

Rapport de gestion

pour le quatrième trimestre et l'exercice terminés le 31 mars 2009

1. POINTS SAILLANTS

DONNÉES FINANCIÈRES

QUATRIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2009

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

- Les revenus consolidés se sont établis à 438,8 millions \$ ce trimestre, en hausse de 14,2 millions \$, soit 3 %, par rapport au trimestre précédent et de 72,2 millions \$, soit 20 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Bénéfice et bénéfice dilué par action tirés des activités poursuivies en baisse par rapport au trimestre précédent et en hausse par rapport à celui d'il y a un an

- Le bénéfice tiré des activités poursuivies s'est élevé à 51,3 millions \$ (soit 0,20 \$ par action) ce trimestre, comparativement à 53,3 millions \$ (soit 0,21 \$ par action) au trimestre précédent, ce qui représente une baisse de 2,0 millions \$, soit 4 %, et à 47,0 millions \$ (soit 0,18 \$ par action) au quatrième trimestre de l'exercice précédent, ce qui représente une hausse de 4,3 millions \$, soit 9 %.

Flux de trésorerie disponibles¹ positifs de 33,9 millions \$

- Les flux de trésorerie nets provenant des activités poursuivies se sont établis à 71,2 millions \$ ce trimestre, comparativement à 93,6 millions \$ pour le trimestre précédent et à 130,9 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent;
- Les dépenses en immobilisations liées à la maintenance et autres actifs se sont élevés à 29,7 millions \$ ce trimestre, comparativement à 14,5 millions \$ au trimestre précédent et à 10,2 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice précédent;
- Les dividendes versés totalisent 7,6 millions \$ ce trimestre, comparativement à 7,4 millions \$ au trimestre précédent et à 2,4 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice précédent.

EXERCICE 2009

Hausse des revenus par rapport à il y a un an

- Les revenus consolidés se sont établis à 1 662,2 millions \$ cet exercice, en hausse de 238,6 millions \$, soit 17 %, par rapport à l'exercice précédent.

Hausse du bénéfice, du bénéfice net et du bénéfice dilué par action tirés des activités poursuivies

- Le bénéfice tiré des activités poursuivies s'est établi à 200,5 millions \$ (soit 0,79 \$ par action) cet exercice, comparativement à 164,8 millions \$ (soit 0,65 \$ par action) pour l'exercice précédent, ce qui représente une hausse de 35,7 millions \$, soit 22 %;
- Le bénéfice net a augmenté de 46,7 millions \$, soit 31 %, par rapport à l'exercice précédent.

Flux de trésorerie disponibles positifs de 106,4 millions \$

- Les flux de trésorerie nets provenant des activités poursuivies se sont établis à 195,5 millions \$ cet exercice, comparativement à 260,9 millions \$ pour l'exercice précédent;
- Les dépenses en immobilisations liées à la maintenance et autres actifs se sont élevés à 59,5 millions \$ cet exercice, comparativement à 88,8 millions \$ pour l'exercice précédent;
- Les dividendes versés ont totalisé 29,6 millions \$ cet exercice, comparativement à 9,8 millions \$ pour l'exercice précédent.

Capital utilisé¹ de 1 490,2 millions \$ à la fin de l'exercice

- Le capital utilisé a augmenté de 417,6 millions \$, soit 39 %, cet exercice;
- Les immobilisations corporelles ont augmenté de 255,6 millions \$, comprenant 95,8 millions \$ attribuables à la variation de change;
- Le fonds de roulement hors trésorerie a augmenté de 77,7 millions \$ au cours de l'exercice 2009, pour s'établir à une valeur négative de 60,4 millions \$;
- La dette nette¹ est en hausse de 161,0 millions \$, pour s'établir à 285,1 millions \$ à la fin de cet exercice.

COMMANDES

- Les prises de commandes se sont chiffrées à 1 940,2 millions \$, en hausse de 16 % comparativement à l'exercice précédent;
- Le carnet de commandes¹ s'établissait à 3 181,8 millions \$ au 31 mars 2009, en hausse de 10 % par rapport à l'exercice précédent.

Le secteur Formation et services associés – Civil a obtenu des contrats d'une valeur prévue de 464 millions \$

- Contrat de services de livraison de trois ans avec American Eagle pour la fourniture de didacticiels sur le Web à l'intention des pilotes de sa flotte d'appareils EMB 145;
- Contrat de cinq ans avec flydubai pour fournir une formation sur simulateur avec et sans instructeur sur ses appareils B737NG à notre centre de formation Emirates – CAE Flight Training (ECFT);
- Contrat de renouvellement d'un an de services de dotation en pilotes avec Koninklijke Luchvaartschool (KLS) pour la formation initiale pratique;

¹ Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

- Contrat de trois ans avec UltraAir pour fournir une formation sur simulateur avec instructeur sur sa flotte d'appareils Learjet à notre centre de formation de Dallas;
- Contrat de deux ans avec Spirit Jets pour fournir une formation sur simulateur avec instructeur sur sa flotte d'appareils Lear 35, 55 et 60 à notre centre de formation de Dallas;
- Contrat de trois ans avec Werner Trucking Corporation pour fournir une formation sur simulateur avec instructeur sur sa flotte d'appareils Falcon 50 et Falcon 900 à notre centre de formation de Dallas;
- Contrat de cinq ans avec Home Depot pour fournir un vaste éventail de services de formation des pilotes, des techniciens et des membres d'équipage pour sa flotte d'appareils Dassault Falcon;
- Contrat de trois ans avec Elite Jets pour une formation sur les appareils Gulfstream G450 et Hawker 850XP à notre centre de formation ECFT;
- Entente à long terme avec Honeywell, selon laquelle nous devenons le fournisseur privilégié de services de formation pour l'aviation commerciale, militaire et d'affaires de Honeywell Aerospace;
- Contrat de cinq ans avec Gulf Helicopter Company pour la formation sur l'appareil Bell 412. Le programme comprend la formation sur le simulateur de vol Bell 412, l'instruction approfondie en salle et des cours de gestion des ressources en équipe (CRM);
- Contrat de trois ans avec Executive AirShare pour la prestation de services de formation sur simulateur avec instructeur sur un certain nombre d'appareils de sa flotte aérienne;
- Contrat de deux ans avec Air America Flight Services pour la prestation de services de formation sur simulateur avec instructeur sur les appareils de sa flotte aérienne;
- Contrat de deux ans avec Kingfisher pour la prestation de services de formation sur simulateur avec et sans instructeur sur l'appareil ATR72-500 à Bruxelles, en Belgique;
- Contrat de trois ans avec Air Malta pour la prestation de services de formation sur simulateur avec et sans instructeur sur l'appareil A320 à Burgess Hill, au R.-U.;
- Fournisseur choisi par XOJET pour donner la formation initiale sur sa nouvelle flotte d'appareils Bombardier Challenger 300 récemment entrés en service au centre de formation pour l'aviation d'affaires à Morristown, au New Jersey. Un nouveau simulateur de vol Challenger 300 est entré en service dans le cadre de la formation initiale pour XOJET et de l'entente de fournisseur de formation agréé avec Bombardier;
- Contrat de cinq ans avec Air Transat A.T. Inc. pour la prestation de services de formation au pilotage sur plateformes Airbus A330 et A310;
- Contrat de trois ans avec Jet Alliance pour la prestation de services de formation au sol et sur simulateur pour le GV/550;
- Entente avec Air Nostrum pour la reconduction de leur contrat actuel sur les CRJ200 et Dash 8 jusqu'en 2014, et pour la prestation de services de formation sur de nouvelles plateformes;
- Ententes prévoyant la recherche, le recrutement et la formation de plus de 600 stagiaires pilotes sur une période de quatre ans pour Jazeera Airways, Kingfisher Airlines et Wizz Air.

Le secteur Produits de simulation – Civil a remporté plus de 383 millions \$ de commandes comprenant 34 simulateurs de vol complets (FFS)

FFS A320 de la Série CAE 7000

- Un pour Ansett Aviation Training;
- Un pour le centre de formation CAE Bangalore;
- Un pour British Airways;
- Un pour Flight Simulation Company;
- Deux pour Saudi Arabian Airlines;
- Un pour Air China/Shandong Airlines;
- Un pour Emirates – CAE Flight Training.

FFS A320 de la Série CAE 5000

- Deux pour Zhuhai Flight Training Centre;
- Un pour Aeroflot Russian Airlines;
- Un pour Avianca Airlines;
- Un pour Sofia Flight Training.

FFS B737

- Un pour Skymark Airlines du Japon;
- Un pour Southwest Airlines;
- Deux pour Air China/Shandong Airlines.

FFS B737NG

- Un pour le centre de formation CAE Bangalore;
- Un pour American Airlines;
- Deux pour Continental Airlines.

FFS B777

- Un pour Lufthansa Flight Training GmbH;
- Un pour Etihad Airways;
- Un pour Air New Zealand.

FFS A330/340

- Un pour Lufthansa Flight Training GmbH;
- Un pour le centre de formation Hua-Ou Aviation.

Autres

- Un FFS B787 pour Air New Zealand;
- Un FFS Embraer 190 pour Swiss Aviation Training;
- Un FFS B747-8 pour Cathay Pacific Airlines;
- Un FFS EMB 170 pour Suzuyo;
- Un FFS Phenom 100 de la Série CAE 5000 pour la coentreprise Embraer CAE Training Services;
- Un FFS Global Express pour Bombardier;
- Un FFS EMB 170/190 pour Embraer;
- Un FFS B757 à un client dont l'identité demeure confidentielle.

Le secteur Produits de simulation – Militaire a remporté plus de 599 millions \$ de commandes pour de nouveaux systèmes de formation et des mises à niveau

- Deux simulateurs de missions (FMS) C-130J, un dispositif d'entraînement au vol (FTD) C-130J et du matériel de formation complémentaire au ministère de la Défense nationale du Canada en vertu du programme Fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel (FSEO);
- Un simulateur de missions (FMS) pour quatre différents types de postes de pilotage d'hélicoptères pour l'Helicopter Academy to Train by Simulation of Flying (HATSOFF), coentreprise détenue à parts égales par Hindustan Aeronautics Limited (HAL) et CAE;
- Un simulateur de systèmes d'armes (WST) C-130J de Lockheed Martin pour la Force aérienne indienne;
- Un simulateur de systèmes d'armes (WST) C-130H de Lockheed Martin pour la Force aérienne algérienne;
- Un simulateur de vol d'essai (EFS) pour The Boeing Company qui servira au développement de l'avion de patrouille maritime P-8A Poseidon de l'U.S. Navy;
- Un entraîneur de vol (FTD) E-3A à l'Organisation de gestion du programme du système aéroporté de détection lointaine et de contrôle de l'OTAN (NAPMA);
- Mises à niveau de deux simulateurs de missions (CMS), soit le MH-60L Black Hawk et le MH-47G Chinook, exploités par l'U.S. 160th Special Operations Aviation Regiment–Airborne;
- Un entraîneur à la maintenance de l'avionique (AMT) MH-60R pour l'U.S. Navy;
- Un entraîneur au vol opérationnel MH-60S pour l'U.S. Navy;
- Mise à niveau du système visuel sur un simulateur Eurocopter EC135 utilisé pour la formation de l'Armée allemande à son école d'aviation Army Flying School à Bückeburg;
- Un entraîneur de vol EC135 pour Eurocopter devant être utilisé par l'Armée polonaise;
- Une option exercée sur un contrat pour accroître la production rapide de bases de données dans le cadre du programme Synthetic Environment Core (SE Core) de l'U.S. Army;
- Un dispositif d'entraînement au vol opérationnel tactique MH-60R pour l'U.S. Navy;
- Un simulateur d'entraînement complet aux missions NH90 et un entraîneur virtuel à l'utilisation des capteurs NH90 pour le ministère de la Défense néerlandais, contrat obtenu par Rotorsim, consortium qui appartient à parts égales à CAE et à AgustaWestland;
- Mises à niveau du simulateur d'entraînement complet aux missions Chinook utilisé pour la formation par la Royal Air Force du Royaume-Uni à Benson;
- Deux simulateurs de missions Hawk 128 pour la coentreprise Lockheed Martin et VT Group, qui dispensera la formation complète aux nouveaux membres d'équipage de tous les corps d'armée britanniques (Royal Navy, Royal Army et Royal Air Force);
- Un entraîneur à la maintenance de l'avionique MH-60R pour l'U.S. Navy;
- Mise à niveau de l'environnement synthétique pour le FMS et le poste de pilotage d'entraînement Eurofighter utilisés par divers pays européens.

Le secteur Formation et services associés – Militaire a remporté plus de 493 millions \$ de contrats

- Un contrat de soutien en service d'une durée de 20 ans, comprenant les mises à niveau et la maintenance des dispositifs de formation de même que le soutien technique des logiciels et du matériel en vertu du programme appelé Fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel (FSEO);
- Un contrat de trois ans pour la fourniture de formation au vol sur le NH90 aux Forces armées norvégiennes, octroyé à Rotorsim, consortium qui appartient à parts égales à CAE et à AgustaWestland;
- Nous continuerons de fournir des services de soutien à la formation dans le cadre du programme C-130J Maintenance and Aircrew Training System et du programme C-130E/H Aircrew Training System de l'U.S. Air Force, étant donné que Lockheed Martin a exercé une option sur son contrat annuel avec CAE USA;
- Nous poursuivrons le développement et les services de maintenance dans le cadre du programme Synthetic Environment Core (SE Core), étant donné que l'U.S. Army Executive Office for Simulation, Training and Instrumentation (PEO STRI) a exercé une option sur un contrat. En vertu de ce programme, nous exploitons un centre de production rapide de bases de données à Orlando, en Floride, pour l'U.S. Army;
- Un contrat de service de cinq ans pour assurer la formation des pilotes danois sur l'hélicoptère Merlin à notre centre de formation de Benson, au Royaume-Uni;
- Des services de maintenance et de soutien des simulateurs pour le ministère de la Défense allemand relativement à divers types de simulateurs pour l'Armée de terre et l'Armée de l'air allemandes;
- Un contrat de dix ans pour la prestation de services de gestion, de maintenance et de soutien sur les FFS MRH-90 pour la Force aérienne australienne;

- Un contrat de un an, selon lequel nous continuerons à fournir aux Forces canadiennes des services de mise à niveau des logiciels d'avionique, de soutien logistique intégré et de gestion de données pour les CF-18;
- D'autres services de formation pour le ministère de la Défense du Royaume-Uni;
- Des services de maintenance du simulateur C-130J pour les Forces aériennes italiennes;
- La reconduction pour une période de cinq ans du contrat de gestion et de soutien des simulateurs aéronautiques des Forces de défense australiennes, dans le cadre duquel CAE Australie assure la maintenance des simulateurs de la Force aérienne australienne. Le contrat avait initialement été accordé à CAE en 2003.

