Aucun prélèvement n'avait été effectué sur ces facilités en date des 31 mars 2008 ou 2007.

Nous pouvons en outre tirer jusqu'à 4,9 millions \$ en diverses devises sur d'autres marges de crédit qui nous sont consenties sans engagement. Au 31 mars 2008, aucun montant n'avait été tiré sur ces marges de crédit.

Au 31 mars 2008, la dette à long terme se chiffrait à 379,8 millions \$, comparativement à 283,2 millions \$ à la fin de l'exercice précédent. Au 31 mars 2008, la partie à court terme de la dette à long terme s'élevait à 27,3 millions \$, contre 27,2 millions \$ à la fin de l'exercice précédent. Les principales variations de la dette survenues au cours de l'exercice (autres que l'amortissement normal des obligations contractuelles au titre de la dette existante) sont décrites ci-après.

Nous avons obtenu du financement garanti de premier rang d'un montant de 107,5 millions \$ (45,7 millions \$US et 29,6 millions £) pour deux centres de formation de l'aviation civile. La dette est sans recours contre CAE et elle est amortie sur deux périodes distinctes jusqu'en juin 2014 et juin 2018.

Nous avons emprunté un montant additionnel de 10,7 millions \$ (7,3 millions €) au titre de notre quote-part de 25 % de la facilité de crédit au titre du projet allemand du NH90, pour un total de 52,8 millions \$ (32,5 millions €). La société responsable du projet dispose de 175,5 millions € en financement sans recours dans lequel nous pourrions puiser progressivement sur la durée du projet. Après la période de construction, l'emprunt sera sans recours contre CAE et viendra à échéance en décembre 2019.

Nous avons également emprunté un montant additionnel de 10,8 millions \$ (10,1 millions \$US) en vue de financer l'acquisition de deux simulateurs de vol destinés au centre de formation de Zhuhai et l'agrandissement de ce centre de formation, pour un total de 24,4 millions \$ (23,8 millions \$US) au 31 mars 2008. Ce financement supplémentaire correspondait à notre quote-part de 49 % de la facilité à terme destinée à la coentreprise. Les emprunts sont sans recours contre CAE et viennent à échéance à diverses dates d'ici août 2013.

Nous avons en place une facilité non garantie de 35,0 millions \$ pour financer le coût de mise en œuvre du système de gestion intégré (ERP). Nous pouvons prélever des montants sur cette facilité chaque trimestre, avec remboursements mensuels sur une période de sept ans à compter de la fin du mois suivant chaque décaissement trimestriel. Nous en avons tiré jusqu'à présent 11,3 millions \$ relativement aux coûts engagés pour la mise en œuvre du nouveau système.

Nous disposons d'une garantie pour cautionnement bancaire d'un montant de 102,8 millions \$ (100 millions \$US) d'Exportation et développement Canada (EDC). Il s'agit d'une facilité renouvelable non engagée au titre de cautionnements bancaires, des garanties de restitution d'acomptes ou d'instruments semblables. Au 31 mars 2008, nous en avons tiré 54,9 millions \$, comparativement à 65,6 millions \$ au 31 mars 2007. Étant donné que la plupart des garanties sont émises en dollars américains, la variation est surtout attribuable à l'appréciation du dollar canadien.

6.3 Obligations contractuelles

Dans le cours normal de nos activités, nous contractons certaines obligations et certains engagements commerciaux sous la forme de débentures, de billets et autres. Le tableau ci-dessous résume les diverses échéances de nos obligations contractuelles.

Obligations contractuelles

| <i>Au 31 mars 2008 (en millions)</i> | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Par la suite | Total |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Dette à long terme | 27,6 \$ | 92,8 \$ | 28,0 \$ | 20,1 \$ | 72,3 \$ | 133,6 \$ | 374,4 \$ |
| Contrats de location-acquisition | 0,7 | 0,7 | 6,7 | – | – | – | 8,1 |
| Contrats de location-exploitation | 59,1 | 55,2 | 54,9 | 55,0 | 41,7 | 162,8 | 428,7 |
| Obligations d'achat | 25,2 | 14,1 | 7,4 | 6,8 | 0,9 | – | 54,4 |
| Autres obligations à long terme | 0,7 | – | – | – | – | – | 0,7 |
| Total | 113,3 \$ | 162,8 \$ | 97,0 \$ | 81,9 \$ | 114,9 \$ | 296,4 \$ | 866,3 \$ |

Nous disposons également de facilités de crédit consenties de 444,0 millions \$ au 31 mars 2008, contre 475,6 millions \$ au 31 mars 2007. Étant donné que les facilités de crédit sont libellées en dollars américains et en euros, la diminution du crédit disponible découle essentiellement de l'appréciation du dollar canadien, l'utilisation des facilités de crédit étant restée relativement la même d'un exercice à l'autre.

Nous avons des obligations d'achat aux termes d'ententes exécutoires qui nous lient juridiquement. La plupart de ces ententes sont conclues avec des sous-traitants relativement à la fourniture des services prévus aux contrats à long terme que nous avons avec des clients. Les modalités des ententes sont importantes, car elles prescrivent des obligations d'acheter des biens ou services en quantités fixes ou minimales, à des prix fixes, minimaux ou variables, et selon un échéancier approximatif.

Au 31 mars 2008, nous avons d'autres passifs à long terme qui ne sont pas inclus dans le tableau ci-dessus. Ils représentent certaines obligations au titre des prestations de retraite constituées, des revenus reportés, des gains reportés sur des actifs et divers passifs à long terme. Les obligations de paiement au titre des prestations de retraite constituées dépendent de divers facteurs, dont les rendements boursiers, les gains et pertes actuariels et le taux d'intérêt.

Nous n'avons pas inclus les passifs d'impôts futurs, car ces paiements sont fonction du bénéfice imposable et des reports prospectifs de pertes dont nous pourrions disposer.

7. SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

7.1 Capital utilisé consolidé

| <i>(en millions)</i> | Au 31 mars 2008 | Au 31 mars 2007 |
|--|--------------------|--------------------|
| Utilisation du capital : | | |
| Fonds de roulement hors trésorerie | (138,1) \$ | (118,1) \$ |
| Immobilisations corporelles, montant net | 1 046,8 | 986,6 |
| Autres actifs à long terme | 380,0 | 343,9 |
| Autres passifs à long terme | (216,1) | (249,5) |
| Total du capital utilisé | 1 072,6 \$ | 962,9 \$ |
| Provenance du capital : | | |
| Dette nette | 124,1 \$ | 133,0 \$ |
| Capitaux propres | 948,5 | 829,9 |
| Provenance du capital | 1 072,6 \$ | 962,9 \$ |

Capital utilisé¹⁶ en hausse de 11 % par rapport à l'exercice précédent

La hausse provient surtout de l'augmentation des immobilisations corporelles et des autres actifs à long terme et de la diminution des autres passifs à long terme, ces facteurs ayant été partiellement contrebalancés par une baisse du fonds de roulement hors trésorerie.

Notre rendement du capital utilisé¹⁷ (RCU) s'est élevé à 16,8 % pour l'exercice (14,5 % après ajustement pour contrats de location-exploitation), contre 14,7 % (12,1 % après ajustement pour contrats de location-exploitation) pour l'exercice précédent.

Fonds de roulement hors trésorerie¹⁸ en baisse de 20,0 millions \$

La baisse s'explique essentiellement par une augmentation des comptes créditeurs et autres charges à payer et des acomptes sur des contrats, contrebalancée par une augmentation des comptes débiteurs, des stocks et de l'impôt sur les bénéfices à recouvrer.

Montant net des immobilisations corporelles en hausse de 60,2 millions \$

Cette hausse résulte de nouvelles dépenses en immobilisations de 189,5 millions \$, essentiellement contrebalancées par un amortissement régulier de 60,6 millions \$ et par l'incidence négative de 38,9 millions \$ d'une variation de change.

Dette nette en baisse par rapport à l'exercice précédent

Cette baisse vient en grande partie de l'appréciation du dollar canadien face à la dette libellée en devises étrangères et d'une augmentation nette de 1,8 million \$ de la trésorerie, avant le produit et le remboursement de la dette à long terme. La baisse a été partiellement contrebalancée par la reprise de la dette détenue par les entreprises acquises.

^{16, 17, 18} Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

Variation de la dette nette

| (en millions) | Au 31 mars 2008 | Au 31 mars 2007 |
|--|--------------------|--------------------|
| Dette nette en début de période | 133,0 \$ | 190,2 \$ |
| Effet des mouvements de trésorerie sur la dette nette (voir le tableau à la section sur les mouvements de trésorerie) | (1,8) | (63,7) |
| Acquisition d'entreprises et autres | 11,8 | - |
| Incidence des variations du taux de change sur la dette à long terme | (18,9) | 6,5 |
| Diminution de la dette nette pour la période | (8,9) | (57,2) |
| Dette nette en fin de période | 124,1 \$ | 133,0 \$ |

Capitaux propres

L'augmentation de 118,6 millions \$ des capitaux propres découle en grande partie de la hausse du bénéfice net (152,7 millions \$), du produit tiré de l'émission d'actions et du surplus d'apport (19,8 millions \$). L'augmentation a été contrebalancée par une diminution du cumul des autres éléments du résultat étendu (35,5 millions \$) et par la comptabilisation des dividendes (10,1 millions \$).

Information sur les actions en circulation

Nos statuts constitutifs autorisent l'émission d'un nombre illimité d'actions ordinaires et l'émission en séries d'un nombre illimité d'actions privilégiées. Au 31 mars 2008, nous avons 253 969 836 actions ordinaires émises et en circulation, pour un capital-actions de 418,9 millions \$. Nous avons aussi 4 602 374 options en cours, dont 2 543 545 pouvaient être exercées. Nous n'avons émis aucune action privilégiée à cette date.

Au 30 avril 2008, nous avons au total 254 008 182 actions ordinaires émises et en circulation.

Politique en matière de dividendes

Nous avons versé un dividende de 0,01 \$ par action chaque trimestre de l'exercice 2008. Ces dividendes étaient admissibles au titre de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et de ses équivalents provinciaux.

Le montant de tout dividende et le moment auquel son versement a lieu sont déterminés au gré du conseil d'administration. Ce dernier revoit la politique en matière de dividendes annuellement, en fonction des besoins de trésorerie aux fins des activités d'exploitation, des besoins de liquidités et de la situation financière prévue. Compte tenu de la politique révisée en matière de dividendes et du nombre d'actions ordinaires en circulation qui totalisait 254,0 millions au 31 mars 2008, nous prévoyons verser des dividendes annuels d'environ 30 millions \$.

Garanties

Dans le cours normal des activités, nous avons émis des lettres de crédit et des cautions de bonne exécution qui se sont établies à 108,9 millions \$ pour l'exercice écoulé, comparativement à 149,1 millions \$ pour l'exercice précédent. Cette diminution est principalement attribuable à l'expiration de la garantie de mise en service d'un simulateur et à la diminution du nombre de garanties de restitution d'acomptes.

Financement de projets sans recours

En 1997, nous avons obtenu le financement d'un projet relativement au programme de formation des équipages d'hélicoptères d'appui moyens (MSH) du ministère britannique de la Défense. Ce contrat a été adjugé au consortium CAE Aircrew Training Services Plc (Aircrew). La valeur en capital des biens devant être fournis par Aircrew est de plus de 200 millions \$.