ACQUISITIONS ET COENTREPRISES

- Nous avons fait l'acquisition de Sabena Flight Academy (Sabena) au premier trimestre de l'exercice 2009. Sabena propose la formation des stagiaires, la formation évoluée, et la consultation dans le domaine de l'aéronautique aux compagnies aériennes et aux candidats pilotes indépendants;
- Au deuxième trimestre de l'exercice 2009, nous avons signé une entente en vue de faire passer notre participation dans l'Academia Aeronautica de Evora S.A à 90 %;
- Au troisième trimestre de l'exercice 2009, nous avons fait l'acquisition de Kestrel Technologies Pte Ltd. Kestrel fournit des services professionnels et de consultation, et des services de soutien technique et de maintenance de simulateurs;
- Au cours de l'exercice 2009, nous nous sommes engagés dans deux coentreprises : le National Flying Training Institute Private Limited (participation de 51 %) et le centre de formation CAE Bangalore (participation de 50 %);
- Au deuxième trimestre de l'exercice 2009, nous avons signé une convention d'achat d'actifs en vue d'acquérir la division Défense, sécurité et aérospatiale de Bell Aliant, qui est actuellement exploitée par la division xwave. L'opération a été conclue le 1^{er} mai 2009.

AUTRES

- Nous avons annoncé que nous investirons jusqu'à 714 millions \$ dans le Projet Falcon, un programme de recherche et développement (R-D) qui s'échelonne sur cinq ans. L'objectif du Projet Falcon est de développer les technologies existantes en matière de modélisation et de simulation de CAE, d'en mettre au point de nouvelles et d'augmenter nos capacités au-delà de la formation pour les transposer dans d'autres secteurs du marché de l'aéronautique et de la défense. Le gouvernement du Canada, dans le cadre de l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense (ISAD), participera au Projet Falcon en investissant un montant remboursable pouvant atteindre 250 millions \$;
- Nous avons signé des contrats et des alliances dans le domaine de la formation en soins de santé fondée sur la simulation avec le Michener Institute for Applied Healthcare Sciences, l'Université de Montréal et le Winnipeg Regional Health Authority. Les contrats totalisent une valeur initiale d'environ 5 millions \$.

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 2009* désignent l'exercice financier prenant fin le 31 mars 2009;
- *Le dernier exercice, l'exercice précédent et l'an dernier* désignent l'exercice financier clos le 31 mars 2008;
- Les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Ce rapport a été préparé en date du 14 mai 2009, et présente les commentaires et l'analyse de nos résultats par notre direction (le rapport de gestion) pour l'exercice et le trimestre clos le 31 mars 2009 et les états financiers consolidés et les notes qui les complètent pour l'exercice clos le 31 mars 2009. Nous l'avons rédigé pour aider votre compréhension des activités, de la performance et de la situation financière de la Société au cours de l'exercice 2009. Sauf indication contraire, toute l'information financière est présentée selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada.

D'autres renseignements figurent dans nos états financiers consolidés annuels que vous trouverez dans ce rapport annuel pour l'exercice clos le 31 mars 2009. 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 notre proposition de valeur;
- Notre capacité à exécuter la stratégie et à produire des résultats;
- Nos activités;
- Les variations de change;
- Les mesures hors PCGR et les autres mesures financières;
- Les résultats consolidés;
- 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 renseignements que nous avons estimés importants 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 puisse 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 dans le monde, 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 bâti une excellente réputation et entretient des relations durables 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 7 000 employés dans plus de 75 installations et centres de formation dans 20 pays. CAE tire plus de 90 % 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

Nous voulons que CAE soit synonyme de sécurité, de détermination et d'efficacité. Nous voulons être le partenaire de choix des entreprises exerçant leurs activités dans des environnements complexes et essentiels en leur fournissant des solutions innovatrices en matière de produits et de services faisant appel à la modélisation et à la simulation en vue de réduire le risque, de diminuer les coûts et d'aider à résoudre des problèmes de taille. Nous désirons devenir l'une des sociétés les plus présentes dans le monde, les plus axées sur le client et les plus fiables de notre secteur.

3.3 Notre stratégie et notre proposition de valeur

Notre stratégie

Nous sommes l'un des plus importants fournisseurs de services de formation faisant appel à la modélisation et à la simulation et de solutions d'aide à la prise de décisions dans le monde. À l'heure actuelle, nous servons des clients œuvrant dans deux principaux marchés: le marché aéronautique civil et le marché militaire. Nous avons commencé à étendre nos compétences pour pénétrer de nouveaux marchés verticaux, notamment le secteur des soins de santé et celui de la sécurité et de la sûreté du public.

L'un des principes clés de notre stratégie est de tirer une partie importante de nos activités de la flotte existante. Nous proposerions notamment des solutions à nos clients à l'égard des aéronefs civils et militaires dans le monde. Par le passé, le principal facteur de croissance de nos activités était la livraison de nouveaux aéronefs. Au cours des dernières années, nous nous sommes engagés dans une stratégie de diversification de nos sources de revenus afin de nous prémunir contre la volatilité des livraisons de nouveaux aéronefs. Aujourd'hui, environ 30 % de nos revenus proviennent de ce secteur, et le reliquat est tiré de sources plus stables et plus récurrentes, notamment la formation et les produits et services de simulation au marché militaire.

En plus de diversifier nos sources de revenus parmi nos clients, notre stratégie demande également davantage d'équilibre entre les produits, lesquels tendent à être plus à court terme et cycliques, et les services, lesquels tendent à être plus à long terme et stables. En outre, nous continuons à diversifier nos sources de revenus à l'échelle mondiale. Nous sommes ainsi en mesure d'offrir nos solutions à proximité des installations des clients, ce qui constitue d'après nous un avantage concurrentiel. Par conséquent, nous dépendons moins d'un marché en particulier et, étant donné que la conjoncture est rarement la même d'un pays à l'autre, nous sommes d'avis que cette stratégie nous permet de maintenir une stabilité à l'égard de nos revenus. Nous investissons dans les marchés industrialisés et émergents afin de tirer profit des occasions d'affaires actuelles et futures. Environ le tiers de nos revenus proviennent des États-Unis, un autre tiers de l'Europe, alors que le reste du monde se partage le dernier tiers. Notre structure de capital prudente est une priorité et nous sommes judicieux dans la manière de préserver notre bilan. 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.

Proposition de valeur

La valeur que nous proposons aux clients est la capacité d'accroître la sécurité de leurs activités, d'améliorer la préparation aux missions dans des situations pouvant présenter des dangers et de diminuer leurs coûts en les aidant à améliorer leur efficacité sur le plan de l'exploitation. Nous offrons une vaste gamme de produits et services, lesquels peuvent être personnalisés pour répondre aux besoins des clients et adaptés en fonction de l'évolution de leurs besoins. Nous sommes le fournisseur de produits et services le plus largement présent dans le monde. Par conséquent, nous sommes en mesure de fournir des solutions à proximité de nos clients, ce qui constitue un facteur coût-bénéfice important pour eux.

Nos compétences de base et avantages concurrentiels comprennent :

- Chef de file mondial en technologies de modélisation et simulation;
- Connaissance approfondie en formation sur l'utilisation de systèmes complexes;
- Éventail complet de solutions de formation;
- Relations durables avec les clients;
- Présence mondiale étendue;
- Valeur reconnue;
- Soutien technique des systèmes et processus de gestion des programmes éprouvés;
- Soutien à la clientèle de premier plan;
- Premier à pénétrer les nouveaux marchés et les marchés émergents.

Chef de file mondial en technologies de modélisation et simulation

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. Nous avons 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. Nous commençons à étendre nos compétences pour pénétrer les nouveaux marchés verticaux, notamment le secteur des soins de santé et le secteur de la sûreté et de la sécurité du public.

Connaissance approfondie en formation sur l'utilisation de systèmes complexes

En lançant nos solutions de formation et didacticiels CAE Simfinity^{MC}, nous avons révolutionné le domaine de la formation aéronautique. 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.

Éventail complet de solutions de formation

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 dispositifs de formation et la prestation de services s'y rapportant sont souvent intégrées au même programme.

Relations durables avec les clients

Nous sommes en affaires depuis plus de 60 ans et avons établi des liens avec la plupart des compagnies aériennes du monde et avec les forces de défense nationales de plus de 50 pays, notamment l'ensemble des corps d'armée américains. Nos comités consultatifs des clients et nos comités consultatifs techniques font appel à des compagnies aériennes et à 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.

Présence mondiale étendue

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 aux coutumes locales. Nous exploitons une flotte de plus de 140 simulateurs de vol dans 24 centres de formation afin de répondre aux nombreuses exigences de nos clients sur le plan de l'exploitation. Notre flotte comprend des simulateurs de vol pour tous les types d'aéronefs des principaux fabricants, y compris des jets commerciaux, des jets d'affaires et des hélicoptères, tant pour le marché civil que militaire.

Valeur reconnue

Nos simulateurs sont parmi les mieux cotés de l'industrie sur le plan de la fiabilité et de la disponibilité. Cet avantage est essentiel puisque les simulateurs sont appelés à fonctionner jusqu'à 20 heures par jour.

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

Alors que nous pénétrons les nouveaux marchés verticaux, notamment le secteur des soins de santé et celui de la sûreté et de la sécurité du public, nous réalisons que la marque CAE est largement reconnue comme la marque de référence en matière de technologies de modélisation et simulation et de services de formation.

Soutien technique des systèmes et processus de gestion des programmes éprouvés

Nous livrons systématiquement des programmes complexes sur le plan technique dans les délais prévus pour assurer que les troupes de partout dans le monde sont entraînées et prêtes pour les missions. À titre d'exemple, nous avons conçu, développé et mis en œuvre le premier environnement virtuel CE/COB (environnement commun/base de données commune) au monde dans le cadre du programme U.S. Army Special Operations Forces Aviation Training and Rehearsal Systems (ASTARS). Ce programme très complexe et exigeant sur le plan technique a été livré selon l'échéancier prévu et faisait partie d'un vaste programme composé de systèmes multiples de formation et de préparation de missions. En outre, à titre de membre d'un consortium composé d'Eurocopter, de Thales et de Rheinmetall Defence Electronics, nous avons récemment mis en service le premier simulateur complet NH90 à la German Army Aviation School. Ce programme complexe représentait une combinaison de modules de simulateurs intégrés dans un seul dispositif. Ces modules ont été intégrés sous la direction de CAE et de Thales, ce qui reflète notre capacité à travailler en collaboration avec d'autres sociétés sur des programmes complexes.

Soutien à la clientèle de premier plan

Nous accordons une grande importance au soutien après-vente, lequel est souvent essentiel et peut nous valoir de nouveaux contrats de vente ainsi que des occasions d'affaires en prestation de services de mise à niveau et de maintenance. Nous avons mis sur pied un éventail de nouvelles pratiques en matière de soutien à la clientèle, notamment un portail client Web, un tableau de bord du rendement et des fiches de rendement automatisées. Selon les commentaires obtenus des clients, ces nouvelles initiatives ont donné lieu à une amélioration du soutien à la clientèle.

Premier à pénétrer les nouveaux marchés et les marchés émergents

Notre approche à l'égard des marchés mondiaux consiste à ce que nous soyons considérés comme une société présente dans plusieurs pays et non comme une société étrangère. Cette approche nous a permis d'être les premiers à pénétrer des marchés en croissance, tels que la Chine, l'Inde, le Moyen-Orient et l'Amérique du Sud.

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 trois autres éléments fondamentaux :

Notre situation financière

Au 31 mars 2009, notre dette nette se chiffrait à 285,1 millions \$, soit un ratio dette nette ajustée sur les capitaux propres de 29 % (rajusté pour tenir compte de la valeur actualisée des contrats de location-exploitation). Grâce à notre bilan solide, 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*. Au 31 mars 2009, nous respectons nos engagements financiers.

Un personnel qualifié et une direction chevronnée

À la fin de l'exercice 2009, notre effectif comptait environ 7 000 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 motivant 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 le leadership de nos dirigeants et des membres de la haute direction.

Faculté éprouvée de s'adapter aux conditions de marché en évolution

Nous avons restructuré avec succès nos activités au moment du dernier ralentissement économique de manière à maintenir notre situation financière et avons instauré une culture axée sur l'amélioration continue et la réduction des coûts. Malgré des obstacles importants comme la montée en flèche du dollar canadien au cours des dernières années, notre gestion nous a permis d'améliorer la rentabilité et d'accroître notre part de marché. Nous continuons à nous efforcer à devenir plus efficaces en réduisant nos coûts tout en assurant la qualité de nos produits et services.

3.5 Nos activités

CAE dessert deux grands marchés dans le monde :

- Le marché civil comprend les avionneurs, les grandes compagnies aériennes, 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 ainsi que les organismes gouvernementaux 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 résultats.

MARCHÉ CIVIL

Formation et services associés – Civil (FS/C)

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

Notre secteur FS/C est le principal fournisseur de services de formation pour l'aviation commerciale dans le monde et le numéro deux des fournisseurs de services de formation pour l'aviation d'affaires. Nous nous distinguons en étant présents dans tous les secteurs de l'aviation civile, dont l'aviation commerciale, l'aviation régionale et l'aviation d'affaires. Nous offrons une gamme complète de services, notamment la gestion de centres de formation, la formation des techniciens de maintenance, la gestion des pièces de rechange des simulateurs, l'élaboration de programmes de formation, les services de consultation et les solutions d'apprentissage en ligne. En tant que chef de file de l'aéronautique, nous utilisons l'analyse des données de vol pour permettre l'étude efficace et la compréhension des données de vol enregistrées dans le but de rendre les compagnies aériennes plus sécuritaires et d'améliorer la maintenance et les opérations aériennes. En outre, nous offrons aux compagnies aériennes une solution à long terme en matière de recrutement des pilotes grâce à notre capacité sur le plan de la dotation en pilotes. Nous nous sommes hissés à ce rang grâce à des acquisitions, à des coentreprises et à des investissements internes dans des installations neuves. Nous avons actuellement plus de 140 FFS en service et nous offrons de la formation et des services aéronautiques dans plus de 20 pays du monde, notamment dans des centres de formation aéronautique, des organismes de formation aéronautique et des centres appartenant à des tiers. Nous continuons d'accroître de manière sélective le nombre équivalent de simulateurs actifs (NESA) dans notre réseau en vue de maintenir notre position, d'accroître notre part de marché 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 en formation liés aux appareils en service, ces besoins étant continus et périodiques, tout en continuant à être moins dépendants des 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 un 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 développement de simulateurs pour de nouveaux types d'appareils, avec plus d'une vingtaine de modèles différents, auxquels se sont ajoutés récemment les Boeing 747-8, Airbus A380, Bombardier Global Express, Embraer Phenom 100/300 et Dassault Falcon 7X. Nous offrons également une gamme complète de services de soutien comprenant la mise à niveau de simulateurs, les services de maintenance, la vente de pièces de rechange et le déménagement des simulateurs.

Tendances et perspectives commerciales

Nous prévoyons que la demande liée au trafic aérien continuera d'augmenter à moyen et à long terme, mais nous demeurons sur nos gardes à court terme étant donné que les marchés mondiaux subissent un ralentissement économique. Le bouleversement que connaissent les marchés des capitaux et du crédit à l'échelle mondiale, plus particulièrement le ralentissement du financement des appareils, ainsi que la récession mondiale prolongée sont susceptibles de toucher plus durement un certain nombre de clients de CAE.

Nos revenus tirés des services de formation proviennent en partie de la formation périodique qui est essentielle au maintien de la flotte aérienne actuellement en service dans le monde, soit plus de 42 000 appareils. Le secteur est relativement stable, mais la réduction de capacité des compagnies aériennes et des exploitants de jets d'affaires freine la demande de formation sur certaines plateformes.

Dans le secteur des produits de simulation, nous avons encore une fois connu un solide exercice en 2009 avec notre carnet de commandes qui compte 34 simulateurs de vol (FFS). Ce carnet de commandes continuera de soutenir en partie nos revenus pour la prochaine année. Les commandes de nouveaux produits de simulation pourraient être compromises par le niveau des ventes de nouveaux appareils et les livraisons subséquentes. Nous prévoyons que les ventes et les livraisons d'appareils pourraient diminuer en raison de la conjoncture économique difficile en 2009.

Nous sommes d'avis qu'à moyen et à long terme, l'industrie aéronautique, et plus particulièrement le secteur des produits et des services de formation, continuera de croître. Conscients qu'il s'agit d'un marché dynamique, nous continuons de surveiller certains facteurs clés liés à l'économie et au marché qui pourraient avoir une incidence sur nos activités et modifier nos perspectives. Les baisses réelles et éventuelles des taux de production et l'annulation de commandes d'appareils par les principaux OEM ont une incidence déterminante sur la demande pour certains de nos produits et solutions.

L'incidence du ralentissement économique mondial actuel est plus marquée sur les marchés parvenus à maturité comme les États-Unis et l'Europe. Les marchés émergents connaissent également un ralentissement important par rapport à leur forte progression passée. Cependant, la croissance économique exprimée en pourcentage dans ces régions demeure plus forte que sur les marchés parvenus à maturité.

Malgré la conjoncture, les tendances suivantes appuient notre point de vue à moyen et à long terme en ce qui concerne le marché civil :

- Carnets de commandes d'appareils;
- Nouvelles plateformes moins énergivores;
- Demande sur les marchés émergents liée à une croissance à long terme et au besoin d'infrastructures pour soutenir le trafic aérien;
- Croissance à long terme prévue du trafic aérien;
- Demande à long terme en membres d'équipage qualifiés.

La récente diminution du trafic passager mondial, la réduction de capacité des compagnies aériennes et les niveaux plus élevés de stocks d'appareils d'occasion sont des facteurs qui doivent être suivis de près pour déceler toute répercussion éventuelle à plus long terme.

Carnets de commandes d'appareils

Pour l'année 2008, Boeing a reçu 662 commandes nettes d'appareils neufs et Airbus a reçu 777 commandes. Au 31 mars 2009, les nouvelles commandes d'appareils pour Boeing et Airbus s'établissaient à 28 et 22, respectivement, tandis que les annulations de Boeing et d'Airbus s'établissaient à 32 et à 14, respectivement. Bien que le rythme des commandes ait ralenti en 2009, et compte tenu des récentes informations de presse relativement au report par certains de leurs clients de la livraison d'appareils, les niveaux records des carnets de commandes de Boeing et d'Airbus devraient entraîner des occasions d'affaires pour l'ensemble de notre catalogue de produits et de services de formation. Ces deux constructeurs OEM ont également annoncé des programmes de financement pour leurs clients. À court terme, les difficultés des marchés du crédit pourraient avoir une incidence notable sur les livraisons d'appareils.

Dans le secteur des jets d'affaires, bien que le carnet de commandes ait atteint un niveau record, les reports et les annulations de commandes ont déjà poussé plusieurs constructeurs d'avions d'affaires à baisser leur taux de production.

Nouvelles plateformes moins énergivores

Les constructeurs OEM ont annoncé leur intention de sortir ou ont déjà sorti de nouvelles plateformes qui vont stimuler à l'échelle mondiale la demande en simulateurs et en services de formation. Les Boeing 747-8, Airbus A350XWB, Embraer 190, Dassault Falcon 7X, les jets très légers et légers Embraer Phenom 100 et Embraer Phenom 300 ainsi que le Bombardier CSeries en sont des exemples récents.

L'arrivée de nouvelles plateformes va entraîner une demande pour de nouveaux types de simulateurs et de programmes de formation. Une de nos priorités stratégiques est de nouer des partenariats avec les avionneurs pour resserrer les liens avec eux et être en position de profiter de 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. Les livraisons de nouveaux modèles d'avions sont susceptibles de faire l'objet de retards sur le plan des lancements de programmes, qui pourraient se répercuter sur nos propres délais de prise de commandes et de livraison.

Demande sur les marchés émergents liée à une croissance à long terme et au besoin d'infrastructures pour soutenir le trafic aérien

Les marchés émergents tels que ceux de l'Asie du Sud-Est, du sous-continent indien et du Moyen-Orient devraient connaître à long terme une croissance supérieure à celle des marchés parvenus à maturité au niveau de leur trafic aérien et de l'essor économique, ainsi qu'une libéralisation progressive des politiques de transport aérien et l'apparition d'accords bilatéraux en la matière. Nous estimons que ces marchés seront les moteurs à long terme de la demande de FFS et de centres de formation. De plus, nous avons lancé de nouveaux produits, tels que les simulateurs Série CAE 5000 et CAE True^{MC}, qui sont conçus spécialement pour les marchés nouveaux et émergents, et qui apportent un plus grand réalisme dans la simulation de l'environnement de contrôle du trafic aérien.

Croissance à long terme prévue du trafic aérien

Même si la croissance du trafic passager a ralenti au cours de l'année 2008 par rapport à la forte croissance enregistrée pour l'année 2007, nous prévoyons que le trafic passager reprendra sa croissance à long terme. Actuellement, le secteur du trafic aérien traverse une période très mouvementée, notamment en raison du ralentissement économique mondial et des difficultés du marché du crédit. Au cours des 20 dernières années, la croissance moyenne du trafic aérien a été de 4,8 %, et nous estimons que pour les 20 prochaines années, le trafic aérien, tant pour les passagers que pour les marchandises, atteindra cette croissance ou la surpassera légèrement. Cela est sans compter l'effet que pourrait produire tout événement majeur (instabilité politique régionale, acte terroriste, pandémie, forte hausse soutenue du prix du carburant, crise économique prolongée, ou autres événements mondiaux).

Demande à long terme en membres d'équipage qualifiés

La demande mondiale devrait progresser à long terme

La croissance du marché de l'aviation civile a engendré partout dans le monde une demande en pilotes, en techniciens de maintenance et en agents de bord, mais a provoqué une pénurie de membres d'équipage qualifiés dans certains marchés. Ce phénomène est amplifié par le vieillissement démographique; les pilotes militaires sont moins nombreux à transférer dans le secteur civil, et les écoles techniques enregistrent peu d'inscriptions. Dans les marchés émergents comme l'Asie du Sud-Est et la Chine, on s'attend à ce que la croissance à long terme du trafic aérien augmente plus rapidement que dans les pays développés, et l'infrastructure capable de satisfaire à la demande prévue fait défaut.

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 fournir des pilotes en demande sur le marché.

La pénurie mondiale de techniciens de maintenance nous donne la possibilité de placer plus rapidement nos 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 les nouveaux 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 le besoin de pilotes qualifiés, formés de la manière la plus efficace possible, est le plus important.

MARCHÉ MILITAIRE

Produits de simulation – Militaire (PS/M)

Ce secteur conçoit, réalise et fournit de l'équipement de formation militaire évolué et des outils logiciels 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 aéronefs de patrouille en mer et des avions de transport. 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 des services de formation clés en main, des services de soutien, de la maintenance des 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 prévoyions que les budgets de la défense, à l'échelle mondiale, resteront stables ou subiront de faibles réductions dans un avenir prévisible, 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 en produits et services spécialisés de même nature que les nôtres;
- Hausse du coût d'utilisation de ressources réelles aux fins de la formation, incitant les forces armées à avoir de plus en plus recours à la simulation;
- Évolution de la nature des conflits.

Hausse de la demande en 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 occasions d'affaires. Les avionneurs sont en train de mettre sur le marché de nouvelles plateformes qui devraient alimenter la demande mondiale sur le plan des simulateurs et des 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; EADS CASA est en train de promouvoir vigoureusement son appareil de transport C-295 dans le monde entier; Lockheed Martin a doublé la production de son vénérable C-130 et 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 des services de formation, demande à laquelle nous pouvons répondre sous une forme ou une autre.

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 nous sommes membre a commencé à assurer au cours de l'exercice 2009 la formation sur le NH90 à l'Allemagne et à d'autres forces armées. Aux États-Unis, bon nombre de nouveaux contrats feront l'objet d'appels d'offres dans le cadre du programme Aircrew Training System au cours des deux à trois prochaines années.

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

Les constructeurs aéronautiques prolongent la durée de vie des plateformes de 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.

Hausse du coût d'utilisation de ressources réelles aux fins de la formation, incitant les forces armées à avoir de plus en plus recours à la simulation

Les forces de défense et les gouvernements sont de plus en plus nombreux à adopter des programmes de formation fondée sur 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. L'activité intense liée aux conflits qui perdurent dans le monde fait en sorte que les actifs se déprécient plus rapidement que prévu. Contrairement au secteur commercial où la formation par la simulation est largement répandue, il reste encore tout un marché à développer à cet égard dans le milieu de la défense. En outre, l'on observe un recours croissant à la simulation tout au long du cycle de vie du système de défense, soit de l'analyse jusqu'à la formation et aux opérations.

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 d'entraînement peuvent être mis en réseau afin de former des équipages différents et de 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, au cours des deux dernières années, nous avons livré au 160^e régiment d'aviation des opérations spéciales de l'Armée de terre américaine des simulateurs de missions de combat MH-47G et MH-60L dotés d'une architecture de notre conception avec une base de données commune (CDB). L'architecture 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 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. La variation des taux a fait augmenter le bénéfice provenant des activités poursuivies (après impôts) du présent exercice d'environ 6,0 millions \$ par rapport à l'exercice 2008.

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 :

	2009	2008	Augmentation (diminution)
Dollar US (\$US)	1,26	1,03	22 %
Euro (€)	1,67	1,62	3 %
Livre sterling (£)	1,80	2,04	(12 %)

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

	2009	2008	Augmentation (diminution)
Dollar US (\$US)	1,13	1,03	10 %
Euro (€)	1,59	1,46	9 %
Livre sterling (£)	1,91	2,07	(8 %)

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

– **Notre réseau 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 des devises 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'écart de conversion (cumul des autres éléments du résultat étendu), qui est présenté dans la section Capitaux propres du 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 des devises 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 devises), environ 97 % des revenus annuels que nous réalisons à partir du Canada sont libellés en devises (en dollars US et en euros principalement), et une part importante des dépenses est engagée en dollars canadiens.

De façon générale, les paiements échelonnés sur les contrats de vente 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 n'est pas possible d'offrir une couverture parfaite aux effets du mouvement des devises, qui se font donc encore partiellement ressentir sur l'état des résultats.

Afin de réduire la variabilité de certains coûts de fabrication comptabilisés en dollars US, nous effectuons des opérations de couverture de coûts libellés en devises à l'égard de certains éléments entrant dans notre processus de fabrication. Ces opérations de couverture sont venues à échéance à la fin du deuxième trimestre. De plus, nous avons une couverture qui assure le montant en dollars canadiens des intérêts débiteurs et des remboursements de capital sur une dette libellée en dollars US échéant en juin 2009.

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2009, nous avons commencé à constituer un portefeuille de positions de couverture de change afin d'atténuer le risque sur une partie de nos revenus futurs de la présente volatilité élevée du taux de change entre le dollar canadien et le dollar US. Nous couvrons une partie des revenus afin que la partie non couverte corresponde à la composante coûts étrangers du contrat. En ce qui concerne le solde des revenus futurs prévus, nos activités de fabrication au Canada restent exposées aux variations de la valeur du dollar canadien.

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 liés aux activités de fabrication au Canada – nous prenons des couvertures sur une partie des revenus;
- 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)	8,0	1,8	(1,5)	0,3
Euro (€)	2,5	0,3	–	0,3
Livre sterling (£)	0,7	0,1	–	0,1
Dollar australien (\$AU)	0,7	–	–	–

3.7 Mesures hors PCGR et autres mesures financières

Le présent rapport de gestion comprend des mesures hors PCGR et d'autres mesures financières. Les mesures hors PCGR 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 comparer plus facilement 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 (déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie) et en soustrayant le montant total du 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 (abstraction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des actifs d'impôts et des autres actifs hors exploitation) et en soustrayant le montant total 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 indique 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 n'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 liées à la maintenance et à la croissance

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

Dette nette

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 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 les sommes dont 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 d'exploitation poursuivies, dont sont soustraits toutes les dépenses en immobilisations liées à la maintenance, les autres actifs et les dividendes versés. 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. Le 1^{er} avril 2008, nous avons modifié la définition de nos flux de trésorerie disponibles afin d'en exclure les dépenses en immobilisations liées à la croissance, les coûts capitalisés ainsi que le financement spécifique correspondant (incluant le financement sans recours). Les flux de trésorerie disponibles des périodes antérieures ont été retraités pour refléter la nouvelle définition.