Nous détenons une participation de 14 % dans CVS Leasing Ltd., l'entité qui détient les simulateurs exploités par le centre de formation. Nous avons construit et vendu les simulateurs de vol à CVS Leasing Ltd., qui les a loués à Aircrew pour la durée du contrat MSH. Comme nous détenons le contrôle d'Aircrew, les résultats du consortium ont été intégrés au périmètre de consolidation de nos états financiers. Les paiements minimaux futurs liés aux simulateurs loués à Aircrew, qui se chiffraient à environ 103 millions \$ au 31 mars 2008, sont analysés plus loin, dans la section portant sur les contrats de location-exploitation présentés comme des obligations contractuelles. Le montant est également présenté à la note 20 afférente aux états financiers consolidés.

En avril 2005, Helicopter Flight Training Services GmbH (HFTS), un consortium industriel dans lequel nous détenons une participation de 25 %, a obtenu une facilité de financement de projet de 175,5 millions € pour financer l'acquisition des actifs nécessaires à l'exécution du contrat de services de formation à long terme sur l'hélicoptère NH90 pendant une période de 14,5 ans conclu avec les Forces armées allemandes. Nous employons la méthode de consolidation proportionnelle pour comptabiliser 25 % de l'encours du financement de ce projet, soit un montant de 52,8 millions \$ (32,5 millions €) au 31 mars 2008, qui est compris dans le montant présenté à la note 12 afférente aux états financiers consolidés.

Nous avons accru notre financement pour le centre de formation Zhuhai Flight Training Centre au cours de l'exercice. Le montant constaté au titre de la dette représente notre quote-part de 49% en coentreprise de la dette à terme pour l'acquisition de simulateurs et le remboursement des emprunts venus à échéance, sans possibilité de recours pour la coentreprise. La dette à terme a été conclue auprès de plusieurs institutions financières. Les emprunts portent intérêt à taux variable en fonction du TIOL des États-Unis majoré d'une marge, et viennent à échéance jusqu'en août 2013. L'encours se chiffrait à 24,4 millions \$ (23,7 millions \$US) au 31 mars 2008. Il en est tenu compte dans le montant présenté à la note 12 afférente aux états financiers consolidés.

En juin 2007, nous avons obtenu un financement sans recours pour deux nouveaux centres de formation pour l'aviation civile. L'emprunt est sans recours contre la Société, il est garanti par les actifs des centres de formation et il est contre-garanti par les flux de trésorerie dégagés par les deux centres de formation. La totalité des fonds avait été prélevée au 31 mars 2008 pour un montant brut de 107,5 millions \$ (105,0 millions \$US). Il est inclus dans le montant présenté à la note 12 afférente aux états financiers consolidés.

Obligations au titre des prestations constituées

Nous avons des régimes de retraite à prestations déterminées et à cotisations déterminées. Nous prévoyons cotiser environ 2,6 millions \$ en sus des cotisations annuelles requises au titre des services rendus au cours de l'exercice pour combler une partie du déficit de capitalisation du régime de retraite à prestations déterminées. Nous continuerons d'y cotiser jusqu'à ce que nous ayons satisfait à nos obligations de capitalisation du régime de retraite.

7.2 Entités à détenteurs de droits variables

La note 24 afférente aux états financiers consolidés récapitule, pour chaque secteur, le total de l'actif et du passif des principales entités (structures de cession-bail et accords de partenariat) dans lesquelles nous détenons des droits variables (les entités à détenteurs de droits variables ou EDDV).

Contrats de cession-bail

Nous avons conclu des contrats de cession-bail avec des structures d'accueil. Ces contrats concernent des simulateurs de vol utilisés dans nos centres de formation pour l'aviation militaire et civile. Un de ces contrats vient à échéance en 2037, tandis que les autres viennent à échéance à diverses dates jusqu'en 2023. Nous avons normalement l'option d'acheter le matériel à une période précise pendant la durée du contrat de location à un prix d'achat déterminé. Certains contrats prévoient des options de renouvellement à l'échéance. Dans certains cas, nous avons fourni des garanties pour la valeur résiduelle du matériel à l'échéance du contrat ou à la date à laquelle nous exerçons notre option d'achat.

Ces structures d'accueil sont financées au moyen d'une dette à long terme garantie et des tiers investisseurs de fonds qui bénéficient dans certains cas d'encouragements fiscaux. Le matériel sert de garantie pour la dette à long terme de la structure d'accueil.

Les droits variables que nous détenons à l'égard de ces structures d'accueil ne sont que des options d'achat à prix fixe et des garanties sur la valeur résiduelle, exception faite d'un cas, où il s'agit de capitaux propres et d'un prêt subordonné. Nous fournissons également des services administratifs à la structure d'accueil, moyennant des honoraires.

Certaines structures d'accueil sont elles-mêmes des EDDV. Nous étions le principal bénéficiaire de l'une d'elles à la fin des exercices 2008 et 2007. Les actifs et passifs de cette EDDV ont été pleinement intégrés dans nos états financiers consolidés des exercices terminés les 31 mars 2008 et 2007, avant même que la structure d'accueil ne soit classée comme EDDV et que CAE n'en soit désignée le principal bénéficiaire.

Nous ne sommes le principal bénéficiaire d'aucune des autres structures d'accueil qui sont des EDDV et ainsi la consolidation n'est pas appropriée aux termes de la NOC-15. À la fin de l'exercice 2008, le risque de perte maximale auquel nous étions exposés au titre de ces structures d'accueil non consolidées se chiffrait à 42,0 millions \$ (47,1 millions \$ en 2007).

Accords de partenariat

Nous avons conclu des accords de partenariat portant sur la fourniture de produits de simulation pour le secteur militaire et la fourniture de services de formation et services associés pour les secteurs militaire et civil.

Notre participation à ces accords de partenariat consiste principalement en des placements dans les titres de participation de ces entités ou en prêts subordonnés, ainsi qu'en contrats de fabrication et contrats de services de formation à long terme. Bien que certaines de ces entités soient des EDDV, nous n'en sommes pas le principal bénéficiaire ni n'avons consolidé ces entités. Nous continuons de comptabiliser ces placements à la valeur de consolidation et de comptabiliser notre quote-part du bénéfice net ou de la perte selon les modalités de l'accord de partenariat. Aux 31 mars 2008 et 2007, le risque maximal hors bilan auquel nous étions exposés au titre des pertes liées à ces EDDV non consolidées, autre que le risque découlant de leurs obligations contractuelles, était négligeable.

7.3 Arrangements hors bilan

La plupart de nos obligations hors bilan nous viennent de contrats de location-exploitation liés à deux secteurs :

- Le secteur FS/C, qui exploite plus de 120 simulateurs dans nos centres de formation et ailleurs. Nous avons conclu des opérations de cession-bail avec plusieurs institutions financières que nous traitons comme des contrats de location-exploitation;
- Le secteur FS/M, qui exploite un centre de formation dans le cadre du projet MSH avec le ministère britannique de la Défense portant sur des services de simulation. Les engagements au titre de contrats de location-exploitation sont établis entre l'exploitant (qui détient l'entente de services avec le ministère britannique de la Défense) et le propriétaire (qui détient les biens). Ces contrats sont sans possibilité de recours contre CAE.

Opérations de cession-bail

L'un des éléments clés de notre stratégie de financement pour soutenir l'investissement dans les activités de formation et de services dans les secteurs civil et du militaire est la cession-bail de certains simulateurs de vol installés dans notre réseau mondial de centres de formation, qui nous fournit une source durable et rentable de financement à coût fixe. Une opération de cession-bail peut être réalisée uniquement après que le simulateur de vol a été agréé par les autorités réglementaires et installé et mis à disposition des clients pour les activités de formation.

Les structures de cession-bail sont habituellement montées comme des contrats de location adossée avec un propriétaire participant. Avant la clôture d'une opération de cession-bail, nous inscrivons le coût de fabrication du simulateur dans nos dépenses en immobilisations et le présentons dans les immobilisations corporelles inscrites au bilan consolidé. À la conclusion de l'opération, nous l'enregistrons comme une cession d'immobilisation corporelle. Le produit de disposition alors touché équivaut approximativement à la juste valeur marchande du simulateur.

L'écart entre le produit touché et notre coût (soit la marge que nous dégagerions si le simulateur était vendu à un tiers) est inscrit dans les gains reportés et autres passifs à long terme, et est ensuite amorti sur la durée de l'opération de cession-bail en diminution de la charge locative, déduction faite de la valeur résiduelle garantie, le cas échéant. Au terme de l'opération, la valeur résiduelle garantie est portée aux résultats dans la mesure où le simulateur n'a pas perdu de valeur.

Nous n'avons pas conclu de nouvelle opération de cession-bail au cours de l'exercice écoulé. En conséquence, le produit tiré de la cession-bail d'actifs est nul tant pour l'exercice écoulé que pour l'exercice précédent.

En 2008, nous avons racheté trois simulateurs de vol qui avaient été initialement financés au moyen d'une opération de cession-bail pour une contrepartie totale de 43,0 millions \$.

Le tableau ci-dessous résume les opérations de cession-bail portant sur des simulateurs de vol qui étaient en service au 31 mars 2008 dans les centres de formation du secteur FS/C. Ces opérations sont comptabilisées comme des contrats de location-exploitation dans nos états financiers consolidés.

Simulateurs de vol faisant l'objet d'un contrat de cession-bail

| (en millions, sauf indication contraire) | Exercice | Nombre de simulateurs | Obligations locatives | Durée initiale (en années) | Taux d'intérêt théorique | Gain reporté non amorti | Valeur résiduelle garantie |
|---|-------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------|--------------------------|-------------------------|----------------------------|
| SimuFlite | 2002 à 2005 | 14 | 133,6 \$ | 10 à 20 | 5,5 à 6,7 % | 10,1 \$ | – \$ |
| CAE inc. | 2000 à 2002 | 4 | 51,9 | 20 à 21 | 6,4 à 7,6 % | 28,3 | 17,4 |
| Centres de formation de Denver | 2003 | 5 | 60,5 | 20 | 5,0 % | 24,9 | – |
| Coentreprise Zhuhai Xiang Yi Aviation Technology Company Limited ⁽¹⁾ | 2003 | 5 | 17,4 | 15 | 3,0 % | – | – |
| Autres | – | 2 | 10,1 | 8 | 7,1 à 7,9 % | – | – |
| Total | | 30 | 273,5 \$ | | | 63,3 \$ | 17,4 \$ |
| Loyers annuels (12 prochains mois) | | | 27,9 \$ | | | | |

⁽¹⁾ Nous détenons une participation de 49 % dans cette coentreprise.

La charge de location des simulateurs faisant l'objet d'un contrat de cession-bail a été de 27,6 millions \$ pour l'exercice 2008, comparativement à 32,4 millions \$ pour l'exercice précédent.

Vous trouverez un complément d'information sur les obligations découlant des contrats de location-exploitation aux notes 20 et 26 afférentes aux états financiers consolidés.