Fonds de roulement hors trésorerie

Le fond 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 (abstraction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que de la partie à court terme des actifs disponibles à la vente) et le passif à court terme (abstraction faite de la partie à court terme de la dette à long terme et de la partie à court terme 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 d'impôts, par le montant moyen du capital utilisé. 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 la principale valeur considérée 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. Le RES correspond au bénéfice avant les autres revenus (charges), les intérêts, les impôts sur les bénéfices et les activités abandonnées. Ces éléments sont présentés dans le rapprochement du résultat d'exploitation sectoriel total 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 2009

Sommaire des résultats consolidés

(en millions, sauf les montants par action)

		T4 2009	T3 2009	T2 2009	T1 2009	T4 2008
Revenus	\$	438,8	424,6	406,7	392,1	366,6
Bénéfice avant intérêts et impôts (BAII)	\$	78,1	78,7	75,5	71,3	69,7
<i>En pourcentage des revenus</i>	%	17,8	18,5	18,6	18,2	19,0
Intérêts débiteurs, montant net	\$	5,1	5,6	5,2	4,3	4,7
Bénéfice des activités poursuivies (avant impôts)	\$	73,0	73,1	70,3	67,0	65,0
Charge d'impôts	\$	21,7	19,8	21,4	20,0	18,0
Bénéfice des activités poursuivies	\$	51,3	53,3	48,9	47,0	47,0
Résultat des activités abandonnées	\$	–	–	(0,2)	(0,9)	(11,4)
Bénéfice net	\$	51,3	53,3	48,7	46,1	35,6
Bénéfice de base des activités poursuivies, par action	\$	0,20	0,21	0,19	0,18	0,19
Bénéfice dilué des activités poursuivies, par action	\$	0,20	0,21	0,19	0,18	0,18
Bénéfice de base et dilué, par action	\$	0,20	0,21	0,19	0,18	0,14

Hausse de 3 % des revenus par rapport au trimestre précédent et de 20 % par rapport à l'exercice précédent

Les revenus ont été en hausse de 14,2 millions \$ par rapport à ceux du dernier trimestre. Cette hausse est principalement attribuable aux facteurs suivants :

- Les revenus du secteur PS/M ont augmenté de 18,1 millions \$, soit 14 %, en raison principalement de l'accroissement des activités relatives à certains contrats signés en 2009 concernant des simulateurs, notamment au titre de nos divers programmes NH90;
- Les revenus du secteur FS/M ont enregistré une hausse de 7,6 millions \$, soit 13 %, en raison surtout de l'accroissement des activités de la division Services professionnels et des revenus tirés de la phase des travaux de maintenance du programme Synthetic Environment Core (SE Core) récemment amorcés aux États-Unis.

La hausse des revenus a été contrebalancée en partie par une diminution de 12,0 millions \$, soit 10 %, des revenus du secteur PS/C. Cette baisse est essentiellement attribuable à l'augmentation des revenus du trimestre précédent au titre de simulateurs qui étaient déjà construits et pour lesquels les contrats de vente avaient été conclus au cours du trimestre précédent.

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 en hausse de 72,2 millions \$ par rapport à ceux du trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette hausse est principalement attribuable aux facteurs suivants :

- Les revenus du secteur PS/M ont progressé de 42,1 millions \$, soit 41 %, en raison principalement du niveau d'activité plus élevé relativement à un certain nombre de contrats concernant des simulateurs signés en 2009, plus particulièrement au titre de nos divers programmes NH90;
- Les revenus du secteur FS/C se sont accrus de 16,9 millions \$, soit 16 %, en raison surtout des revenus tirés de l'acquisition récente de la Sabena Flight Academy et de l'Academia Aeronautica de Evora S.A., ainsi que de l'apport de nouvelles unités NESA dans le réseau. La hausse des revenus du trimestre rend également compte de la conclusion d'un contrat pour lequel nous avons déjà commencé à fournir des services dans les trimestres précédents, ce qui a contribué à atténuer l'incidence de la faiblesse des marchés en Amérique du Nord et les indications préliminaires de faiblesse en Europe;
- Les revenus du secteur FS/M ont augmenté de 12,4 millions \$, soit 23 %, en raison essentiellement du niveau d'activité accru de la division Services professionnels et des revenus tirés de la phase des travaux de maintenance du programme SE Core aux États-Unis mentionnée ci-dessus.

Ces résultats tiennent compte de l'incidence favorable de la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro, laquelle a été partiellement contrebalancée par l'appréciation du dollar canadien par rapport à la livre sterling.

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

Baisse de 0,6 million \$ du BAI¹ par rapport au trimestre précédent et hausse de 8,4 millions \$ par rapport à il y a un an

Pour le trimestre écoulé, le BAI s'est établi à 78,1 millions \$, soit 17,8 % des revenus.

Par rapport au trimestre précédent, le BAI a diminué de 1 %, soit 0,6 million \$. La baisse de 4,3 millions \$ du résultat d'exploitation du secteur¹ PS/C a été partiellement contrebalancée par les hausses de 2,1 millions \$, de 1,1 million \$ et de 0,5 million \$ du résultat d'exploitation des secteurs FS/C, PS/M et FS/M, respectivement.

Par rapport à l'exercice précédent, le BAI a progressé de 12 %, soit 8,4 millions \$. Bien que le résultat d'exploitation des secteurs PS/M et FS/M ait augmenté de 12,3 millions \$ et de 1,5 million \$, respectivement, celui du secteur PS/C a reculé de 5,3 millions \$. Le résultat d'exploitation du secteur FS/C est demeuré relativement stable, enregistrant une légère baisse de 0,1 million \$.

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

Diminution de 0,5 million \$ du montant net des intérêts débiteurs par rapport au trimestre précédent et hausse de 0,4 million \$ par rapport à celui d'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 en partie par une diminution des intérêts capitalisés.

Le montant net des intérêts débiteurs est demeuré pratiquement le même que celui du trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Taux d'imposition effectif de 30 % ce trimestre

Pour ce trimestre, les impôts sur les bénéfices se sont chiffrés à 21,7 millions \$, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 30 %, comparativement à 27 % au trimestre précédent et à 28 % au quatrième trimestre de l'exercice 2008.

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 revenus provenant de différentes juridictions fiscales et par la réduction des taux d'imposition futurs au Canada.

Le taux d'imposition au troisième trimestre de 2009 a été moins élevé en raison surtout de la conclusion de vérifications fiscales et des modifications au niveau de la proportion des revenus provenant de différentes juridictions.

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

Il n'y a eu aucune activité abandonnée au cours du trimestre

Il n'y a aucune activité abandonnée au cours du trimestre à l'étude ni du trimestre précédent. Une perte découlant des activités abandonnées de 11,4 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2008 est essentiellement attribuable aux facteurs 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 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 avec un acheteur exclusif.

¹ Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

4.2 Résultat d'exploitation – Exercice 2009

Sommaire des résultats consolidés

(en millions, sauf les montants par action)

	2009	2008	2007
Revenus	\$ 1 662,2	1 423,6	1 250,7
Marge brute ¹	\$ 497,7	438,0	364,4
<i>En pourcentage des revenus</i>	% 29,9	30,8	29,1
Bénéfice avant intérêts et impôts (BAII)	\$ 303,6	251,5	189,4
<i>En pourcentage des revenus</i>	% 18,3	17,7	15,1
Intérêts débiteurs, montant net	\$ 20,2	17,5	10,6
Bénéfice des activités poursuivies (avant impôts)	\$ 283,4	234,0	178,8
Charge d'impôts	\$ 82,9	69,2	49,7
Bénéfice des activités poursuivies	\$ 200,5	164,8	129,1
Résultat des activités abandonnées	\$ (1,1)	(12,1)	(1,7)
Bénéfice net	\$ 199,4	152,7	127,4
Bénéfice de base et dilué des activités poursuivies, par action	\$ 0,79	0,65	0,51
Bénéfice de base, par action	\$ 0,78	0,60	0,51
Bénéfice dilué, par action	\$ 0,78	0,60	0,50

Sommaire des résultats excluant les éléments non récurrents

(en millions, sauf les montants par action)

	2009	2008	2007
Bénéfice des activités poursuivies (avant impôts)	\$ 283,4	234,0	181,1
Bénéfice net des activités poursuivies	\$ 200,5	164,8	129,3
Bénéfice de base et dilué des activités poursuivies, par action	\$ 0,79	0,65	0,51

Augmentation des revenus de 17 %, soit 238,6 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/M ont augmenté de 99,8 millions \$, soit 26 %, en raison du niveau d'activité plus élevé relativement à divers contrats concernant des simulateurs signés en 2009 pour des hélicoptères (NH90 et Super Puma) et des avions de transport (C-130 et KDC-10);
- Les revenus du secteur FS/C ont progressé de 78,4 millions \$, soit 21 %, en raison surtout de l'intégration dans nos résultats de sociétés acquises au cours de l'exercice 2009, soit la Sabena Flight Academy et l'Academia Aeronautica de Evora S.A. de même que de Flightscape Inc., acquise en août 2007. La hausse des revenus est également attribuable à l'ajout de nouvelles unités NESA dans notre réseau, et elle a été partiellement contrebalancée par la faiblesse des marchés en Amérique du Nord et les indications préliminaires de faiblesse en Europe;
- Les revenus du secteur PS/C ont augmenté de 42,2 millions \$, soit 10 %, principalement en raison du niveau d'activité plus élevé au cours de l'exercice écoulé, soit la livraison de 38 FFS à nos clients, comparativement à 29 pour l'exercice 2008. La hausse des revenus est également attribuable à des simulateurs qui avaient été fabriqués avant l'exercice 2009 et pour lesquels nous avons signé des contrats de vente au cours de l'exercice écoulé;
- Les revenus du secteur FS/M se sont accrus de 18,2 millions \$, soit 8 %, en raison essentiellement du niveau d'activité élevé de notre division Services professionnels, des revenus tirés de la phase des travaux de maintenance du programme Synthetic Environment Core (SE Core) récemment amorcés aux États-Unis et des efforts accrus déployés dans le cadre de certains contrats de services de maintenance en Allemagne.

La dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro a eu une incidence favorable sur les revenus.

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

La marge brute a progressé de 59,7 millions \$ par rapport à celle de l'exercice précédent

La marge brute s'est établie à 497,7 millions \$ pour l'exercice, soit 29,9 % des revenus, comparativement à 438,0 millions \$, soit 30,8 % des revenus, l'an dernier. En pourcentage des revenus, la marge brute est demeurée stable par rapport à celle de l'exercice précédent.

Augmentation de 52,1 millions \$ du BAII par rapport à l'exercice précédent

Le BAII s'est établi à 303,6 millions \$ pour l'exercice écoulé, soit 18,3 % des revenus.

Le BAII a progressé de 21 %, soit 52,1 millions \$, par suite de l'augmentation de 36,0 millions \$, de 11,6 millions \$ et de 7,3 millions \$ du résultat d'exploitation des secteurs PS/M, FS/C et FS/M, respectivement. La hausse du BAII a été partiellement contrebalancée par une diminution de 2,8 millions \$, soit 3 %, du résultat d'exploitation du secteur PS/C.

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

¹ Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

Augmentation de 2,7 millions \$ du montant net des intérêts débiteurs par rapport à l'exercice précédent

<i>(en millions)</i>	2008		2007	
	à 2009		à 2008	
Intérêts de l'exercice précédent, montant net	17,5	\$	10,6	\$
Augmentation des intérêts sur la dette à long terme	3,0		5,4	
Diminution des intérêts créditeurs	0,4		1,8	
Augmentation des intérêts capitalisés	(1,2)		(0,6)	
Augmentation de l'amortissement des frais de financement reportés	0,5		0,4	
Autres	–		(0,1)	
Augmentation du montant net des intérêts débiteurs depuis l'exercice précédent	2,7	\$	6,9	\$
Intérêts de l'exercice écoulé, montant net	20,2	\$	17,5	\$

Les intérêts débiteurs se sont chiffrés à un montant net de 20,2 millions \$ pour l'exercice écoulé, en hausse de 15 %, soit 2,7 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 et l'accroissement de l'amortissement des frais de financement reportés liés surtout au financement sans recours obtenu à la fin du premier trimestre de l'exercice 2008;
- La diminution des intérêts créditeurs :
 - Baisse des intérêts gagnés en raison de la diminution de l'encaisse pour l'exercice 2009 par rapport à l'exercice 2008 et des taux d'intérêt moins élevés.

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

- L'augmentation des intérêts capitalisés :
 - Pour l'exercice 2009, nous avons un nombre plus élevé d'actifs en construction pour soutenir nos projets de croissance qu'en 2008.

Taux d'imposition effectif de 29 %

La charge d'impôts s'est établie à 82,9 millions \$ pour l'exercice, soit un taux d'imposition effectif de 29 %, comparativement à 30 % pour la période correspondante de l'exercice précédent.

La diminution du taux d'imposition pour l'exercice 2009 est essentiellement attribuable à des modifications au niveau de la proportion des revenus provenant de différentes juridictions.

Pour l'exercice 2010, le taux d'imposition effectif devrait se situer à environ 31 %.

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

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

La perte nette des activités abandonnées s'est chiffrée à 1,1 million \$ pour l'exercice écoulé, comparativement à 12,1 millions \$ à l'exercice précédent. Ces résultats sont surtout attribuables aux honoraires engagés dans le procès que nous avons intenté concernant le paiement additionnel lié à la cession des actifs de la division Matériel pour scieries de notre secteur Systèmes forestiers. La plus grande part de la perte de l'exercice 2008 avait été comptabilisée au quatrième trimestre. Elle était surtout attribuable aux facteurs 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 de notre secteur Systèmes forestiers. 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;
- 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 avec un acheteur exclusif au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2008.

4.3 Résultats d'exploitation – Exercice 2008 par rapport à l'exercice 2007**Revenus**

Les revenus s'étaient établis à 1 423,6 millions \$ à l'exercice 2008, soit une hausse de 172,9 millions \$, ou 14 %, par rapport à l'exercice 2007. La croissance dans chacun des quatre secteurs s'expliquait principalement par :

- La progression des commandes et des revenus liés à des simulateurs qui étaient déjà fabriqués et pour lesquels nous avons signé des contrats de vente au cours de l'exercice dans le secteur PS/C. De plus, au premier trimestre de l'exercice 2008, un client a procédé à la réception d'un simulateur qui a été comptabilisé comme un contrat de location-vente;
- L'augmentation de neuf unités NESA et une forte demande pour les services de formation dans le secteur FS/C;
- L'intégration dans nos résultats de sociétés nouvellement acquises, soit Engenuity, MultiGen et Macmet, et l'augmentation du niveau d'activité, plus particulièrement aux États-Unis, dans le secteur PS/M;
- Les revenus provenant de certains services de soutien fournis à des bases militaires allemandes, 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 ainsi que l'intégration dans nos résultats de sociétés nouvellement acquises, soit Engenuity et Kesem, dans le secteur FS/M.

La hausse des revenus a été partiellement annulée par l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à la livre sterling.