7.4 Instruments financiers

Nous sommes exposés à divers risques financiers dans le cours normal de nos activités. Nous concluons des contrats à terme et des swaps pour atténuer le risque auquel nous exposent les fluctuations des taux de change, des taux d'intérêt et du cours de nos actions qui se répercutent sur notre charge de rémunération à base d'actions. Nous surveillons continuellement les instruments dérivés utilisés dans les opérations de couverture pour nous assurer qu'ils compensent efficacement les variations de la juste valeur ou des flux de trésorerie des éléments couverts. Nous n'utilisons pas d'instruments financiers à des fins de spéculation, mais uniquement pour réduire la volatilité de nos résultats pouvant découler de ces risques, et nous ne traitons qu'avec des contreparties solvables.

Nous avons pour ligne de conduite de couvrir tout nouveau contrat de fabrication libellé en devises dès sa passation. Nous ne couvrons le risque lié aux revenus à venir que lorsque le contrat a été signé. Nous avons adopté une stratégie de couverture contrat par contrat, plutôt qu'une stratégie globale fondée sur les contrats que nous nous attendons à conclure. Nous éliminons le risque lié aux contrats signés en concluant des contrats de change à terme (voir la note 17 afférente aux états financiers pour un complément d'information). À la clôture de l'exercice 2008, approximativement 9 % de la valeur totale des contrats en cours n'ait pas été couvert. La partie non couverte s'explique par des délais très courts entre la signature du contrat et les opérations de couverture, et par le fait qu'un nombre de petits contrats demeurent non couverts. De plus, au cours de l'exercice, nous nous sommes engagés dans des couvertures de certains coûts en devises pour nos opérations canadiennes. En outre, au cours de l'exercice écoulé, nous avons eu recours à des couvertures pour gérer le risque associé aux coûts relatifs aux procédés de fabrication libellés en devises étrangères, ainsi qu'aux paiements d'intérêts et remboursements du capital de notre dette libellée en dollars américains qui arrive à échéance en juin 2009.

Nous avons recours à des contrats de change à terme pour gérer le risque auquel nous exposent les ventes conclues en monnaies étrangères. Le montant et l'échéance de ces contrats dépendent d'un certain nombre d'éléments liés aux projets, tels la facturation par étapes, l'utilisation de matières acquises à l'étranger ou le recours à des sous-traitants étrangers. Les coûts couverts sont déterminés en fonction des dépenses prévues et engagées. À la clôture de l'exercice 2008, nos contrats à terme représentaient l'équivalent en dollars canadiens de 837,6 millions \$ (586,0 millions \$ en contrats de vente et 251,6 millions \$ en contrats d'achat), comparativement à 604,1 millions \$ (512,7 millions \$ en contrats de vente et 91,4 millions \$ en contrats d'achat), pour l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique essentiellement par la conclusion d'un plus grand nombre de contrats commerciaux libellés en devises ayant fait l'objet d'une couverture, et par la couverture supplémentaire acquise pour nous prémunir des risques liés aux coûts de fabrication et à la dette libellés en devises étrangères.

Nous avons aussi recours à des instruments financiers pour gérer le risque que posent les fluctuations des taux d'intérêt, ainsi que pour maintenir dans certaines proportions les éléments à taux fixe et à taux variable de notre dette à long terme. À la clôture de l'exercice écoulé, les intérêts de notre dette s'établissaient pour 72 % à taux fixe et pour 28 % à taux variable, contre 60 % à taux fixe et 40 % à taux variable à la fin de l'exercice 2007. L'augmentation de la proportion de la dette à taux fixe s'explique par le fait que nous n'avons pas eu recours à des emprunts à taux variable aux termes de la facilité de crédit renouvelable, et par l'obtention au cours de l'exercice écoulé d'un financement sans recours ne comportant que des emprunts à taux fixe.

Nous nous couvrons aussi contre les fluctuations du cours de nos actions, parce qu'elles se répercutent sur le coût de nos régimes de droits différés à la valeur d'actions (RDDVA). Au 31 mars 2008, le contrat de couverture portait sur 2 155 000 actions ordinaires de CAE, contre 1 495 000 actions ordinaires à la clôture de l'exercice précédent.

Les méthodes et hypothèses suivantes ont été utilisées pour estimer la juste valeur des instruments financiers :

- La trésorerie et les équivalents de trésorerie, les comptes débiteurs et les comptes créditeurs et les charges à payer sont évalués à leur valeur comptable au bilan consolidé, ce qui représente une estimation appropriée de leur juste valeur en raison de leur échéance rapprochée;
- Les contrats de location-acquisition sont évalués selon la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie;
- La valeur de la dette à long terme est estimée en fonction des flux de trésorerie actualisés et calculés au moyen des taux d'intérêt en vigueur pour des emprunts assortis de modalités et de durées résiduelles similaires;
- La juste valeur nette des swaps de taux d'intérêt et de devises est établie au moyen de techniques d'évaluation et représente la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus selon une courbe de rendement établie en fonction des cours du marché. Les hypothèses sont fondées sur les conditions du marché à la date de chaque bilan consolidé;
- Les contrats de change à terme représentent les montants estimatifs que nous encaisserions ou paierions pour les liquider à la date du bilan consolidé.

8. ACQUISITIONS, REGROUPEMENT D'ENTREPRISES ET CESSIONS

8.1 Acquisitions

La Société a acquis quatre entreprises pour une contrepartie de 52,4 millions \$, frais d'acquisition compris, dont l'essentiel est payable en espèces. Ce montant ne comprend pas la contrepartie conditionnelle de 12 millions \$ qui pourrait devoir être payée dans certaines conditions qui, si elles sont réunies, engendreront la comptabilisation d'un écart d'acquisition additionnel.

Engenuity Technologies Inc.

Au premier trimestre, la Société a acquis Engenuity Technologies Inc. (Engenuity), entreprise qui développe des logiciels de simulation et de visualisation prêts à l'emploi (COTS) destinés aux marchés de l'aérospatiale et de la défense.

MultiGen-Paradigm Inc.

Au premier trimestre, la Société a acquis MultiGen-Paradigm Inc. (Multigen), un fournisseur de logiciels en temps réel prêts à l'emploi (COTS) pour la création et la visualisation de simulations. Multigen est aussi le créateur de formats pour les fichiers de simulation visuelle qui sont des références dans l'industrie.

Macmet Technologies Limited

Au deuxième trimestre, la Société a acquis 76 % des actions en circulation de Macmet Technologies Limited (Macmet). Macmet construit, répare et modernise des simulateurs de vol et des entraîneurs pour les équipages de blindés et d'artillerie. Elle développe aussi des logiciels requis pour la simulation.

En vertu de cette entente, la Société détient une option d'achat sur les 24 % d'actions qui demeurent en circulation. L'option d'achat arrive à échéance six ans après la date d'acquisition. À l'expiration de l'option d'achat, les actionnaires restants de Macmet pourront exercer une option de vente et demander le rachat par la Société des actions encore en circulation. Par conséquent, la Société considère que la totalité des actions en circulation a été achetée, et elle consolide 100 % des résultats de Macmet depuis la date de l'acquisition.

Flightscape Inc.

Au deuxième trimestre, la Société a acquis Flightscape Inc. (Flightscape), dont les spécialités sont l'analyse des données de vol et les sciences aéronautiques. Flightscape développe des solutions logicielles pour l'étude et l'interprétation des données de vol enregistrées, en vue d'améliorer la sécurité et la maintenance des avions et les opérations de vol.

8.2 Activités abandonnées

Service de télécommunications de CAE Elektronik GmbH

Au cours de l'exercice 2008, afin de se concentrer sur ses activités centrales, la Société a décidé de se départir de son service de télécommunications en Allemagne. Ce service développe des logiciels de messagerie unifiée et d'autres solutions logicielles pour le bureau qu'il vend à divers clients. Il fournit également des services liés aux solutions logicielles standards ou adaptées aux clients en matière de systèmes de communication par téléphonie IP et sur réseau RNIS. CAE Elektronik GmbH a amorcé le processus de cession de son service de télécommunications au moyen d'un contrat de vente d'actifs conclu avec un acheteur exclusif. L'opération s'est soldée par la constatation d'une perte nette liée aux activités abandonnées de 2,2 millions \$, déduction faite d'une économie d'impôts de 1,0 million \$ pour le quatrième trimestre de 2008.

Contrôles navals

Le 3 février 2005, la Société a conclu avec L-3 Communications Corporation (L-3) la vente des principaux éléments du secteur Contrôles navals pour une contrepartie en espèces de 238,6 millions \$. La Société a reçu de L-3, durant l'exercice 2007, des notifications d'une réclamation d'indemnités prévues dans le contrat de vente et d'achat (CVA). Il est impossible pour le moment de dire quelle sera l'issue de ces questions et encore moins de savoir à combien pourraient éventuellement se monter les dédommagements à verser. La Société compte mettre en œuvre tous les moyens à sa disposition pour se défendre. Le CVA fixe à 25 millions \$US le maximum qui puisse être réclamé pour tous motifs confondus.

Les résultats du secteur Contrôles navals ont été inscrits à titre d'activités abandonnées depuis le deuxième trimestre de l'exercice 2005 et les montants des états financiers établis antérieurement ont été reclassés.

Technologies de nettoyage et autres activités abandonnées

Au cours de l'exercice 2004, la Société a conclu la vente des actifs de son dernier élément du secteur Technologies de nettoyage, Alpheus Inc., à Cold Jet Inc. La Société a reçu une contrepartie supplémentaire établie en fonction du rendement futur de l'entreprise jusqu'en 2007 et devait également régler certaines obligations envers Cold Jet Inc. En 2006, la Société et Cold Jet Inc. ont signé un accord arrêtant le montant du paiement supplémentaire et dégageant la Société de ses obligations envers Cold Jet. Cold Jet a versé un montant de 0,2 million \$ à la Société.

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2007, la Société a encaissé, en totalité, 9,3 millions \$ représentant le paiement intégral anticipé des effets à long terme subordonnés garantis qui étaient jusque-là comptabilisés dans le poste « Autres actifs ». Ces billets, d'une valeur comptable de 7,9 millions \$, ont été reçus par CAE à titre de paiement pour la vente de ses entreprises Ultrasonics et Ransohoff en 2002. Cet encaissement a donné lieu à la constatation au deuxième trimestre d'intérêts créditeurs de 1,4 million \$, du fait de la réalisation de l'escompte sur les billets à long terme. De plus, les parties se sont entendues sur les ajustements aux provisions pour fonds de roulement, qui ont donné lieu à l'encaissement et à la comptabilisation par la Société d'un montant supplémentaire d'environ 0,1 million \$ (déduction faite d'une économie d'impôts de 0,1 million \$).

De plus, au cours de l'exercice 2006, la Société a engagé des frais supplémentaires de 3,4 millions \$ relativement à son ancien secteur Technologies de nettoyage, surtout à l'égard de la réévaluation d'un passif au titre des prestations de retraite et de la contrepassation d'un actif d'impôts non constaté, et elle a inscrit 0,9 million \$ pour les autres activités abandonnées.

Systèmes forestiers

Le 2 mai 2003, CAE a conclu la vente de son secteur systèmes forestiers à Carmanah Design and Manufacturing. Il lui restait à recevoir une contrepartie supplémentaire dont le montant dépendait des résultats d'exploitation de l'entreprise vendue. Au cours du premier trimestre de l'exercice 2007, un règlement est intervenu et la Société a reçu un montant de 0,2 million \$ (déduction faite de la charge d'impôts de 0,1 million \$).