BAIL

Le BAIL s'établissait à 251,5 millions \$ pour l'exercice 2008, ou 17,7 % des revenus, soit une hausse de 62,1 millions \$, ou 33 %, par rapport à celui de 2007. Cette progression s'explique par l'augmentation de 34,5 millions \$, de 12,6 millions \$ et de 9,2 millions \$ du résultat d'exploitation des secteurs PS/C, PS/M et FS/C, respectivement, malgré l'appréciation du dollar canadien face au dollar américain et à la livre sterling.

Le BAIL s'établissait à 189,4 millions \$ pour l'exercice 2007. Il tenait compte d'un plan de restructuration et d'un règlement pour renonciation aux réclamations au titre du programme AVTS. Abstraction faite de ces éléments non récurrents, le BAIL se serait établi à 193,1 millions \$, soit 15,4 % des revenus.

Intérêts nets

Le montant net des intérêts était de 17,5 millions \$ pour l'exercice 2008, soit une hausse de 6,9 millions \$, ou 65 %, par rapport à celui de l'exercice 2007, en raison surtout de :

- 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 des escomptes accumulés sur les effets à long terme à recevoir remboursés en totalité au deuxième trimestre de l'exercice 2007.

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.

Impôts sur les bénéficiaires

Nous avons constaté une charge fiscale de 69,2 millions \$ à l'exercice 2008, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 30 %, comparativement à 28 % pour l'exercice 2007. 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.

Activités abandonnées

Nous avons constaté une perte de 12,1 millions \$ au titre des activités abandonnées à l'exercice 2008, ce qui s'explique surtout par :

- La radiation d'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. Le montant faisait l'objet d'un arbitrage. 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;
- La constatation d'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.

Nous avons constaté une perte nette 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, 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.

4.4 Résultats, abstraction faite des éléments non récurrents

Le tableau ci-après illustre l'effet que certains éléments non récurrents¹ 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, ou de l'y substituer.

¹ Mesure hors PCGR (Voir point 3.7)

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

(en millions,
sauf les montants par action)

	2009			2008			2007		
	Avant impôts	Après impôts	Par action	Avant impôts	Après impôts	Par action	Avant impôts	Après impôts	Par action
Bénéfice des activités poursuivies	283,4	\$ 200,5	\$ 0,79	\$ 234,0	\$ 164,8	\$ 0,65	\$ 178,8	\$ 129,1	\$ 0,51
BAII :									
Plan de restructuration									
- charge de restructuration	-	-	-	-	-	-	1,2	1,0	-
- autres frais liés au plan de restructuration	-	-	-	-	-	-	6,9	5,5	0,03
Règlement pour renonciation aux réclamations	-	-	-	-	-	-	(4,4)	(3,1)	(0,01)
Intérêts débiteurs, montant net :									
Paiement anticipé d'effets à recevoir	-	-	-	-	-	-	(1,4)	(1,4)	(0,01)
Charge d'impôts sur les bénéfices :									
Économies d'impôts	-	-	-	-	-	-	-	(1,8)	(0,01)
Bénéfice tiré des activités poursuivies, excluant les éléments non récurrents (mesure hors PCGR)	283,4	\$ 200,5	\$ 0,79	\$ 234,0	\$ 164,8	\$ 0,65	\$ 181,1	\$ 129,3	\$ 0,51

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. Étant donné que les coûts actuels liés aux phases ultérieures de mise en œuvre de ce système ne constituent pas des dépenses de restructuration, ils ne sont 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.

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 de la contrepartie versée pour les 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 comptabilisation des escomptes sur les effets à recevoir.

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. Nous avons ainsi comptabilisé un actif d'impôts de 1,8 million \$ (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 leadership 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 R-D d'une durée de cinq à 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 de chef de file mondial de la simulation, de la modélisation et des services 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 cinq à 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.

Pour l'exercice écoulé, les deux gouvernements ont fourni au total 64,8 millions \$ au projet Phoenix. Une tranche de 49,7 millions \$ de ce montant a été portée en diminution des frais de R-D et une tranche de 15,1 millions \$, en diminution des immobilisations corporelles et autres coûts capitalisés.

Ces dernières années, nous avons aussi bénéficié 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 10,1 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 :

<i>(en millions)</i>	2009	2008	2007
Contribution :			
Phoenix	64,8 \$	62,4 \$	52,1 \$
Programmes antérieurs	–	–	–
Total des contributions consenties	64,8 \$	62,4 \$	52,1 \$
Montant capitalisé	(15,1)	(20,3)	(7,1)
Montant porté aux résultats	49,7 \$	42,1 \$	45,0 \$
Redevances	(10,1)	(8,8)	(7,5)
Incidence des contributions consenties sur les résultats ⁽¹⁾	39,6 \$	33,3 \$	37,5 \$
Incidence estimative des contributions consenties sur le CII (25 %) ⁽¹⁾	(9,9)	(8,3)	(9,4)
Effet estimatif avant impôts des contributions consenties pour divers programmes de R-D	29,7 \$	25,0 \$	28,1 \$

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

Le tableau ci-dessus ne rend pas compte des 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.

Projet Falcon

Le 31 mars 2009, nous avons annoncé notre intention d'investir jusqu'à 714 millions \$ dans le Projet Falcon, un programme de R-D qui s'échelonne sur cinq ans. L'objectif du Projet Falcon est de développer nos technologies existantes en matière de modélisation et de simulation, d'en mettre au point de nouvelles et d'augmenter nos capacités au-delà de la formation pour les transposer dans d'autres secteurs du marché de l'aéronautique et de la défense, comme l'analyse et les opérations. En parallèle, le gouvernement du Canada a accepté de participer au Projet Falcon au moyen d'un investissement remboursable d'au plus 250 millions \$ qui s'inscrit dans le cadre de l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense (ISAD), qui soutient les projets stratégiques de recherche industrielle et de développement préconcurrentiel dans les industries de l'aérospatiale, de la défense, de l'espace et de la sécurité.

La participation du gouvernement du Canada est assujettie à un remboursement non conditionnel et sera comptabilisé à titre d'obligation à long terme remboursable sur 15 ans. Les remboursements ne commenceront qu'après la fin du projet Falcon. Au 31 mars 2009, nous n'avions reçu aucun montant du gouvernement quant au Projet Falcon.

4.6 Prises de commandes et carnet de commandes consolidés

La valeur de notre carnet de commandes consolidé était de 3 181,8 millions \$ à la fin de l'exercice 2009, soit 10 % de plus qu'à la fin de l'exercice précédent. Les nouvelles commandes enregistrées pour l'exercice ont augmenté de 1 940,2 millions \$ la valeur du carnet de commandes, mais, en contrepartie, celle-ci a été réduite par les revenus de 1 662,2 millions \$ tirés du carnet de commandes.

Hausse de 10 % du carnet de commandes par rapport à l'exercice précédent

<i>(en millions)</i>	2009	2008	2007
Carnet de commandes en début de période	2 899,9 \$	2 774,6 \$	2 460,0 \$
+ commandes	1 940,2	1 665,5	1 455,2
- revenus	(1 662,2)	(1 423,6)	(1 250,7)
+ / - ajustements	3,9	(116,6)	110,1
Carnet de commandes en fin de période	3 181,8 \$	2 899,9 \$	2 774,6 \$

Les ajustements pour l'exercice 2009 comprennent une révision à la baisse de 78,3 millions \$ pour le secteur FS/C, effectuée au quatrième trimestre afin de prendre en compte l'incidence des prévisions révisées concernant les revenus liés aux contrats conclus avec des clients afin de refléter la conjoncture économique. Ceci a été contrebalancé par l'effet de change.

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, des charges et des passifs (essentiellement des frais généraux), nous lui attribuons la part 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>	2009	2008	T4 2009	T3 2009	T2 2009	T1 2009	T4 2008
<i>Secteurs civils</i>							
Formation et services associés – Civil	\$ 85,1	73,5	23,7	21,6	19,1	20,7	23,8
	% 18,5	19,2	19,5	17,9	17,7	18,8	22,8
Produits de simulation – Civil	\$ 92,1	94,9	18,5	22,8	23,4	27,4	23,8
	% 19,3	21,8	17,2	19,1	20,5	20,1	22,3
<i>Secteurs militaires</i>							
Produits de simulation – Militaire	\$ 87,7	51,7	26,8	25,7	21,6	13,6	14,5
	% 18,1	13,5	18,7	20,5	17,1	15,4	14,3
Formation et services associés – Militaire	\$ 38,7	31,4	9,1	8,6	11,4	9,6	7,6
	% 16,1	14,1	13,7	14,6	19,5	16,9	14,0
Résultat d'exploitation sectoriel total (BAII)	\$ 303,6	251,5	78,1	78,7	75,5	71,3	69,7

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 de faits nouveaux qui n'ont pas directement à voir avec son rendement.

Capital utilisé

<i>(en millions)</i>	31 mars 2009	31 décembre 2008	30 septembre 2008	30 juin 2008	31 mars 2008
<i>Secteurs civils</i>					
Formation et services associés – Civil	\$ 1 158,8	1 083,2	939,1	919,0	868,3
Produits de simulation – Civil	\$ (53,9)	(39,1)	(20,9)	(12,5)	(81,9)
<i>Secteurs militaires</i>					
Produits de simulation – Militaire	\$ 148,8	123,8	139,2	106,7	68,4
Formation et services associés – Militaire	\$ 164,5	160,9	146,6	150,5	136,5
	\$ 1 418,2	1 328,8	1 204,0	1 163,7	991,3

5.1 Secteur civils

FORMATION ET SERVICES ASSOCIÉS – CIVIL

Le secteur FS/C a obtenu des contrats d'une valeur prévue de 157,4 millions \$ pour le trimestre écoulé :

- Contrat de services de livraison de trois ans avec American Eagle pour la fourniture de didacticiels sur le Web à l'intention des pilotes de sa flotte d'appareils EMB 145;
- Contrat de cinq ans avec flydubai pour fournir une formation sur simulateur avec et sans instructeur sur ses appareils B737NG à notre centre de formation Emirates – CAE Flight Training (ECFT);
- Contrat de renouvellement d'un an de services de dotation en pilotes avec Koninklijke Luchtvaartschool (KLS) pour la formation initiale pratique;
- Contrat de trois ans avec UltraAir pour fournir une formation sur simulateur avec instructeur sur sa flotte d'appareils Learjet à notre centre de formation de Dallas;
- Contrat de deux ans avec Spirit Jets pour fournir une formation sur simulateur avec instructeur sur sa flotte d'appareils Lear 35, 55 et 60 à notre centre de formation de Dallas;
- Contrat de trois ans avec Werner Trucking Corporation pour fournir une formation sur simulateur avec instructeur sur sa flotte d'appareils Falcon 50 et Falcon 900 à notre centre de formation de Dallas.

Expansion et initiatives nouvelles

Asie

- Nous avons ajouté trois FFS A320 à notre réseau, un au Zhuhai Flight Training Centre, un au centre de formation de Kuala Lumpur et un au centre de formation de Singapour;
- Nous avons ajouté un FFS A330 au centre de formation de Kuala Lumpur.

Inde

- Nous avons ajouté un FFS B737 et un FFS A320 au centre de formation de Bangalore et avons reçu la certification de la Direction générale de l'aviation civile (DGAC) indienne;
- Nous avons conclu des ententes visant la recherche, le recrutement et la formation de plus de 600 stagiaires pilotes sur une période de quatre ans pour Jazeera Airways, Kingfisher Airlines et Wizz Air dans le cadre du développement continu de notre initiative de dotation en pilotes;
- Nous assurons maintenant la formation des pilotes dans deux écoles nationales de pilotage en Inde. Nous sommes le partenaire de gestion de l'école de pilotage du gouvernement indien, l'Indira Gandhi Rashtriya Uran Akademi (IGRUA). Nous avons aussi établi une coentreprise avec les autorités aéroportuaires de l'Inde (AAI) pour le National Flying Training Institute (NFTI), qui forme actuellement ses premiers groupes de stagiaires.

Europe

- Nous avons fait l'acquisition de la Sabena Flight Academy pour poursuivre l'expansion de nos ressources de formation initiale et de l'Académie mondiale de CAE, et pour ajouter de nouveaux programmes de formation à la qualification de type en Europe;
- Nous avons ajouté un deuxième FFS Bombardier CRJ au centre de formation de Madrid et un FFS Citation XLS au centre de formation de Burgess Hill;
- Nous avons élargi notre entente de 20 ans avec Bombardier Aéronautique à titre de fournisseur de formation agréée afin d'inclure les appareils Learjet 40/40 XR et Learjet 45/45 XR pour les clients européens;
- Nous avons lancé un programme de formation au centre de formation de Burgess Hill pour le Global Express.

Amérique

- Nous avons amorcé un important projet d'agrandissement du centre de formation du Nord-Est, faisant passer sa capacité de 6 à 15 simulateurs dans le cadre de notre plan visant à développer notre secteur de la formation pour l'aviation d'affaires. Nous avons également annoncé l'entrée en service d'un FFS Gulfstream G450/550 et l'arrivée d'un FFS Hawker 800XP sur le site;
- Nous avons ajouté un nouveau laboratoire d'avionique aux fins de la formation pour l'aviation d'affaires au centre de formation de Dallas;
- Nous avons conclu une alliance à long terme avec Honeywell selon laquelle nous devenons le fournisseur privilégié de services de formation pour l'aviation d'affaires, commerciale et militaire pour Honeywell Aerospace;
- Nous avons, par l'intermédiaire de notre coentreprise Embrae CAE Training Services (ECTS), lancé nos premiers programmes de formation technique et de formation au pilotage pour l'appareil Phenom 100 au centre de formation de Dallas;
- Nous avons ajouté un FFS Challenger 300 au centre de formation du Nord-Est;
- Nous avons obtenu un contrat de cinq ans avec Home Depot pour fournir un vaste éventail de services de formation technique ainsi que de formation pour les pilotes et les membres d'équipage de la flotte d'appareils Dassault Falcon de Home Depot.

Afrique

- Pour l'Association du transport aérien international (IATA), nous jetterons les bases du programme Implementation Program for Safe Operations in Africa en utilisant la technologie d'analyse des données de vol de notre groupe Flightscape.