Le 16 août 2002, la Société a vendu la quasi-totalité de l'actif de la division Matériel pour scieries de son secteur Systèmes forestiers. La Société avait le droit de recevoir une contrepartie supplémentaire payable en espèces, qui dépendait des résultats d'exploitation que l'activité cédée obtiendrait sur une période de trois ans, d'août 2002 à août 2005. En novembre 2005, la Société a été avisée par les acheteurs que, selon eux, le résultat fixé comme niveau à partir duquel découlerait le paiement n'avait pas encore été atteint. La Société a examiné les comptes des acheteurs et en janvier 2006, elle a entamé une poursuite en recouvrement du montant qu'elle estime lui être dû. Au cours du troisième et du quatrième trimestre de l'exercice 2008, la Société a constaté des frais rattachés à l'évaluation et au litige totalisant 1,2 million \$ (déduction faite d'une économie d'impôts de 0,2 million \$). Pour les exercices 2007 et 2006, la Société a engagé des frais de 0,9 million \$ (déduction faite d'une économie d'impôts de 0,2 million \$) et de 0,2 million \$ (déduction faite d'une économie d'impôts de 0,1 million \$), respectivement.

Jusqu'à tout récemment, le litige faisait l'objet d'un arbitrage et en était au stade de la divulgation de la preuve. Comme il est décrit à la section Événements postérieurs à la date du bilan, une perte de 8,5 millions \$ (déduction faite d'économies d'impôts de 1,5 million \$) a été constatée en 2008, l'acheteur ayant fait l'objet d'une mise sous séquestre et ayant été jugé insolvable.

9. RISQUES ET INCERTITUDES LIÉS À NOTRE ACTIVITÉ

Nous exerçons nos activités dans différents secteurs industriels comportant chacun des éléments de risque et d'incertitude divers. La direction et le conseil d'administration se penchent sur les principaux risques liés à notre activité, particulièrement dans le cadre du processus annuel de planification stratégique et d'établissement du budget. Suit une analyse de ces risques et incertitudes.

La direction cherche à atténuer les facteurs qui sont susceptibles de se répercuter négativement sur notre rendement à venir par un processus de mise en évidence, d'évaluation, de déclaration et de gestion des risques considérés comme importants du point de vue de l'entreprise dans son ensemble.

Durée du cycle de vente

Le cycle de vente de nos produits et services est long et imprévisible, allant de 6 à 18 mois pour les applications dans le domaine de l'aviation civile, et de 6 à 24 mois ou plus pour les applications militaires. Pendant que les clients évaluent nos produits et services, nous pouvons être tenus d'engager des dépenses et de déployer des efforts de gestion. Le résultat de ces dépenses, pour lesquelles il n'y a aucun revenu d'exploitation correspondant dans un trimestre, pourrait accentuer les fluctuations de nos résultats d'exploitation trimestriels et la volatilité du cours de nos actions.

Évolution des produits

Le marché militaire et celui de l'aviation civile dans lesquels nous évoluons sont caractérisés par des changements des exigences des clients, par l'arrivée de nouveaux modèles d'aéronefs ainsi que par l'évolution des normes de l'industrie. Notre incapacité à prévoir précisément les besoins futurs de nos clients actuels et éventuels et de mettre au point des produits améliorés qui répondent à l'évolution des normes et des technologies pourrait nous faire perdre des clients ou nuire à notre capacité d'en attirer de nouveaux et, du coup, se répercuter sur nos revenus. L'évolution de la technologie pourrait également influencer sur la valeur de la flotte de simulateurs de vol.

Budgets de la défense

Nous tirons une très grande partie de nos revenus des ventes aux clients des secteurs militaires dans le monde. Au cours de l'exercice 2008, les ventes dans les secteurs PS/M et FS/M ont ainsi représenté 43 % de nos revenus. Nous agissons à titre de maître d'œuvre ou de sous-traitant pour le compte de divers programmes gouvernementaux canadiens, américains, européens et autres. L'interruption du financement d'un programme gouvernemental pourrait entraîner pour nous un important manque à gagner, ce qui pourrait nuire à nos activités. En outre, une réduction importante des dépenses militaires dans les pays auprès desquels nous avons obtenu des contrats pourrait nuire considérablement à notre chiffre de ventes et à notre bénéfice.

Secteur de l'aviation civile

Nous tirons une part importante de nos revenus de la vente de matériel et de services de formation à l'aviation commerciale et à l'aviation d'affaires.

Même si quelques-unes des grandes compagnies aériennes continuent d'éprouver des difficultés financières, nous avons observé une reprise des commandes d'appareils neufs en 2008, ce qui est positif. La plupart de ces appareils ont été commandés par des transporteurs du Moyen-Orient et d'Asie. La plupart des compagnies aériennes d'Amérique du Nord et d'Europe ont vu leur capacité réduite légèrement.

La fluctuation du prix du carburant joue aussi pour beaucoup dans la rentabilité de nombreuses compagnies aériennes. Cet effet s'observe surtout sur le marché nord-américain, où certains transporteurs traditionnels ne sont plus sous la protection du Chapitre 11, alors que d'autres ont récemment demandé la protection du Chapitre 11. Si ce prix devait se maintenir à des niveaux élevés pendant une longue période, cela pourrait entraîner des retards ou des annulations dans les livraisons de nouveaux appareils et, par ricochet, une baisse de la demande visant notre matériel et nos services de formation.

Par ailleurs, les événements survenus depuis la seconde moitié de 2007 sur le marché du crédit laissent entrevoir une réduction de la disponibilité du crédit en général. Si cette situation persiste, elle pourrait nuire à la capacité des compagnies aériennes et d'autres sociétés à acheter de nouveaux avions, ce qui nuirait également à la demande visant notre matériel et nos services de formation.

De plus, les comptes débiteurs nous exposent au risque de crédit. Afin d'atténuer ce risque, nous avons adopté des politiques visant à ne pas nous exposer outre mesure à un client particulier. Ces politiques prévoient l'analyse de la situation financière de nos clients et l'examen à intervalles réguliers de leur solvabilité. Nous souscrivons également, de temps à autre, de l'assurance crédit et, dans certains cas, exigeons une lettre de crédit bancaire.

Concurrence

Les marchés où nous écoupons notre matériel de simulation et proposons nos services de formation sont hautement compétitifs. De nouvelles entreprises font leur apparition, et d'autres participants au marché se positionnent de manière à profiter des perspectives favorables du marché actuel. Certains de nos concurrents ont une plus grande envergure que nous et disposent de ressources financières et techniques, et de ressources de marketing, de fabrication et de distribution beaucoup plus importantes. De plus, certains concurrents ont des relations bien établies avec des constructeurs d'aéronefs, des compagnies aériennes et des gouvernements, ce qui pourrait leur donner un avantage au moment de l'attribution de contrats par ces organisations. Nous faisons également concurrence à Alteon Training L.L.C., une filiale de Boeing, qui pourrait jouir d'un avantage concurrentiel sur CAE en ce qui concerne les prix et d'autres facteurs en raison de son statut au sein des sociétés du groupe Boeing.

Nous obtenons la plupart de nos contrats dans le cadre de processus d'appel d'offres qui nous amènent à consacrer beaucoup de temps et d'énergie à des soumissions pour des contrats qui, à terme, pourraient ne pas nous être attribués. Rien ne garantit que nous continuerons de remporter des contrats octroyés par voie d'appel d'offres aussi régulièrement que nous l'avons fait par le passé.

Variation de change

Environ 93 % de nos revenus sont réalisés en monnaies autres que le dollar canadien et continueront de l'être dans l'avenir. En revanche, une plus grande proportion de nos charges d'exploitation est libellée en dollars canadiens. Comme quoi toute fluctuation importante du taux de change du dollar canadien pourrait faire fluctuer nos résultats d'exploitation, nos flux de trésorerie et notre situation financière d'une période à l'autre. Pour atténuer en partie ce risque, nous avons mis sur pied divers programmes de couverture. Par ailleurs, l'appréciation du dollar canadien a fait du Canada un lieu de fabrication plus cher par rapport à d'autres. Si le dollar canadien s'apprécie encore, cela nuira à nos résultats financiers et à notre compétitivité par rapport à d'autres constructeurs de matériels dans des pays où les charges d'exploitation sont moindres.

Affaires avec l'étranger

Nous exerçons des activités dans plus de 20 pays et vendons nos produits et services auprès de clients d'un peu partout dans le monde. Pour l'exercice 2008, les ventes à des clients de l'extérieur du Canada et des États-Unis ont compté pour environ 60 % de nos revenus, et nous nous attendons à ce qu'elles continuent d'en représenter une grande portion dans un avenir prévisible. Du coup, nous sommes exposés au risque de faire des affaires à l'étranger.

Outre le risque de change évoqué précédemment, nous sommes également vulnérables aux risques associés à l'évolution de la législation et de la réglementation des pays hôtes, qui pourraient se répercuter sur nous sur les plans :

- Des coûts liés au recours à des représentants et à des consultants à l'étranger et à la complexité s'y rattachant;
- Des tarifs douaniers, embargos, contrôles et autres restrictions entravant la libre circulation des marchandises, de l'information et des capitaux;
- Des difficultés liées à la gestion et à l'exploitation d'une entreprise dans le respect de la législation de multiples pays;
- De l'évolution générale de la conjoncture et des conditions géopolitiques.

De surcroît, nos activités de couverture des devises pourraient ne pas se révéler efficaces dans la gestion du risque de change.

Contrats d'approvisionnement à prix fixe et à long terme

Nous fournissons des produits et services principalement aux termes de contrats à prix fixe qui nécessitent l'absorption du dépassement des coûts, malgré la difficulté à estimer tous les coûts engagés pour la réalisation de ces contrats et la difficulté de prévoir le chiffre final des ventes que nous pourrions atteindre. De plus, bon nombre de nos contrats de fourniture de simulateurs et de services à des compagnies aériennes sont des contrats de longue durée, pouvant aller jusqu'à 20 ans. Ces contrats établissent le prix des simulateurs à livrer ou des services de formation à fournir sous réserve d'ajustements tenant compte de l'inflation et de l'augmentation des coûts. Si ces ajustements se révélaient insuffisants pour absorber l'inflation ou l'augmentation des coûts, nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

Risque lié à la compatibilité des produits et à la gestion des programmes

Nos activités pourraient également souffrir d'une éventuelle incompatibilité de nos produits avec d'autres logiciels, systèmes informatiques et systèmes de communications perfectionnés et en constante évolution. Si nous éprouvons des difficultés avec un projet ou n'en atteignons pas les étapes prescrites dans les délais impartis, nous pourrions devoir consacrer à un projet particulier plus de ressources qu'il n'en avait été prévu pour lui à l'origine, notamment sur le plan de l'ingénierie. Bien que le montant des provisions pour pertes sur contrats à prix fixe nous semble adéquat, nous pourrions subir des pertes plus élevées que les provisions établies à la suite des obligations qui nous sont faites aux termes des contrats d'approvisionnement à long terme et à prix fixe.

Programmes militaires financés par l'État

Comme la plupart des titulaires de marchés publics, nous pouvons faire l'objet de vérifications et de contrôles périodiques. Les ajustements rendus nécessaires par les vérifications et contrôles gouvernementaux pourraient nuire à nos résultats d'exploitation. De plus, certains frais pourraient ne pas être remboursés ou admis dans la négociation de contrats à prix fixe. En outre, à titre de titulaire de marchés publics, nous courons un risque plus grand d'actions en justice et de poursuites en responsabilité intentées à notre encontre que des entreprises qui ne traitent qu'avec le secteur privé, ce qui pourrait nuire à nos activités.

L'incapacité de nous conformer aux règlements ou exigences des pouvoirs publics pourrait nous exclure temporairement ou définitivement des marchés publics à titre de maître d'œuvre ou de sous-traitant, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur nos revenus d'exploitation ou notre rentabilité, sans compter que cela porterait atteinte à notre réputation et à notre capacité de briguer d'autres marchés publics par la suite.

Activités de recherche et de développement

Certaines de nos initiatives en matière de recherche et de développement ont été menées grâce à l'appui financier d'organismes gouvernementaux, dont le gouvernement du Canada et son programme Partenariat Technologique Canada, et le gouvernement du Québec, par l'entremise d'Investissement Québec. Rien ne garantit que si nous devions être privés de ces soutiens financiers à l'avenir, nous pourrions les pallier avec d'autres programmes gouvernementaux de partage des risques et maintenir notre rendement financier ainsi que nos activités de recherche et de développement.

Protection des droits de propriété intellectuelle

Nous comptons en partie sur nos secrets industriels et sur des restrictions contractuelles, comme des contrats de confidentialité et des licences, pour établir et protéger nos droits de propriété intellectuelle. Or, ces moyens pourraient se révéler inefficaces dans la prévention du détournement de nos technologies ou dans la dissuasion d'autres parties d'élaborer des technologies semblables. Il pourrait se révéler impossible ou difficile de faire respecter nos droits de propriété intellectuelle ou d'en acquérir et de les faire respecter dans certains pays.

Propriété intellectuelle

Nos produits tournent à l'aide de logiciels et systèmes informatiques complexes qui nous sont fournis par des tiers et qui pourraient parfois nous être inaccessibles. La construction de nos simulateurs dépend souvent de la réception de données, notamment de données confidentielles ou exclusives relatives aux caractéristiques des fonctionnalités, à la conception et aux performances d'un produit ou d'un système, que nos simulateurs sont censés reproduire. Rien ne garantit que nous pourrions obtenir ces données à des conditions acceptables, ni même que nous pourrions les obtenir.

Des actions de contrefaçon pourraient être intentées à notre encontre ou à l'encontre de nos clients. Le cas échéant, nous pourrions perdre la cause ou ne pas être en mesure de mettre au point un procédé qui ne viole pas les droits de tiers ou d'obtenir des licences à des conditions acceptables sur le plan commercial, ni même que nous pourrions les obtenir.

De plus, tout litige relatif à la protection de nos droits de propriété intellectuelle pourrait se révéler long et onéreux, et porter préjudice à nos activités ou résultats financiers, que nous ayons gain de cause ou non.

Responsabilité environnementale

Nos activités actuelles et passées ainsi que celles d'anciens exploitants de certains de nos sites actuels et anciens entraînent ou ont entraîné l'utilisation, la production, l'entreposage, le transport et la destruction de matières dangereuses.

L'adoption de nouvelles lois et de leurs règlements d'application, le resserrement des lois et règlements existants, la découverte d'une contamination inconnue, l'imposition de nouvelles exigences de nettoyage ou des réclamations fondées sur des engagements d'indemnisation des dommages à l'environnement que nous pourrions avoir pris pourraient nous contraindre à engager des dépenses substantielles, ce qui pourrait porter un grand préjudice à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Nous avons constitué des provisions à l'égard des réclamations dont nous connaissons l'existence et des réparations qui pourraient être attendues de nous, mais ces provisions pourraient se révéler insuffisantes.

De plus, comme nos activités abandonnées ne sont pas assurées contre de pareilles réclamations, toute action d'importance intentée contre l'une d'entre elles pour des motifs environnementaux serait susceptible de nuire considérablement à notre rentabilité future.

Actions en responsabilité pour risques divers

En raison de la nature même de nos activités, nous sommes exposés à des actions en responsabilité, notamment des actions pour préjudices physiques importants ou décès, qui pourraient faire suite à :

- Des accidents ou sinistres mettant en cause du matériel de formation que nous avons vendu ou des aéronefs pour lesquels nous avons fourni du matériel ou des services de formation;
- Nos services de dotation en pilotes;
- Nos activités de formation au vol en situation réelle.

Nous pourrions être également visés par des actions en responsabilité à l'égard de nos produits consécutives à des dommages découlant de la vente de matériel ou de la prestation de services par des entités ayant repris à leur compte des activités que nous avons abandonnées. Rien ne garantit que notre couverture d'assurance suffira à couvrir une ou plusieurs actions d'importance.

Garanties et autres réclamations sur des produits

Nous construisons des simulateurs d'un grand niveau de technicité et de complexité, qui peuvent receler des défauts difficiles à déceler et à corriger. Les irrégularités de fonctionnement ou pannes de ces produits pourraient nous valoir des réclamations au titre de la garantie ou encore nous faire perdre des clients. La correction de ces défauts pourrait nécessiter d'importantes dépenses en immobilisations. Si ces produits défectueux étaient intégrés au matériel des clients, nous pourrions en outre faire l'objet d'une action en responsabilité du fait des dommages causés par nos produits à ce matériel. Tout défaut ou toute action ou erreur pourrait nuire à nos résultats et à nos activités. Rien ne garantit que notre couverture d'assurance suffira à couvrir une ou plusieurs actions d'importance.

Réglementation des autorités de l'aviation commerciale

Nous sommes tenus de nous conformer à la réglementation imposée par les autorités du secteur de l'aviation, réglementation qui peut changer sans préavis et pourrait perturber nos ventes et activités. Tout changement imposé par un organisme de réglementation, tel que des changements aux normes de sécurité imposées par les autorités du secteur de l'aviation comme la Federal Aviation Administration des États-Unis, pourrait nous obliger à apporter des modifications imprévues à nos produits et services et entraîner des retards ou des annulations dans les ventes. Nous ne pouvons prévoir l'incidence que pourraient avoir sur nos activités des modifications aux lois et règlements en place. Tout changement pourrait avoir de grandes conséquences sur nos résultats d'exploitation ou notre situation financière.

Vente ou octroi sous licence de produits de CAE nécessitant l'approbation d'autorités de réglementation

La vente ou l'octroi sous licence de plusieurs de nos produits est assujéti à des contrôles réglementaires, qui visent notamment l'interdiction de vendre à certains pays ou de vendre une certaine technologie, comme les simulateurs liés au domaine militaire ou encore tout matériel d'entraînement, y compris les données militaires et les pièces, sans avoir préalablement obtenu une licence d'exportation ou d'autres approbations auprès d'une ou de plusieurs autorités gouvernementales. Ces règlements changent assez fréquemment et rien ne garantit que nous serons autorisés ultérieurement à vendre ou à octroyer sous licence certains produits à des clients, ce qui pourrait entraîner pour nous des pertes ou un manque à gagner. La non-conformité à ces règlements dans les pays où nous exerçons des activités pourrait nous valoir également des amendes ou d'autres sanctions importantes.

Personnel clé

Notre pérennité et notre prospérité dépendent en partie de notre capacité d'attirer et de garder à notre service du personnel clé possédant la qualification, le savoir-faire et l'expérience pertinentes. La politique de rémunération de la Société vise à atténuer ce risque.

Intégration des entreprises acquises

La réussite de nos acquisitions va dépendre de notre capacité à cristalliser les synergies, autant en ce qui touche la commercialisation de notre gamme élargie de produits offerts que l'intégration à notre mode de fonctionnement des activités des nouvelles unités.

Planification des ressources de l'entreprise

Nous investissons temps et argent dans un système de gestion intégrée (ERP). Si ce système n'est pas exploité de la façon prévue, au moment prévu, nous pourrions avoir de la difficulté à obtenir des dédommagements ou correctifs de la part du fournisseur. Nous pourrions aussi ne pas être en mesure de tirer du système toute la valeur que nous en attendions, ce qui pourrait porter préjudice à nos activités, à notre rentabilité et à notre réputation.

10. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

10.1 Importants changements de conventions comptables survenus entre les exercices 2006 et 2008

Nous dressons nos états financiers selon les PCGR du Canada, tels qu'ils sont promulgués par le Conseil des normes comptables (CNC) de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) dans les chapitres du *Manuel*, dans les notes d'orientation concernant la comptabilité (NOC) et dans les abrégés du Comité sur les problèmes nouveaux (CPN).

Modifications comptables

Le 1^{er} avril 2007, la Société a adopté le chapitre 1506 du Manuel de l'ICCA intitulé *Modifications comptables*. Ce chapitre établit les critères de changement des méthodes comptables ainsi que le traitement comptable et l'information à fournir relative aux changements de méthodes comptables, aux changements d'estimations comptables et aux corrections d'erreurs. L'application de cette norme révisée n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Société.

Instruments financiers et relations de couverture

Le 1^{er} avril 2007, la Société a adopté le chapitre 1530, *Résultat étendu*, le chapitre 3855, *Instruments financiers – comptabilisation et évaluation*, et le chapitre 3865, *Couvertures*, du Manuel de l'ICCA. L'effet de l'application de ces nouvelles normes est présenté, selon le cas, comme un ajustement transitoire au montant d'ouverture des bénéfices non répartis ou du cumul des autres éléments du résultat étendu. Les états financiers consolidés comparatifs n'ont pas été redressés autrement que pour l'écart de conversion cumulé, maintenant présenté au cumul des autres éléments du résultat étendu.

Le chapitre 3855 exige que les actifs et passifs financiers, y compris les instruments financiers dérivés, soient constatés au bilan consolidé lorsque la Société devient partie aux dispositions contractuelles qui créent et définissent l'instrument financier. À la constatation initiale, tous les instruments financiers assujéti au chapitre 3855, y compris les instruments financiers dérivés incorporés qui ne sont pas étroitement liés au contrat hôte, doivent être évalués à leur juste valeur. Les actifs et passifs financiers ainsi évalués se classent en cinq catégories : détenus à des fins de transaction, détenus jusqu'à leur échéance, prêts ou créances, autres passifs financiers ou instruments financiers disponibles à la vente. Les actifs et passifs financiers sont ultérieurement comptabilisés selon leur classement. Le classement est fonction des caractéristiques de l'instrument financier et de l'objet dans lequel il a été acquis. Sauf dans de rares cas, le classement ne change plus une fois la constatation initiale faite.

Le chapitre 3865 décrit quand et comment la comptabilité de couverture peut être appliquée pour chaque stratégie de couverture permise. Lorsque la Société recourt à des instruments financiers dérivés pour gérer son exposition au risque, elle détermine si la comptabilité de couverture peut être appliquée pour chacun des instruments financiers dérivés utilisés. Si la comptabilité de couverture peut être appliquée, une relation de couverture est désignée comme couverture de juste valeur, comme couverture de flux de trésorerie ou comme couverture de l'investissement net dans un établissement étranger autonome.

L'adoption de ces nouvelles conventions comptables s'est traduite par un ajustement de la valeur comptable des actifs et passifs financiers concernés, constaté dans les capitaux propres à partir au 1^{er} avril 2007. Cet ajustement transitoire a entraîné une diminution de 8,3 millions \$ des bénéfices non répartis et de 3,5 millions \$ du cumul des autres éléments du résultat étendu.