Résultats financiers

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

		2009	2008	T4 2009	T3 2009	T2 2009	T1 2009	T4 2008
Revenus	\$	460,5	382,1	121,4	120,9	108,0	110,2	104,5
Résultat d'exploitation sectoriel	\$	85,1	73,5	23,7	21,6	19,1	20,7	23,8
Marges d'exploitation	%	18,5	19,2	19,5	17,9	17,7	18,8	22,8
Amortissements	\$	64,1	52,0	16,5	18,1	15,7	13,8	12,9
Dépenses en immobilisations	\$	168,9	161,8	52,7	39,7	42,3	34,2	41,6
Capital utilisé	\$	1 158,8	868,3	1 158,8	1 083,2	939,1	919,0	868,3
Carnet de commandes	\$	1 006,4	963,3	1 006,4	1 036,0	907,6	932,7	963,3
Unités NESAs ¹		118	108	123	118	118	114	110
FFS déployés		141	124	141	135	133	132	124

Revenus stables par rapport au trimestre précédent et en hausse de 16 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent

La hausse par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent est essentiellement attribuable aux revenus générés par les récentes acquisitions, à savoir la Sabena Flight Academy et l'Academia Aeronautica de Evora S.A., aux nouvelles unités NESAs déployées dans le réseau et à la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro. Les revenus du trimestre ont tiré parti de la signature d'un contrat pour lequel nous avons déjà commencé à fournir des services dans les trimestres précédents, qui a permis de neutraliser en partie la faiblesse des marchés en Amérique du Nord et les indications préliminaires de faiblesse en Europe.

Revenus de 460,5 millions \$ pour l'exercice écoulé, soit 21 % ou 78,4 millions \$ de plus qu'il y a un an

La croissance des revenus par rapport à l'exercice précédent découle essentiellement de l'intégration des résultats de la Sabena Flight Academy et de l'Academia Aeronautica de Evora S.A., sociétés acquises au cours de l'exercice 2009, de l'acquisition en août 2007 de Flightscape Inc. ainsi que de l'ajout de nouvelles unités NESAs dans notre réseau et de la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro. Cette augmentation a été partiellement contrebalancée par la faiblesse des marchés en Amérique du Nord et les indications préliminaires de faiblesse en Europe.

¹ Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

Résultat d'exploitation sectoriel en hausse de 10 % par rapport au trimestre précédent et stable par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 23,7 millions \$ (19,5 % des revenus) pour le trimestre écoulé, comparativement à 21,6 millions \$ (17,9 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 23,8 millions \$ (22,8 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Le résultat d'exploitation sectoriel a augmenté de 2,1 millions \$, soit 10 %, par rapport au dernier trimestre. Cette hausse est principalement attribuable à la signature d'un contrat au cours du trimestre pour lequel nous avons déjà commencé à fournir des services dans les trimestres précédents et à un gain non récurrent résultant de la finalisation d'une coentreprise, ainsi qu'à l'intégration continue des résultats de la Sabena Flight Academy, société récemment acquise, et à la poursuite de l'entrée accélérée sur le marché des agrandissements des centres de formation du Nord-Est et de Burgess Hill. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la faiblesse des marchés en Amérique du Nord et les indications préliminaires de faiblesse en Europe.

Le résultat d'exploitation sectoriel est demeuré stable par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. L'évolution du résultat d'exploitation sectoriel par rapport à celui d'il y a un an a bénéficié de l'augmentation des unités NESA, des acquisitions de sociétés au cours de l'exercice 2009 qui sont mentionnées précédemment, de la rentabilité accrue sur les marchés émergents et de la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro. La hausse du résultat d'exploitation sectoriel a été annulée par la faiblesse des marchés en Amérique du Nord et les indications préliminaires de faiblesse en Europe. Le résultat d'exploitation sectoriel a également tiré parti de la finalisation d'une contribution à une coentreprise, situation qui ne devrait pas se reproduire dans les prochains trimestres.

Résultat d'exploitation sectoriel de 85,1 millions \$ pour l'exercice, soit 16 % ou 11,6 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 85,1 millions \$ (18,5 % des revenus) pour l'exercice, comparativement à 73,5 millions \$ (19,2 % des revenus) pour l'exercice précédent. L'augmentation par rapport à l'exercice précédent est attribuable à la progression des revenus, à la rentabilité accrue sur les marchés émergents, à la réalisation d'un gain non récurrent résultant de la finalisation d'une contribution à une coentreprise, à la réalisation d'économies découlant de l'intégration réussie d'une autre entreprise et à la faiblesse du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro, facteurs compensés en partie par les coûts associés à l'expansion de notre réseau et au ralentissement du marché américain, en particulier vers la fin de l'exercice.

Dépenses en immobilisations de 52,7 millions \$ pour le trimestre et de 168,9 millions \$ pour l'exercice écoulé

Les dépenses en immobilisations liées à la maintenance se sont chiffrées à 20,8 millions \$ pour le trimestre et à 37,4 millions \$ pour l'exercice. Les dépenses en immobilisations liées à la croissance ont atteint 31,9 millions \$ pour le trimestre et 131,5 millions \$ pour l'exercice. Les dépenses en immobilisations de l'exercice résultent de nos engagements antérieurs à développer notre réseau de formation, et les dépenses en immobilisations liées à la maintenance comprennent le rachat d'un simulateur loué qui faisait déjà partie de notre réseau. Nous continuons d'agrandir notre réseau de formation de manière prudente et sélective en vue d'augmenter notre part de marché et en réponse aux demandes de formation sur les marchés émergents.

Capital utilisé en hausse de 75,6 millions \$ par rapport au trimestre précédent et de 290,5 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

Le capital utilisé a augmenté par rapport au trimestre précédent principalement en raison des investissements visant à ajouter des simulateurs dans notre réseau et d'une augmentation du fonds de roulement hors trésorerie.

La hausse du capital utilisé par rapport à l'exercice précédent est essentiellement attribuable aux investissements visant à ajouter des simulateurs dans notre réseau, à l'acquisition de la Sabena Flight Academy et de l'Academia Aeronautica de Evora S.A., ainsi qu'aux fluctuations des taux de change.

Carnet de commandes en hausse de 4 % en un an

<i>(en millions)</i>	2009	2008
Carnet de commandes en début de période	963,3 \$	951,6 \$
+ commandes	463,7	452,5
- revenus	(460,5)	(382,1)
+ / - ajustements	39,9	(58,7)
Carnet de commandes en fin de période	1 006,4 \$	963,3 \$

Les ajustements tiennent compte de l'écart de change et d'un ajustement à la baisse de 78,3 millions \$ effectué au cours du trimestre afin de prendre en compte l'incidence des prévisions révisées concernant les revenus liés aux contrats fermes conclus avec des clients clés qui reflètent la conjoncture économique.

Pour l'exercice, le ratio valeur comptable des commandes / ventes s'est établi à 1,01.

PRODUITS DE SIMULATION – CIVIL

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

- Un FFS A320 de la Série CAE 5000 pour Avianca Airlines;
- Un FFS A320 de la Série CAE 5000 pour Sofia Flight Training;
- Un FFS A320 de la Série CAE 7000 pour le centre de formation Emirates-CAE Flight Training (ECFT);
- Un FFS B757 pour un client dont l'identité demeure confidentielle.

En outre, un contrat signé au premier trimestre de l'exercice 2009 prévoyant la livraison d'un FFS Boeing 757 à Flight Training Finance (FTF) a été résilié. Par conséquent, même si le secteur PS/C a en fait reçu des commandes pour 35 FFS au cours de l'exercice 2009, il présente officiellement un total net de 34 commandes de FFS.

Produits et initiatives nouvelles

- Nous avons obtenu la certification de niveau D, la plus haute dans la classification des simulateurs de vol, pour le premier simulateur de vol (FFS) A380 au monde, que nous avons conçu et construit pour Airbus;
- Nous avons construit un simulateur de vol Boeing 777-200LR pour Delta Airlines, lequel est devenu le tout premier simulateur au monde à atteindre la certification de niveau D conformément à la nouvelle réglementation Part 60 de la Federal Aviation Administration (FAA). Dans le cadre de son programme NSP (National Simulator Program), la FAA a mis en œuvre des exigences de certification plus normalisées et plus rigoureuses pour commencer et continuer à utiliser les FSTD (dispositifs de formation au vol) conformément à la réglementation Part 60;
- Nous avons livré le tout premier simulateur de vol pour jet très léger (VLJ) Phenom 100 d'Embraer au monde, un simulateur de la Série CAE 5000, à notre coentreprise Embraer CAE Training Services à Dallas (États-Unis) afin de commencer le programme de formation des pilotes et du personnel au sol pour les jets Phenom 100;
- Nous avons poursuivi la mise en marché de CAE True^{MC} Airport, un service par abonnement conçu pour tenir à jour les bases de données visuelles au rythme de l'évolution constante des environnements aéroportuaires. JetBlue Airways a conclu un contrat d'abonnement de cinq ans au service CAE True^{MC} Airport pour s'assurer que cinq bases de données aéroportuaires utilisées par JetBlue pour la formation des pilotes sont tenues à jour;
- Nous avons célébré le premier anniversaire de l'entrée en service du simulateur de vol (FFS) Série CAE 5000 qui a dépassé les 15 000 heures de formation dans sa première année de service.

Résultats financiers

<i>(en millions, sauf marges d'exploitation)</i>	2009	2008	T4 2009	T3 2009	T2 2009	T1 2009	T4 2008
Revenus	\$ 477,5	435,3	107,3	119,3	114,3	136,6	106,5
Résultat d'exploitation sectoriel	\$ 92,1	94,9	18,5	22,8	23,4	27,4	23,8
Marges d'exploitation	% 19,3	21,8	17,2	19,1	20,5	20,1	22,3
Amortissements	\$ 6,8	6,9	2,1	1,6	1,6	1,5	1,8
Dépenses en immobilisations	\$ 5,6	4,6	1,7	1,9	1,4	0,6	1,2
Capital utilisé	\$ (53,9)	(81,9)	(53,9)	(39,1)	(20,9)	(12,5)	(81,9)
Carnet de commandes	\$ 288,2	381,8	288,2	359,5	343,4	373,2	381,8

Revenus en baisse de 10 % par rapport au trimestre précédent et stables par rapport à ceux d'il y a un an

La baisse des revenus par rapport au trimestre précédent est essentiellement attribuable au fait que davantage de revenus ont été comptabilisés au trimestre précédent relativement à des simulateurs qui étaient déjà construits et pour lesquels nous avons conclu des contrats de vente au cours de ce trimestre.

Revenus de 477,5 millions \$ pour l'exercice, soit 10 % ou 42,2 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

Cette hausse s'explique surtout par le niveau d'activité plus élevé au cours de l'exercice écoulé; nous avons livré 38 FFS à nos clients, comparativement à 29 au cours de l'exercice 2008. Nous avons également constaté plus de revenus pour l'exercice 2009 relativement à des simulateurs qui étaient déjà construits et pour lesquels nous avons conclu des contrats de vente au cours de l'exercice.

Résultat d'exploitation sectoriel en baisse de 19 % par rapport au trimestre précédent et de 22 % par rapport à celui d'il y a un an

La diminution par rapport au trimestre précédent est attribuable en grande partie à un volume moindre et à une charge de 2,2 millions \$ liée à un instrument de couverture qui a été réglé à la suite de la résiliation d'un contrat avec un client. La baisse a été partiellement compensée par l'utilisation accrue des fonds liés au Projet Phoenix, notre programme de R-D dont les coûts sont partagés avec les gouvernements. De plus, au trimestre précédent, nous avons recouvré 1,7 million \$ auprès d'un client, solde qui avait auparavant été jugé irrécouvrable et radié il y a de cela plusieurs années.

La baisse par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent découle principalement de la charge financière de 2,2 millions \$ décrite précédemment, ainsi que de l'incidence des taux de change sur les coûts libellés en dollars américains et en euros, compte tenu du fait que nos revenus étaient en majorité couverts plus tôt dans l'exercice à des taux de change moins favorables.

Résultat d'exploitation sectoriel de 92,1 millions \$ pour l'exercice écoulé, en baisse de 3 % ou de 2,8 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

Pour l'exercice écoulé, la marge d'exploitation du secteur PS/C s'est établie à 19,3 %, comparativement à 21,8 % pour l'exercice précédent. Cette réduction de la marge d'exploitation est essentiellement attribuable à la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro, laquelle a eu des conséquences négatives sur nos coûts libellés en dollars américains et en euros, tandis que nos revenus étaient en majorité couverts à des taux, en moyenne, semblables à ceux de l'exercice précédent. En outre, nous avons utilisé moins de fonds liés au Projet Phoenix, notre programme de R-D dont les coûts sont partagés avec les gouvernements. La baisse a été partiellement neutralisée par l'augmentation des revenus attribuable au niveau d'activité plus élevé et par les revenus plus importants constatés relativement à des simulateurs qui étaient déjà construits et pour lesquels nous avons conclu des contrats de vente au cours de l'exercice.

Capital utilisé en baisse de 14,8 millions \$ par rapport au trimestre précédent et en hausse de 28,0 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

La baisse du capital utilisé par rapport au trimestre précédent est principalement attribuable aux comptes du fonds de roulement hors trésorerie, qui ont été moins élevés en raison surtout du recouvrement d'un plus grand nombre de comptes débiteurs, de la réduction de nos stocks et du niveau plus élevé des comptes créditeurs à la fin de l'exercice.

Le capital utilisé a augmenté par rapport à l'exercice précédent en raison des comptes du fonds de roulement hors trésorerie, qui ont été plus élevés. Cette hausse découle surtout de l'augmentation des stocks, contrebalancée en partie par le niveau plus élevé des comptes créditeurs à la fin de l'exercice.

Carnet de commandes en baisse de 25 % en un an

(en millions)	2009	2008
Carnet de commandes en début de période	381,8 \$	352,8 \$
+ commandes	383,2	466,9
- revenus	(477,5)	(435,3)
+ / - ajustements (principalement l'écart de change)	0,7	(2,6)
Carnet de commandes en fin de période	288,2 \$	381,8 \$

Pour l'exercice, le ratio valeur comptable des commandes / ventes s'est établi à 0,80.

5.2 Secteurs militaires

PRODUITS DE SIMULATION – MILITAIRE

Le secteur PS/M a décroché des commandes d'une valeur de 317,7 millions \$ pour le trimestre écoulé, notamment les suivantes :

- Deux simulateurs de missions (FMS) C-130J, un dispositif d'entraînement au vol (FTD) C-130J et du matériel de formation complémentaire au ministère de la Défense nationale du Canada en vertu du programme Fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel (FSEO);
- Un simulateur de missions (FMS) pour quatre différents types de postes de pilotage d'hélicoptères pour l'Helicopter Academy to Train by Simulation of Flying (HATSOFF), coentreprise détenue à parts égales par Hindustan Aeronautics Limited (HAL) et CAE;
- Un simulateur de systèmes d'armes (WST) C-130J de Lockheed Martin pour la Force aérienne indienne;
- Un simulateur de systèmes d'armes (WST) C-130H de Lockheed Martin pour la Force aérienne algérienne;
- Un simulateur de vol d'essai (EFS) pour The Boeing Company qui servira au développement de l'avion de patrouille maritime P-8A Poseidon de l'U.S. Navy;
- Un entraîneur de vol (FTD) E-3A à l'Organisation de gestion du programme du système aéroporté de détection lointaine et de contrôle de l'OTAN (NAPMA);
- Mises à niveau de deux simulateurs de missions (CMS), soit le MH-60L Black Hawk et le MH-47G Chinook, exploités par l'U.S. 160th Special Operations Aviation Regiment–Airborne;
- Un entraîneur à la maintenance de l'avionique (AMT) MH-60R pour l'U.S. Navy.

Produits et nouvelles initiatives

- Nous avons lancé le générateur d'images CAE Medallion^{MC}-6000 de prochaine génération. La famille des générateurs d'images CAE Medallion^{MC} constitue le système visuel de longue date de CAE conçu précisément pour le marché de la simulation militaire;
- Nous avons mis à niveau les simulateurs de véhicules d'observation Warrior (WOPV) pour l'Armée de terre britannique, et ces simulateurs WOPV ont passé avec succès les essais de réception à la Royal School of Artillery (RSA) à Larkhill, au Royaume-Uni;
- Nous avons fait l'acquisition de Kestrel Technologies Pte Ltd. et établi CAE Singapour pour desservir le marché militaire à Singapour et dans toute l'Asie du Sud-Est.

Résultats financiers

(en millions, sauf marges d'exploitation)	2009	2008	T4 2009	T3 2009	T2 2009	T1 2009	T4 2008
Revenus	\$ 483,5	383,7	143,6	125,5	126,0	88,4	101,5
Résultat d'exploitation sectoriel	\$ 87,7	51,7	26,8	25,7	21,6	13,6	14,5
Marges d'exploitation	% 18,1	13,5	18,7	20,5	17,1	15,4	14,3
Amortissements	\$ 11,4	10,5	3,8	2,7	2,3	2,6	2,8
Dépenses en immobilisations	\$ 6,5	7,3	2,0	2,2	1,1	1,2	2,1
Capital utilisé	\$ 148,8	68,4	148,8	123,8	139,2	106,7	68,4
Carnet de commandes	\$ 893,0	765,1	893,0	714,0	705,6	752,6	765,1

Revenus en hausse de 14 % par rapport au dernier trimestre et de 41 % par rapport à ceux d'il y a un an

La hausse des revenus par rapport à ceux du dernier trimestre et à ceux d'il y a un an s'explique surtout par un niveau d'activité plus élevé découlant de plusieurs contrats obtenus au cours de l'exercice 2009 pour des simulateurs, particulièrement pour nos divers programmes NH90, ainsi que par l'effet positif de la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro.

Revenus de 483,5 millions \$ pour l'exercice, soit 26 % ou 99,8 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

L'augmentation des revenus par rapport à l'exercice précédent est principalement attribuable au niveau d'activité plus élevé découlant de divers contrats obtenus au cours de l'exercice 2009 pour des simulateurs d'hélicoptères (NH90 et Super Puma) et d'avions de transport (C-130 et KDC-10), ainsi qu'à l'incidence positive de la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro.

Résultat d'exploitation sectoriel en hausse de 4 % par rapport au dernier trimestre et de 85 % par rapport à celui d'il y a un an

Le résultat d'exploitation du secteur PS/M a augmenté par rapport au trimestre précédent, hausse qui s'explique essentiellement par l'augmentation du niveau d'activité décrite précédemment, laquelle a conduit à l'atteinte de certains jalons importants pour plusieurs de nos programmes NH90 au cours du trimestre écoulé.

L'augmentation du résultat par rapport à celui d'il y a un an découle du niveau d'activité plus élevé, de l'utilisation accrue des fonds liés au Projet Phoenix, de notre programme de R-D dont les coûts sont partagés avec les gouvernements, de l'augmentation des crédits d'impôt à l'investissement et des jalons atteints au cours du trimestre pour certains de nos programmes NH90.

Résultat d'exploitation sectoriel de 87,7 millions \$ pour l'exercice, soit 70 % ou 36,0 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

La progression du résultat d'exploitation sectoriel est principalement attribuable au niveau d'activité plus élevé dont il est question ci-dessus, notamment à l'atteinte de certains jalons importants pour plusieurs de nos programmes NH90, à l'incidence positive de la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro, à l'utilisation accrue des fonds liés au Projet Phoenix, à notre programme de R-D dont les coûts sont partagés avec les gouvernements, et à l'augmentation des crédits d'impôt à l'investissement.

Capital utilisé en hausse de 25,0 millions \$ par rapport au trimestre précédent et de 80,4 millions \$ par rapport à il y a un an

L'augmentation pour le trimestre écoulé est principalement attribuable à la réduction des comptes créditeurs et des charges à payer ainsi que du nombre d'acomptes sur des contrats.

La hausse par rapport à il y a un an s'explique essentiellement par les comptes débiteurs et les stocks plus importants à la fin de l'exercice, facteurs annulés en partie par le niveau plus élevé des comptes créditeurs et des charges à payer ainsi que le nombre plus important d'acomptes sur des contrats.

Carnet de commandes en hausse de 17 % en un an

(en millions)

	2009	2008
Carnet de commandes en début de période	765,1 \$	635,8 \$
+ commandes	599,4	530,0
- revenus	(483,5)	(383,7)
+ / - ajustements (principalement l'écart de change)	12,0	(17,0)
Carnet de commandes en fin de période	893,0 \$	765,1 \$

Pour l'exercice, le ratio valeur comptable des commandes / ventes s'est établi à 1,24.

FORMATION ET SERVICES ASSOCIÉS – MILITAIRE

Le secteur FS/M a remporté des commandes de 226,6 millions \$ au cours du trimestre écoulé, incluant :

- Contrat de soutien en service d'une durée de 20 ans, comprenant les mises à niveau et la maintenance des dispositifs de formation de même que le soutien technique des logiciels et du matériel en vertu du programme appelé Fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel (FSEO);
- Contrat de trois ans pour la fourniture de formation au vol sur le NH90 aux Forces armées norvégiennes, octroyé à Rotorsim, consortium qui appartient à parts égales à CAE et à AgustaWestland;
- Nous continuerons de fournir des services de soutien à la formation dans le cadre du programme C-130J Maintenance and Aircrew Training System et du programme C-130E/H Aircrew Training System de l'U.S. Air Force, étant donné que Lockheed Martin a exercé une option sur son contrat annuel avec CAE USA;
- Nous poursuivrons le développement et les services de maintenance dans le cadre du programme Synthetic Environment Core (SE Core), étant donné que l'U.S. Army Program Executive Office for Simulation, Training, and Instrumentation (PEO STRI) a exercé une option sur un contrat. En vertu de ce programme, nous exploitons un centre de production rapide de bases de données à Orlando, en Floride pour l'U.S Army.

Services et nouvelles initiatives

- Nous avons construit un simulateur de vol pour l'hélicoptère AW139 qui est entré en service pour Rotorsim, consortium qui appartient à parts égales à CAE et à AgustaWestland, aux États-Unis, à notre centre de formation du Nord-Est ;
- En collaboration avec nos partenaires de consortium, Eurocopter, Thales et Rheinmetall Defence Electronics, nous avons inauguré le premier simulateur de missions pour l'hélicoptère NH90 au monde et le premier centre de formation NH90 à l'école d'aviation German Army Aviation School à Bückeburg, en Allemagne;

- Nous nous préparons à introduire les exercices en réseau étendu à notre centre de formation des équipages d'hélicoptères moyens de soutien (MSHATF) au Royaume-Uni. Cela permettra aux équipages des hélicoptères Chinook, Merlin et Puma qui s'entraînent au centre MSHATF de participer à des exercices d'entraînement et de répétition de missions en réseau avec les forces de la défense britanniques de différentes bases au pays.

Résultats financiers

(en millions, sauf marges d'exploitation)

	2009	2008	T4 2009	T3 2009	T2 2009	T1 2009	T4 2008
Revenus	\$ 240,7	222,5	66,5	58,9	58,4	56,9	54,1
Résultat d'exploitation sectoriel	\$ 38,7	31,4	9,1	8,6	11,4	9,6	7,6
Marges d'exploitation	% 16,1	14,1	13,7	14,6	19,5	16,9	14,0
Amortissements	\$ 8,7	8,1	2,6	2,2	1,9	2,0	1,8
Dépenses en immobilisations	\$ 22,7	15,8	6,4	8,1	5,8	2,4	3,4
Capital utilisé	\$ 164,5	136,5	164,5	160,9	146,6	150,5	136,5
Carnet de commandes	\$ 994,2	789,7	994,2	833,3	785,2	789,4	789,7

Revenus en hausse de 13 % par rapport au trimestre précédent et de 23 % par rapport à ceux d'il y a un an

La hausse des revenus par rapport à ceux du trimestre précédent et à ceux d'il y a un an est essentiellement attribuable au niveau d'activité élevé de notre division Services professionnels, ainsi qu'aux revenus tirés de la phase de maintenance du programme Synthetic Environment Core (SE Core) qui a débuté récemment aux États-Unis. L'augmentation par rapport à il y a un an découle également de la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro, neutralisée en partie par la vigueur du dollar canadien par rapport à la livre sterling.

Revenus de 240,7 millions \$ pour l'exercice, soit 8 % ou 18,2 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

L'augmentation est principalement attribuable au niveau d'activité élevé de notre division Services professionnels, aux revenus tirés de la phase de maintenance récemment amorcée du programme SE Core dont il est question ci-dessus, à la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro, ainsi qu'à l'intensification des travaux liés à certains de nos contrats de services de maintenance en Allemagne. Cette hausse a été partiellement annulée par la vigueur du dollar canadien par rapport à la livre sterling.

Résultat d'exploitation sectoriel en hausse de 6 % par rapport au trimestre précédent et de 20 % par rapport à celui d'il y a un an

L'augmentation du résultat d'exploitation sectoriel par rapport au trimestre précédent résulte surtout du volume plus élevé, ainsi que d'un recouvrement de coûts découlant de l'examen annuel des taux de salaire avec le gouvernement du Canada, facteurs neutralisés en partie par une utilisation moindre des fonds liés au Projet Phoenix, notre programme de R-D dont les coûts sont partagés avec les gouvernements.

La hausse par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent découle essentiellement de la hausse du volume, des marges plus élevées sur certains contrats de services de maintenance et d'un dividende de 1,2 million \$ produit par un placement du secteur FS/M au Royaume-Uni. Ce placement n'avait généré aucun dividende au quatrième trimestre de l'exercice 2008. Le dividende fait partie des activités récurrentes du secteur FS/M, même s'il n'est pas distribué également pendant l'exercice.

Résultat d'exploitation sectoriel de 38,7 millions \$ pour l'exercice, soit 23 % ou 7,3 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

Cette augmentation est essentiellement attribuable à la hausse du volume, aux marges plus élevées sur certains contrats de services de maintenance et aux dividendes de 2,7 millions \$ de plus produits par un placement au Royaume-Uni.

Capital utilisé en hausse de 3,6 millions \$ par rapport au dernier trimestre et de 28,0 millions \$ par rapport à il y a un an

L'augmentation pour le trimestre écoulé provient essentiellement d'une hausse des comptes du fonds de roulement hors trésorerie attribuable surtout à l'augmentation des comptes débiteurs, compensée par la hausse des comptes créditeurs et des charges à payer.

La hausse par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent est principalement attribuable aux soldes plus élevés des comptes débiteurs et des immobilisations corporelles à la fin de l'exercice.

Augmentation de 26 % du carnet de commandes par rapport à l'exercice précédent

(en millions)

	2009	2008
Carnet de commandes en début de période	789,7 \$	834,4 \$
+ commandes	493,9	216,1
- revenus	(240,7)	(222,5)
+ / - ajustements (principalement l'écart de change)	(48,7)	(38,3)
Carnet de commandes en fin de période	994,2 \$	789,7 \$

Pour l'exercice, le ratio valeur comptable des commandes / ventes s'est établi à 2,05.

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

Les revenus combinés des secteurs militaires ont atteint 210,1 millions \$, ce qui représente une hausse de 25,7 millions \$, soit 14 %, par rapport au dernier trimestre et de 54,5 millions \$, soit 35 %, par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2008. Pour l'exercice 2009, les revenus combinés de 724,2 millions \$ de nos secteurs militaires représentent une augmentation de 118,0 millions \$, soit 19 %, par rapport à ceux de l'exercice 2008. Vous trouverez un complément d'information sous *Résultats par secteur*, aux rubriques sur les secteurs PS/M et FS/M.

Les résultats ont été favorablement influencés par une série de facteurs incluant le Projet Phoenix, des crédits d'impôts à l'investissement supplémentaires et des dividendes plus élevés reçus de notre placement au Royaume-Uni. Nous prévoyons que la marge va se maintenir environ à 15 %. Ce résultat se compare avantageusement aux marges d'exploitation combinées normalisées des secteurs militaires pour l'exercice 2008, à savoir 13,1 %, et illustre la progression soutenue de la rentabilité de nos activités dans les secteurs militaires.

Le ratio valeur comptable des commandes / ventes combiné des secteurs militaires s'est établi à 1,51 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, 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.

6.1 Mouvements de trésorerie consolidés

(en millions)	2009	2008	2007	T4 2009	T3 2009	T4 2008
		Retraités	Retraités			Retraités
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation poursuivies*	290,1 \$	276,6 \$	219,1 \$	75,8 \$	64,6 \$	57,7 \$
Variation du fonds de roulement hors trésorerie	(94,6)	(15,7)	20,2	(4,6)	29,0	73,2
Flux de trésorerie nets liés aux activités poursuivies	195,5 \$	260,9 \$	239,3 \$	71,2 \$	93,6 \$	130,9 \$
Dépenses en immobilisations liées à la maintenance	(54,5)	(83,3)	(39,2)	(27,7)	(13,5)	(9,0)
Autres actifs	(5,0)	(5,5)	(2,9)	(2,0)	(1,0)	(1,2)
Dividendes versés	(29,6)	(9,8)	(9,8)	(7,6)	(7,4)	(2,4)
Flux de trésorerie disponibles ¹	106,4 \$	162,3 \$	187,4 \$	33,9 \$	71,7 \$	118,3 \$
Dépenses en immobilisations liées à la croissance	(149,2)	(106,2)	(118,9)	(35,1)	(38,4)	(39,3)
Frais de développement reportés	(10,5)	(16,5)	(3,0)	(3,1)	(3,3)	(2,6)
Frais de pré-exploitation reportés	(1,8)	(3,9)	(5,9)	0,5	(1,4)	(3,0)
Autres mouvements de trésorerie, montant net	(4,1)	8,0	7,9	(3,4)	(7,8)	0,1
Acquisitions d'entreprises (déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie acquis)	(41,5)	(41,8)	(4,4)	(2,4)	(0,4)	(1,1)
Produit de la cession d'activités abandonnées	–	–	(3,8)	–	–	–
Incidence des fluctuations du taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	17,7	(0,1)	4,4	0,9	19,6	12,8
(Diminution) augmentation nette de la trésorerie avant produit et remboursement de la dette à long terme	(83,0) \$	1,8 \$	63,7 \$	(8,7) \$	40,0 \$	85,2 \$

* avant variation du fonds de roulement hors trésorerie

Le 1^{er} avril 2008, nous avons modifié notre définition des flux de trésorerie disponibles pour en exclure les dépenses en immobilisations liées à la croissance, les coûts capitalisés et le financement adossé à des actifs connexes (y compris la dette sans recours).