Ces nouvelles conventions et leur incidence sur les états financiers consolidés de la Société font l'objet de la note 2 afférente aux états financiers, intitulée *Changement de conventions comptables*.

Rémunération à base d'actions des salariés admissibles à la retraite avant la date d'acquisition des droits

Au troisième trimestre de l'exercice 2007, nous avons adopté le CPN-162, *Rémunération à base d'actions des salariés admissibles à la retraite avant la date d'acquisition des droits*. Ce changement s'applique, au titre des PCGR du Canada, aux états financiers de toutes les entreprises pour les périodes intermédiaires terminées le 31 décembre 2006 ou par la suite.

Cet abrégé stipule que la charge de rémunération à base d'actions d'un salarié ayant le droit de prendre sa retraite au cours du délai d'acquisition des droits doit être constatée sur la période allant de la date d'attribution jusqu'à la date où le salarié a le droit de prendre sa retraite. Il stipule en outre que, si le salarié a le droit de prendre sa retraite à la date d'attribution, la charge de rémunération associée à une telle attribution doit être constatée à cette date. Le traitement comptable préconisé doit être appliqué rétroactivement avec retraitement des chiffres des périodes antérieures.

L'adoption du CPN-162 a eu, sur nos états financiers consolidés, les effets suivants :

- Une augmentation de 0,2 million \$ du surplus d'apport au 1^{er} avril 2005 et une diminution de 0,2 million \$ du surplus d'apport au 1^{er} avril 2006;
- Une charge cumulée de 1,9 million \$ aux bénéfices non répartis au 1^{er} avril 2004, de 1,6 million \$ au 1^{er} avril 2005 et de 2,9 millions \$ au 1^{er} avril 2006;
- Une augmentation de 2,2 millions \$ de la charge de rémunération à base d'actions pour l'exercice 2006 et aucune incidence pour l'exercice 2005;
- Une incidence de 0,01 \$ sur le bénéfice de base et sur le bénéfice dilué par action pour l'exercice 2006, et aucune incidence pour les exercices 2007 et 2005.

10.2 Modifications futures de normes comptables

Instruments financiers – informations à fournir et présentation

En décembre 2006, le CNC a publié le chapitre 3862 du *Manuel de l'ICCA, Instruments financiers – informations à fournir*, et le chapitre 3863, *Instruments financiers – présentation*. Ces nouveaux chapitres imposent aux entités de fournir une information qui permette aux utilisateurs d'évaluer l'importance d'un instrument financier sur leur performance et leur situation financière. Ils s'appliquent aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices commençant le 1^{er} octobre 2007 ou après cette date. La Société évalue en ce moment l'effet de l'application de ces nouvelles normes.

Informations à fournir concernant le capital

En décembre 2006, le CNC a publié le chapitre 1535 du *Manuel de l'ICCA, Informations à fournir concernant le capital*, qui établit des lignes directrices sur l'information qu'une entité doit fournir concernant la composition et la gestion de son capital. Cette norme impose de divulguer les objectifs, les politiques et les procédés de gestion du capital, de fournir des données quantitatives sur ce que l'entité considère comme du capital, de dire si l'entité s'est conformée aux exigences en matière de capital auxquelles elle est soumise et de divulguer les conséquences de toute non-conformité. Cette norme s'applique aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices commençant le 1^{er} octobre 2007 ou après cette date. La Société évalue en ce moment l'effet de l'application de cette nouvelle norme.

Stocks

En mars 2007, le CNC a approuvé un nouveau chapitre, le chapitre 3031, *Stocks*, venu remplacer le chapitre 3030 portant le même titre. Ce nouveau chapitre prévoit que les stocks doivent être évalués au plus faible du coût ou à la valeur de réalisation nette si elle lui est inférieure. Pour le calcul du coût, il fournit des lignes directrices sur la façon d'affecter les frais généraux et autres frais aux stocks, et il impose l'affectation aux stocks des frais généraux fixes de production en proportion de la capacité normale des installations de production. La version définitive de la norme s'applique aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices commençant le 1^{er} janvier 2008 ou après cette date. La Société évalue en ce moment l'effet de l'application de cette nouvelle norme.

Actifs incorporels

En novembre 2007, le CNC a approuvé le nouveau chapitre 3064, *Écarts d'acquisition et actifs incorporels*, qui remplace les chapitres 3062, *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*, et 3450, *Frais de recherche et de développement*. Le nouveau chapitre 3064 est partiellement tiré de la norme comptable internationale (IAS) 38, *Immobilisations incorporelles*, et explique quand un actif incorporel développé à l'interne satisfait aux critères de comptabilisation en tant qu'actif. Le CNC a également approuvé des modifications au chapitre 1000, *Fondements conceptuels des états financiers*, et à la note d'orientation concernant la comptabilité NOC-11, *Entreprises en phase de démarrage*. Les modifications à la NOC-11 harmonisent celle-ci avec le chapitre 3064. Les dispositions du CPN-27, *Produits et charges au cours de la période de pré-exploitation*, ne s'appliqueront pas aux entités qui ont adopté le chapitre 3064. Ces modifications entreront en vigueur pour les exercices commençant à compter du 1^{er} octobre 2008, et leur adoption anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de cette norme, qu'elle adoptera pour l'exercice commençant le 1^{er} avril 2009.

Normes internationales d'information financière (IFRS)

En janvier 2006, le CNC a adopté un plan stratégique préconisant l'adoption des IFRS par les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes au Canada, après une période de transition. Le CNC a récemment confirmé que le passage aux IFRS (c.-à-d. le moment où les IFRS remplaceront les normes et les prises de position canadiennes actuelles en tant que PCGR pour ces entités publiantes) s'effectuera le 1^{er} janvier 2011. En conséquence, la Société sera tenue d'utiliser les IFRS pour dresser ses états financiers consolidés annuels et intermédiaires des exercices commençant à compter du 1^{er} janvier 2011, soit à compter de l'exercice ouvert le 1^{er} avril 2011, au plus tard, dans le cas de la Société. Le 13 février 2008, les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM) ont appelé à commentaires sur un document de réflexion proposant que les sociétés ouvertes aient la possibilité d'adopter les IFRS plus tôt, soit pour les exercices commençant à compter du 1^{er} janvier 2009. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption des IFRS sur ses états financiers consolidés.

10.3 Estimations comptables critiques

Pour dresser les états financiers consolidés conformément aux PCGR, nous devons établir des estimations et formuler des hypothèses qui influent sur les montants présentés au titre des actifs et des passifs ainsi que sur les informations à fournir sur les actifs et les passifs éventuels à la date des états financiers, et sur les revenus et les charges présentés pour la période visée. Nous révisons régulièrement nos estimations, en particulier celles qui concernent :

- La comptabilisation des contrats à long terme;
- Les durées de vie utile;
- Les avantages sociaux futurs;
- Les impôts sur les bénéfices;
- La dépréciation des actifs à long terme;
- La juste valeur de certains instruments financiers;
- L'écart d'acquisition et les actifs incorporels.

La direction formule ces estimations à la lumière de l'information dont elle dispose sur les événements courants et les actions que nous pourrions prendre dans l'avenir. D'importantes modifications des estimations et/ou des hypothèses pourraient entraîner une dépréciation de certains actifs, et les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Nos conventions comptables critiques sont celles que nous jugeons être les plus importantes dans la détermination de notre situation financière et de nos résultats, et elles nécessitent dans une large mesure l'exercice du jugement de la direction. Nous considérons une estimation comptable comme critique si celle-ci nécessite des hypothèses de la part de la direction qui portent sur des éléments fort incertains au moment où l'estimation est faite, si différentes estimations possibles sont aussi valables les unes que les autres, ou si des changements d'estimation susceptibles d'avoir un effet important sur notre situation financière ou nos résultats d'exploitation risquent de se produire d'une période à l'autre.

Les *notes afférentes aux états financiers consolidés* contiennent un résumé de nos principales conventions comptables, dont les conventions comptables critiques exposées ci-après.

Constatation des revenus

Accords de prestations multiples

La Société conclut parfois des accords de prestations multiples générateurs de revenus, qui peuvent par exemple inclure une combinaison de services de conception, d'ingénierie et de fabrication de simulateurs de vol ainsi que des services de fourniture de pièces de rechange et de maintenance.

Un accord à prestations multiples se divise en plus d'une unité de comptabilisation auxquelles les revenus sont appliqués lorsque les critères suivants sont remplis :

- L'élément livré a une valeur en soi pour le client;
- Il existe des preuves objectives et fiables de la juste valeur de l'article livré;
- Si l'accord englobe un droit de retour général lié à l'élément livré, la livraison ou le rendement de l'élément non livré est considéré comme probable et est essentiellement contrôlé par le vendeur.

La répartition des revenus d'un accord de prestations multiples est fondée sur la juste valeur d'un élément non livré comme en fait foi le prix normalement imputé par la Société à cet élément ou selon une autre méthode englobée dans le concept de la preuve objective émanant du fournisseur décrite dans le Statement of Position (SOP) No. 97-2, *Software Revenue Recognition*, émis par l'American Institute of Certified Public Accountants. La Société conclut régulièrement des opérations autonomes relativement à la vente de pièces de rechange et de contrats de maintenance. Par conséquent, le prix imputé aux éléments vendus séparément peut facilement être vérifié. Le procédé employé pour établir la juste valeur des éléments non livrés visant la conception, l'ingénierie et la fabrication de simulateurs de vol comporte l'évaluation de chaque opération et la prise en compte des caractéristiques propres à chaque opération.

Les critères applicables à la constatation des revenus tirés des unités de comptabilisation distinctes relativement aux éléments conception, ingénierie et fabrication de simulateurs de vol et aux éléments pièces de rechange et maintenance sont décrits ci-après.

Contrats à long terme

Les revenus tirés des contrats à long terme concernant la conception, l'ingénierie et la construction de simulateurs de vol sont constatés selon la méthode de l'avancement des travaux, lorsqu'il y a des preuves convaincantes de l'existence d'un accord, lorsque le prix est déterminé ou déterminable, et lorsque le recouvrement est raisonnablement certain. Selon cette méthode, les revenus et le bénéfice sont inscrits à mesure que les coûts correspondants sont engagés, d'après le pourcentage des coûts réellement engagés jusqu'alors, par rapport au total estimatif des coûts d'achèvement du contrat. L'incidence cumulative des changements apportés aux estimations des coûts et du bénéfice sur la durée du contrat est prise en compte dans l'exercice au cours duquel il devient manifeste que ces changements sont requis. Les provisions pour pertes contractuelles estimatives, le cas échéant, sont constatées au cours de la période où elles sont prévues.

Nous mesurons les pertes au titre de contrats d'après le montant dont les charges totales estimatives dépassent les revenus totaux estimatifs que les contrats sont censés générer. Les provisions pour garanties sont inscrites au moment où les revenus sont constatés, d'après l'expérience acquise. En règle générale, les clients n'ont pas le droit de retourner les marchandises ni de recevoir des mises à niveau gratuites. L'assistance après la livraison est généralement facturée séparément, et les revenus correspondants sont constatés proportionnellement à la période sur laquelle l'assistance est fournie.

Maintenance des produits

Les revenus tirés des contrats de maintenance sont reportés et comptabilisés aux revenus selon la méthode de l'amortissement linéaire, sur la durée du contrat. Lorsqu'il est évident que des coûts seront engagés et que la méthode de l'amortissement linéaire ne s'applique pas, en fonction de l'expérience acquise, nous constatons les revenus sur la durée du contrat, au prorata des coûts que nous prévoyons engager pour fournir les services en vertu du contrat.

Pièces de rechange

Les revenus tirés de la vente de pièces de rechange sont constatés lorsqu'il y a des preuves convaincantes de l'existence d'un accord, lorsque la livraison a eu lieu, lorsque le prix est déterminé ou déterminable, et lorsque le recouvrement est raisonnablement certain.

Accords concernant des logiciels

Nous concluons également des accords concernant des logiciels, qui visent la vente sur une base indépendante ou dans le cadre de prestations multiples, de logiciels ayant une valeur en soi, de services de consultation, de services de maintenance ou de services de personnalisation de logiciels. Les revenus tirés des accords concernant des logiciels sont constatés conformément aux lignes directrices du SOP 97-2, pour lesquelles de plus amples détails sont fournis ci-après :

- Produits ayant une valeur en soi
Les revenus tirés des accords visant les licences d'utilisation du logiciel qui ne nécessitent pas d'importantes activités de production, de modification ou de personnalisation sont constatés lorsqu'il y a des preuves convaincantes de l'existence d'un accord, lorsque la livraison a eu lieu, lorsque le prix est déterminé ou déterminable, et lorsque le recouvrement est raisonnablement certain.
- Services de consultation
Les revenus tirés de services de consultation ou de formation directs fournis au client sont constatés à mesure que les services sont fournis.
- Maintenance
Les revenus tirés des services de maintenance et de soutien sont constatés de façon proportionnelle sur la durée des accords connexes.
- Accords de prestations multiples
Nous concluons à l'occasion des accords de prestations multiples générateurs de revenus, qui peuvent comporter la prestation d'une combinaison de logiciels, de services de consultation ou de formation, de services de personnalisation et de services de maintenance. Le cas échéant, le prix est attribué aux divers éléments de la façon décrite plus haut.
- Contrats de logiciels à long terme
Les revenus tirés de contrats de logiciels à prix fixe et de contrats de personnalisation de logiciels qui nécessitent d'importantes activités de production, de modification ou de personnalisation sont également constatés selon la méthode de l'avancement des travaux.

Services de formation

Les services de formation sont constatés lorsqu'il y a des preuves convaincantes de l'existence d'un accord, lorsque le prix est déterminé ou déterminable, lorsque le recouvrement est raisonnablement certain et lorsque les services ont été fournis.

Impôts sur les bénéfices

Nous suivons la méthode axée sur le bilan pour comptabiliser les impôts sur les bénéfices. Selon cette méthode, les actifs et passifs d'impôts futurs sont déterminés selon les écarts entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs.

Cette méthode exige également la constatation des avantages fiscaux futurs tels que les reports prospectifs de pertes d'exploitation nettes dans la mesure où il est plus probable qu'improbable que ces avantages se réalisent. Une provision pour moins-value est constituée dans la mesure où, selon la direction, il est plus probable qu'improbable que les avantages fiscaux futurs ne se réalisent pas.

Les actifs et passifs d'impôts futurs sont mesurés en application des taux et des lois en vigueur ou pratiquement en vigueur à la date des états financiers consolidés pour les exercices au cours desquels les écarts temporaires sont censés se résorber.

Nous n'avons pas constitué de charge d'impôts sur les bénéfices non répartis de filiales étrangères que nous ne prévoyons pas rapatrier dans un avenir prévisible.

Les crédits d'impôt à l'investissement (CII) découlant des activités de recherche et développement (R-D) sont déduits des frais connexes et, par conséquent, sont inclus dans la détermination du résultat lorsqu'il y a une assurance raisonnable que les crédits seront réalisés. Les CII découlant de l'acquisition ou de l'aménagement d'immobilisations corporelles et de frais de développement reportés sont déduits du coût de ces actifs, et l'amortissement est calculé sur le montant net.

Nous sommes assujettis à des vérifications dans diverses administrations fiscales. Comme la détermination des impôts à payer et des CII à recevoir comporte certaines incertitudes quant à l'interprétation de règlements fiscaux complexes, nous déterminons les impôts éventuels à payer et CII à recevoir d'après les estimations les plus probables de la direction. Les différences entre les estimations et les montants définitifs des impôts et des CII sont inscrites dans le résultat au moment où il est possible de les déterminer.

Évaluation de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels

L'écart d'acquisition fait l'objet d'un test de dépréciation tous les ans ou plus souvent si des événements ou des changements de circonstances indiquent qu'il pourrait s'être déprécié.

Le test de dépréciation consiste en une comparaison de la juste valeur de nos unités d'exploitation et de leur valeur comptable. Quand la valeur comptable de l'unité d'exploitation dépasse sa juste valeur, nous comparons, dans un deuxième temps, la juste valeur de l'écart d'acquisition lié à l'unité d'exploitation à sa valeur comptable et constatons une perte de valeur égale à l'excédent. La juste valeur d'une unité d'exploitation est calculée à partir d'une ou de plusieurs méthodes d'évaluation généralement reconnues.

Nous procédons à l'évaluation annuelle de l'écart d'acquisition en date du 31 décembre de chaque année. Selon le test effectué aux 31 décembre 2005, 2006 et 2007, aucune réduction de ce genre ne s'était imposée.

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, le coût total d'une acquisition est réparti entre les actifs nets sous-jacents, en fonction de la juste valeur estimative de ces éléments. À cet égard, nous sommes appelés à identifier les actifs incorporels acquis, à leur attribuer une valeur et à estimer leur durée de vie utile. Cet exercice fait appel à une large part de jugement et implique souvent l'utilisation d'estimations et d'hypothèses importantes, notamment celles qui ont trait aux flux de trésorerie futurs, au taux d'actualisation et à la durée de vie des actifs. Ces calculs influent sur le montant de l'amortissement à constater sur la durée de vie estimative des actifs incorporels au cours des exercices à venir.

Frais de développement reportés

Les frais de recherche sont passés en charges dans le résultat consolidé de la période au cours de laquelle ils sont engagés. Les frais de développement sont également passés en charges dans le résultat consolidé de la période au cours de laquelle ils sont engagés, à moins qu'ils ne répondent à tous les critères de report au sens du chapitre 3450 du *Manuel* de l'ICCA, *Frais de recherche et de développement*, et que leur recouvrement ne soit raisonnablement assuré. L'aide gouvernementale découlant des activités de recherche et de développement est déduite des frais connexes ou des actifs connexes si elle est reportée. L'amortissement des frais de développement reportés sur des périodes futures commence lors de la production commerciale du produit et est porté aux résultats consolidés en fonction des ventes prévues du produit, dans la mesure du possible, pendant une période ne dépassant pas cinq ans, selon la méthode de l'amortissement linéaire.

Frais de pré-exploitation

Nous reportons les frais engagés pendant la période antérieure à l'exploitation de toutes les nouvelles activités liées à des centres de formation. Les frais de pré-exploitation sont cumulés par nature, et la direction estime qu'ils sont recouvrables grâce aux activités futures du nouveau centre de formation. La capitalisation cesse lors de l'ouverture du centre de formation. L'amortissement des frais de démarrage reportés est étalé sur cinq ans, selon la méthode de l'amortissement linéaire.

Coûts de transaction

Les coûts de transaction relatifs à l'émission ou à l'acquisition d'actifs ou de passifs financiers (autres que ceux classés comme étant détenus à des fins de transaction) sont comptabilisés avec l'actif ou le passif auxquels ils sont liés et sont amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Nous amortissons les frais liés aux contrats de cession-bail et aux facilités de crédit à terme non garanties renouvelables selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée du contrat de financement connexe.

Avantages sociaux futurs

Nous avons des régimes de retraite à prestations déterminées offrant des prestations fondées sur les années de service et les salaires moyens en fin de carrière. Les coûts au titre des services rendus et les obligations découlant des régimes de retraite sont établis par calcul actuariel à l'aide de la méthode de répartition des prestations au prorata des années de service des salariés et selon les estimations les plus probables de la direction quant au rendement des placements des régimes, à la hausse des salaires et à l'âge de départ à la retraite des salariés. Pour les besoins du calcul du rendement prévu des actifs des régimes, ces actifs sont évalués à la juste valeur. L'excédent du montant net des gains ou des pertes actuariels sur 10 % des obligations au titre des prestations ou 10 % de la juste valeur des actifs des régimes, si ce montant est plus élevé, est amorti sur la durée résiduelle d'activité des salariés actifs. Les coûts des services passés découlant des modifications apportées aux régimes sont reportés et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée moyenne résiduelle d'activité des salariés actifs à la date des modifications.

Lorsqu'il y a compression d'un régime de retraite, tous les coûts des services passés non amortis associés à la réduction des services futurs sont constatés immédiatement. L'augmentation ou la baisse des obligations au titre des prestations est également constatée à titre de perte ou de gain, déduction faite des gains ou des pertes actuariels non constatés. Enfin, lorsqu'un événement entraîne simultanément une compression et un règlement des obligations, la compression est comptabilisée avant le règlement.

11. ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR À LA DATE DU BILAN

Un litige oppose la Société à l'acheteur des actifs de sa division Matériel pour scieries de son secteur Systèmes forestiers, vendue en 2003. Le litige, qui a fait l'objet d'un arbitrage, portait sur une contrepartie supplémentaire que l'acheteur n'avait pas versée à la Société (voir la note 5 des états financiers consolidés). L'arbitrage s'est terminé à mi-chemin en avril 2008 lorsque l'acheteur a fait l'objet d'une mise sous séquestre et a été jugé insolvable. Une perte de 8,5 millions \$ (déduction faite d'économies d'impôts de 1,5 million \$) a été constatée en 2008, conformément aux conventions comptables applicables, la Société jugeant qu'une situation susceptible d'entraîner une réduction de valeur existait à la date des états financiers consolidés.

12. CONTRÔLES ET PROCÉDURES

Le vérificateur interne fait régulièrement rapport à la direction des éventuelles faiblesses qu'ils trouvent dans nos processus de contrôle interne, rapports qui sont soumis à l'examen du Comité de vérification.

12.1 Évaluation des contrôles et procédures de communication de l'information

Nos contrôles et procédures de communication de l'information sont élaborés de manière à fournir l'assurance raisonnable que l'information est accumulée et communiquée à notre président et chef de la direction, à notre chef de la direction financière et aux autres membres de la direction de manière à permettre la prise de décisions opportunes à l'égard de l'information à fournir.

Sous la supervision du président et chef de la direction et du chef de la direction financière, la direction a évalué, en date du 31 mars 2008, l'efficacité de nos contrôles et procédures de communication de l'information, au sens des règles 13a-15(e) et 15d-15 (e) de la *U.S. Securities Exchange Act of 1934*. À partir de leur évaluation, le président et chef de la direction et le chef de la direction financière en sont arrivés à la conclusion que la conception et le fonctionnement des contrôles et procédures de communication de l'information étaient efficaces en date du 31 mars 2008 et de nature à assurer que l'information est enregistrée, traitée, résumée et présentée dans les délais prescrits par les lois canadiennes et américaines régissant les valeurs mobilières.

12.2 Contrôle interne à l'égard de l'information financière

La direction est responsable de l'établissement et du maintien de mécanismes adéquats de contrôle interne à l'égard de l'information financière, tels qu'ils sont définis dans les règles 13a-15(f) et 15d-15(f) de la *U.S. Securities Exchange Act of 1934*. Le contrôle interne à l'égard de l'information financière a pour objectif de fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et à la préparation des états financiers aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux PCGR. La direction a évalué la conception et le fonctionnement du contrôle interne à l'égard de l'information financière en date du 31 mars 2008 à partir du cadre et des critères établis dans le document *Internal Control—Integrated Framework* publié par le Committee of Sponsoring Organizations de la Commission Treadway (COSO), et elle a conclu à leur efficacité. La direction n'a signalé aucune faiblesse importante à cet égard.

Il n'y a eu aucune modification à nos contrôles internes à l'égard de l'information financière survenue pendant l'exercice 2008 qui ait eu ou dont on pourrait raisonnablement penser qu'elle aura une incidence importante sur nos contrôles internes à l'égard de l'information financière.

13. RÔLE DE SURVEILLANCE DU COMITÉ DE VÉRIFICATION ET DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Comité de vérification examine notre rapport de gestion annuel et les états financiers consolidés connexes avec la direction et les vérificateurs externes, et il recommande leur approbation au Conseil d'administration. De plus, la direction et nos vérificateurs internes font périodiquement rapport au Comité de vérification sur leur évaluation de nos contrôles et procédures internes de communication de l'information financière. Les vérificateurs externes présentent périodiquement à la direction un rapport sur les éventuelles faiblesses qu'ils ont relevées dans nos contrôles internes, rapport qui est soumis à l'examen du comité de vérification.

14. RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Des renseignements complémentaires sur CAE, dont sa plus récente notice annuelle, peuvent être consultés en ligne sur son site Web à www.cae.com ou sur SEDAR à www.sedar.com ou EDGAR à www.sec.gov.

15. PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES

Rétrospective financière sur cinq ans

(chiffres non vérifiés, en millions,
sauf les montants par action)

| | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|
| Revenus | 1 423,6 \$ | 1 250,7 \$ | 1 107,2 \$ | 986,2 \$ | 938,4 \$ |
| Bénéfice (perte) tiré des activités poursuivies | 164,8 | 129,1 | 69,6 | (304,4) | 45,5 |
| Bénéfice net (perte) | 152,7 | 127,4 | 63,6 | (199,6) | 62,1 |
| Situation financière: | | | | | |
| Total de l'actif | 2 253,2 \$ | 1 956,2 \$ | 1 716,1 \$ | 1 699,7 \$ | 2 308,7 \$ |
| Total de la dette, montant net | 124,1 | 133,0 | 190,2 | 285,8 | 529,6 |
| Par action: | | | | | |
| Bénéfice (perte) de base tiré des activités poursuivies | 0,65 \$ | 0,51 \$ | 0,28 \$ | (1,23) \$ | 0,20 \$ |
| Bénéfice (perte) dilué tiré des activités poursuivies | 0,65 | 0,51 | 0,28 | (1,23) | 0,19 |
| Bénéfice (perte) net de base | 0,60 | 0,51 | 0,25 | (0,81) | 0,27 |
| Bénéfice (perte) net dilué | 0,60 | 0,50 | 0,25 | (0,81) | 0,27 |
| Dividendes de base | 0,04 | 0,04 | 0,04 | 0,10 | 0,12 |
| Capitaux propres | 3,74 | 3,30 | 2,69 | 2,63 | 3,94 |

Principales informations financières trimestrielles

(chiffres non vérifiés, en millions,
sauf les montants par action)

| | T1 | T2 | T3 | T4 | Total |
|--|----------|-------|-------|-------|---------|
| Exercice 2008 | | | | | |
| Revenus | \$ 358,3 | 353,9 | 344,8 | 366,6 | 1 423,6 |
| Bénéfice tiré des activités poursuivies | \$ 38,7 | 39,0 | 40,1 | 47,0 | 164,8 |
| Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies | \$ 0,15 | 0,15 | 0,16 | 0,19 | 0,65 |
| Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies | \$ 0,15 | 0,15 | 0,16 | 0,18 | 0,65 |
| Bénéfice net | \$ 38,7 | 38,9 | 39,5 | 35,6 | 152,7 |
| Bénéfice de base par action | \$ 0,15 | 0,15 | 0,16 | 0,14 | 0,60 |
| Bénéfice dilué par action | \$ 0,15 | 0,15 | 0,16 | 0,14 | 0,60 |
| Nombre moyen d'actions en circulation (de base) | 252,4 | 253,5 | 253,8 | 253,9 | 253,4 |
| Taux de change moyen du dollar US au dollar CA | \$ 1,10 | 1,04 | 0,98 | 1,00 | 1,03 |
| Exercice 2007 | | | | | |
| Revenus | \$ 301,8 | 280,4 | 331,2 | 337,3 | 1 250,7 |
| Bénéfice tiré des activités poursuivies | \$ 33,0 | 31,3 | 29,7 | 35,1 | 129,1 |
| Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies | \$ 0,13 | 0,12 | 0,12 | 0,14 | 0,51 |
| Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies | \$ 0,13 | 0,12 | 0,12 | 0,14 | 0,51 |
| Bénéfice net | \$ 32,4 | 31,0 | 29,7 | 34,3 | 127,4 |
| Bénéfice de base par action | \$ 0,13 | 0,12 | 0,12 | 0,14 | 0,51 |
| Bénéfice dilué par action | \$ 0,13 | 0,12 | 0,12 | 0,14 | 0,50 |
| Nombre moyen d'actions en circulation (de base) | 250,8 | 251,0 | 251,2 | 251,4 | 251,1 |
| Taux de change moyen du dollar US au dollar CA | \$ 1,12 | 1,12 | 1,14 | 1,17 | 1,14 |
| Exercice 2006 | | | | | |
| Revenus | \$ 266,0 | 280,3 | 276,6 | 284,3 | 1 107,2 |
| Résultat tiré des activités poursuivies | \$ 20,1 | 17,6 | 17,3 | 14,6 | 69,6 |
| Résultat de base par action tiré des activités poursuivies | \$ 0,08 | 0,07 | 0,07 | 0,06 | 0,28 |
| Résultat dilué par action tiré des activités poursuivies | \$ 0,08 | 0,07 | 0,07 | 0,06 | 0,28 |
| Bénéfice net (perte) | \$ 20,1 | 16,9 | 17,4 | 9,2 | 63,6 |
| Résultat de base par action | \$ 0,08 | 0,07 | 0,07 | 0,04 | 0,25 |
| Résultat dilué par action | \$ 0,08 | 0,07 | 0,07 | 0,04 | 0,25 |
| Nombre moyen d'actions en circulation (de base) | 248,8 | 249,8 | 250,2 | 250,5 | 249,8 |
| Taux de change moyen du dollar US au dollar CA | \$ 1,24 | 1,20 | 1,17 | 1,15 | 1,19 |

Principales informations sectorielles (annuelles)

(chiffres non vérifiés, en millions, sauf marge d'exploitation)

| | Produits de simulation | | | Formation et services associés | | | Total | | |
|------------------------------------|------------------------|----------|----------|--------------------------------|----------|----------|------------|------------|------------|
| | 2008 | 2007 | 2006 | 2008 | 2007 | 2006 | 2008 | 2007 | 2006 |
| Civil | | | | | | | | | |
| Revenus | 435,3 \$ | 348,1 \$ | 257,0 \$ | 382,1 \$ | 336,9 \$ | 322,3 \$ | 817,4 \$ | 685,0 \$ | 579,3 \$ |
| Résultats d'exploitation sectoriel | 94,9 | 60,4 | 29,9 | 73,5 | 64,3 | 57,1 | 168,4 | 124,7 | 87,0 |
| Marge d'exploitation (%) | 21,8 | 17,4 | 11,6 | 19,2 | 19,1 | 17,7 | 20,6 | 18,2 | 15,0 |
| Militaire | | | | | | | | | |
| Revenus | 383,7 \$ | 357,5 \$ | 327,4 \$ | 222,5 \$ | 208,2 \$ | 200,5 \$ | 606,2 \$ | 565,7 \$ | 527,9 \$ |
| Résultats d'exploitation sectoriel | 51,7 | 39,1 | 27,0 | 31,4 | 33,7 | 18,7 | 83,1 | 72,8 | 45,7 |
| Marge d'exploitation (%) | 13,5 | 10,9 | 8,2 | 14,1 | 16,2 | 9,3 | 13,7 | 12,9 | 8,7 |
| Total | | | | | | | | | |
| Revenus | 819,0 \$ | 705,6 \$ | 584,4 \$ | 604,6 \$ | 545,1 \$ | 522,8 \$ | 1 423,6 \$ | 1 250,7 \$ | 1 107,2 \$ |
| Résultats d'exploitation sectoriel | 146,6 | 99,5 | 56,9 | 104,9 | 98,0 | 75,8 | 251,5 | 197,5 | 132,7 |
| Marge d'exploitation (%) | 17,9 | 14,1 | 9,7 | 17,4 | 18,0 | 14,5 | 17,7 | 15,8 | 12,0 |
| | | | | | | | Autres | (8,1) | (28,7) |
| | | | | | | | BAIL | 251,5 \$ | 189,4 \$ |

Principales informations sectorielles (quatrième trimestre terminés les 31 mars)

(chiffres non vérifiés, en millions, sauf marge d'exploitation)

| | Produits de simulation | | Formation et services associés | | Total | |
|------------------------------------|------------------------|----------|--------------------------------|----------|----------|----------|
| | 2008 | 2007 | 2008 | 2007 | 2008 | 2007 |
| Civil | | | | | | |
| Revenus | 106,5 \$ | 97,6 \$ | 104,5 \$ | 91,7 \$ | 211,0 \$ | 189,3 \$ |
| Résultats d'exploitation sectoriel | 23,8 | 15,3 | 23,8 | 21,3 | 47,6 | 36,6 |
| Marge d'exploitation (%) | 22,3 | 15,7 | 22,8 | 23,2 | 22,6 | 19,3 |
| Militaire | | | | | | |
| Revenus | 101,5 \$ | 92,2 \$ | 54,1 \$ | 55,8 \$ | 155,6 \$ | 148,0 \$ |
| Résultats d'exploitation sectoriel | 14,5 | 9,5 | 7,6 | 6,1 | 22,1 | 15,6 |
| Marge d'exploitation (%) | 14,3 | 10,3 | 14,0 | 10,9 | 14,2 | 10,5 |
| Total | | | | | | |
| Revenus | 208,0 \$ | 189,8 \$ | 158,6 \$ | 147,5 \$ | 366,6 \$ | 337,3 \$ |
| Résultat d'exploitation sectoriel | 38,3 | 24,8 | 31,4 | 27,4 | 69,7 | 52,2 |
| Marge d'exploitation (%) | 18,4 | 13,1 | 19,8 | 18,6 | 19,0 | 15,5 |
| | | | | | Autres | – \$ |
| | | | | | BAIL | 69,7 \$ |