Flux de trésorerie disponibles de 33,9 millions \$ pour le trimestre écoulé

Les flux de trésorerie disponibles ont reculé de 53 % ou 37,8 millions \$ par rapport à ceux du trimestre précédent et de 71 % ou 84,4 millions \$ par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent, en raison surtout de l'augmentation du fonds de roulement hors trésorerie et des dépenses en immobilisations liées à la maintenance, lesquelles comprennent le rachat d'un simulateur au cours du trimestre, alors qu'il n'y a eu aucun rachat au trimestre précédent ni au quatrième trimestre de l'exercice 2008.

Flux de trésorerie disponibles de 106,4 millions \$ pour l'exercice

Les flux de trésorerie disponibles sont inférieurs de 34 % ou 55,9 millions \$ à ceux d'il y a un an. Cette baisse des flux de trésorerie disponibles est principalement attribuable à l'augmentation du fonds de roulement hors trésorerie et des dividendes versés, facteurs contrebalancés en partie par la hausse des flux de trésorerie liés aux activités poursuivies et la réduction des dépenses en immobilisations liées à la maintenance, laquelle s'explique surtout par le rachat d'un simulateur au cours de l'exercice 2009 contre trois au cours de l'exercice 2008.

¹ Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

Baisse de 28,8 millions \$ des dépenses en immobilisations liées à la maintenance, mais augmentation de 43,0 millions \$ des dépenses en immobilisations liées à la croissance pour l'exercice

Les dépenses totales en immobilisations de 203,7 millions \$ pour l'exercice comprennent ce qui suit :

- le rachat d'un simulateur qui faisait déjà partie de notre réseau et qui était donc inclus dans nos dépenses en immobilisations liées à la maintenance;
- l'investissement continu dans l'expansion de notre réseau de formation.

6.2 Sources de financement

Nous disposons de marges de crédit à taux variable consenties dans chaque cas par un consortium de prêteurs. Ces facilités de crédit nous permettent, ainsi qu'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 bancaires était de 671,2 millions \$ au 31 mars 2009, dont 117,8 millions \$ (ou 18 %) ont servi à l'émission des lettres de crédit. Au 31 mars 2008, le montant total disponible était de 573,6 millions \$, dont 129,6 millions \$ (ou 23 %) avaient été utilisés. Étant donné que nos facilités de crédit renouvelables sont libellées en dollars américains (400,0 millions \$ US) et en euros (100,0 millions €), le montant total disponible a augmenté en raison de la dépréciation du dollar canadien et d'une légère diminution des fonds utilisés comparativement à l'exercice précédent. Le taux d'intérêt sur ces facilités de crédit à terme renouvelables est, à notre gré, fondé sur le taux préférentiel bancaire, le taux des acceptations bancaires ou le TIOL majoré d'une marge qui dépend de la notation de crédit accordée par Standard & Poor's Rating Services. Aucun prélèvement n'avait été effectué sur ces facilités en date des 31 mars 2009 ou 2008.

Nous disposons aussi d'une marge de crédit bancaire non garantie en euros qui nous est consentie sans engagement. Cette marge totalise 5,0 millions \$ (3,0 millions €), contre 4,9 millions \$ (3,0 millions €) au 31 mars 2008, et porte intérêt à un taux de référence sur l'euro. Au 31 mars 2009, aucun montant n'avait été prélevé sur cette marge de crédit d'exploitation.

Au 31 mars 2009, la dette à long terme se chiffrait à 480,3 millions \$, comparativement à 379,8 millions \$ à la fin de l'exercice précédent. Au 31 mars 2009, la partie à court terme de la dette à long terme s'élevait à 125,6 millions \$, contre 27,3 millions \$ à la fin de l'exercice précédent. Les fluctuations des taux de change ont représenté plus de 50 % de la variation de la dette, et les autres sources de variation de la dette au cours de l'exercice (autres que l'amortissement normal des obligations contractuelles au titre de la dette existante) sont décrites ci-après.

À l'acquisition de Sabena, nous avons pris en charge des contrats de location-acquisition liés à la location d'équipement, de simulateurs et d'un immeuble. Les contrats de location portent intérêt à des taux effectifs variant entre 3,98 % et 6,09 %. Au 31 mars 2009, le solde impayé au titre de ces contrats s'élevait à 17,2 millions \$ (10,3 millions €).

Au cours de l'exercice 2009, CAE et son partenaire ont obtenu un financement sans recours garanti de premier rang de 53,1 millions \$ (42,1 millions \$US) pour la coentreprise HATSOFF Helicopter Training Private Limited, un centre de formation pour l'aviation militaire situé à Bangalore, en Inde. L'amortissement semestriel de la dette commencera en septembre 2013, et celle-ci viendra à échéance en septembre 2025. Compte tenu de l'incidence du swap de devises dollar US – roupie indienne, le taux d'intérêt fixe annuel s'établit à 10,35 %. Au 31 mars 2009, notre quote-part (50 %) de la dette s'élevait à 7,6 millions \$ (6,0 millions \$US).

Nous avons emprunté un montant additionnel de 14,1 millions \$ (8,4 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 68,4 millions \$ (40,9 millions €). Cet emprunt porte intérêt au taux EURIBOR et fait actuellement l'objet d'un swap à un taux fixe de 4,8 %. Le projet bénéficie d'un financement sans recours de 175,5 millions € pour en financer la construction. Après la période de construction, l'emprunt sera sans recours contre nous et viendra à échéance en décembre 2019.

Nous avons aussi emprunté, en dollars US, en dollars de Hong Kong (\$HK) et en renminbis yuan chinois (RMB ou ¥), un montant additionnel de 24,2 millions \$ (49,0 millions \$HK, 5,8 millions \$US, 48,3 millions ¥) au titre de notre quote-part de 49 % des facilités de crédit en vue de financer l'acquisition de deux simulateurs de vol destinés au centre de formation de Zhuhai et l'agrandissement de l'immeuble, ainsi qu'aux fins du refinancement de notre dette existante dont l'encours s'élevait à 46,3 millions \$ (49,0 millions \$HK, 21,7 millions \$US et 59,5 millions ¥) au 31 mars 2009. Pour l'exercice 2009, nos remboursements totalisent 8,2 millions \$ (2,2 millions \$US, 29,5 millions ¥). Les emprunts en dollars américains portent intérêt à un taux variable en fonction du TIOL des États-Unis majoré d'une marge variant entre 0,45 % et 1 % et viennent à échéance entre août 2008 et août 2014. Les emprunts en ¥ portent intérêt au taux local et viennent à échéance entre septembre 2008 et septembre 2011. Les emprunts en \$HK portent intérêt au taux HIBOR \$HK majoré d'une marge de 1,5 % et viennent à échéance en avril 2009. Les dettes sont sans recours contre nous.

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. Les taux d'intérêt moyens sur ces emprunts s'établissent à environ 6,1 %. Nous avons prélevé 8,1 millions \$ pendant l'exercice et l'encours s'élevait à 17,1 millions \$ au 31 mars 2009.

Nous disposons d'une garantie pour cautionnement bancaire d'un montant de 126,0 millions \$ (100,0 millions \$US) d'Exportation et Développement Canada (EDC). Il s'agit d'une facilité renouvelable non engagée au titre de cautionnements bancaires, de garanties de restitution d'acomptes ou d'instruments semblables. Au 31 mars 2009, nous en avons tiré 69,7 millions \$, comparativement à 54,9 millions \$ au 31 mars 2008. Étant donné que la plupart des garanties sont émises en dollars américains, la variation est surtout attribuable à l'appréciation du dollar canadien.

Nous estimons que notre trésorerie et nos équivalents de trésorerie, notre accès à des facilités de crédit et nos flux de trésorerie disponibles attendus nous permettront de poursuivre notre croissance, de verser des dividendes et de remplir toutes nos autres obligations financières prévues à court terme.

6.3 Obligations contractuelles

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

Obligations contractuelles

<i>Au 31 mars 2009 (en millions)</i>	2010	2011	2012	2013	2014	Par la suite	Total
Dette à long terme	122,6	\$ 32,9	\$ 27,3	\$ 89,8	\$ 35,9	\$ 147,1	\$ 455,6
Contrats de location-acquisition	4,0	10,3	1,9	1,9	2,0	7,3	27,4
Contrats de location-exploitation	60,6	59,4	61,3	47,1	41,1	140,4	409,9
Obligations d'achat	7,0	6,1	7,3	7,5	–	–	27,9
Total	194,2	\$ 108,7	\$ 97,8	\$ 146,3	\$ 79,0	\$ 294,8	\$ 920,8

Nous disposons également de facilités de crédit consenties totalisant 553,4 millions \$ au 31 mars 2009, contre 444,0 millions \$ au 31 mars 2008. Étant donné que les facilités de crédit sont libellées en dollars américains et en euros, l'augmentation du crédit disponible découle de la dépréciation du dollar canadien et d'une utilisation moindre des facilités de crédit par rapport à l'exercice précédent.

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 2009, 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 fiscales dont nous pourrions disposer.

7. SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

7.1 Capital utilisé consolidé

<i>(en millions)</i>	Au 31 mars 2009	Au 31 mars 2008
Utilisation du capital :		
Fonds de roulement hors trésorerie	(60,4) \$	(138,1) \$
Immobilisations corporelles, montant net	1 302,4	1 046,8
Autres actifs à long terme	473,8	380,0
Autres passifs à long terme	(225,6)	(216,1)
Total du capital utilisé	1 490,2 \$	1 072,6 \$
Provenance du capital :		
Dette nette	285,1 \$	124,1 \$
Capitaux propres	1 205,1	948,5
Provenance du capital	1 490,2 \$	1 072,6 \$

Capital utilisé¹ en hausse de 39 % par rapport à l'exercice précédent

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

Notre rendement du capital utilisé¹ (RCU) s'est élevé à 15,8 % (14,4 % après ajustement pour contrats de location-exploitation) pour l'exercice écoulé, comparativement à 16,8 % (14,5 % après ajustement pour contrats de location-exploitation) pour l'exercice précédent.

Fonds de roulement hors trésorerie¹ en hausse de 77,7 millions \$

La hausse s'explique essentiellement par une augmentation des stocks et des comptes débiteurs. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par une hausse des comptes créditeurs et charges à payer.

Montant net des immobilisations corporelles en hausse de 255,6 millions \$

La hausse des immobilisations corporelles résulte surtout de dépenses en immobilisations de 203,7 millions \$ et d'une variation de change de 95,8 millions \$, contrebalancées en partie par un amortissement régulier de 71,3 millions \$.

¹ Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

Augmentation de la dette nette par rapport à l'exercice précédent

La hausse de la dette nette vient en grande partie de la diminution de 83,0 millions \$ de la trésorerie, avant le produit et le remboursement de la dette à long terme, de l'incidence de la dépréciation du dollar canadien sur la dette libellée en devises et de la prise en charge de la dette des entreprises acquises.

Variation de la dette nette <i>(en millions)</i>	Au 31 mars 2009	Au 31 mars 2008
Dette nette en début de période	124,1 \$	133,0 \$
Effet des mouvements de trésorerie sur la dette nette (voir tableau à la section sur les mouvements de trésorerie)	83,0	(1,8)
Acquisitions d'entreprises et autres	23,2	11,8
Incidence des variations des taux de change sur la dette à long terme	54,8	(18,9)
Augmentation (diminution) de la dette nette pour la période	161,0 \$	(8,9) \$
Dette nette en fin de période	285,1 \$	124,1 \$

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 octroyé au consortium CAE Aircrew Training Services Plc (Aircrew).

Nous détenons une participation de 12 % 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. Nous devons encore 6,4 millions \$ (3,5 millions £) au 31 mars 2009 de financement sans recours. Comme nous détenons le contrôle de 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 74,5 millions \$ au 31 mars 2009, sont analysés plus loin, dans la section portant sur les contrats de location-exploitation présentés comme des obligations contractuelles. Le montant figure également dans les engagements présentés à la note 21 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 68,4 millions \$ (40,9 millions €) au 31 mars 2009, 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 un taux variable en fonction du TIOL des États-Unis majoré d'une marge, au taux HIBOR \$HK majoré d'une marge, et au taux d'intérêt local en RMB, et viennent à échéance jusqu'en août 2014. L'encours se chiffrait à 46,3 millions \$ (49,0 millions \$HK, 21,7 millions \$US et 59,5 millions ¥) au 31 mars 2009. Ces emprunts sont pris en 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 nous, 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. L'encours de cet emprunt au 31 mars 2009 s'élevait à 118,2 millions \$ (68,0 millions \$US et 18,1 millions £). Il est inclus dans le montant présenté à la note 12 afférente aux états financiers consolidés.

Au cours de l'exercice 2009, CAE et son partenaire ont obtenu un financement sans recours garanti de premier rang de 53,1 millions \$ (42,1 millions \$US) pour la coentreprise HATSOFF Helicopter Training Private Limited, un centre de formation pour l'aviation militaire situé à Bangalore, en Inde. La dette vient à échéance en septembre 2025. Au 31 mars 2009, notre quote-part (50 %) de la dette s'élevait à 7,6 millions \$ (6,0 millions \$US). Ce solde est inclus dans le montant présenté à la note 12 afférente aux états financiers consolidés.

Capitaux propres

L'augmentation de 256,6 millions \$ des capitaux propres découle en grande partie de l'accroissement du bénéfice net (199,4 millions \$) et du cumul des autres éléments du résultat étendu (74,7 millions \$), facteurs partiellement contrebalancés par les dividendes (29,6 millions \$).

Information sur les actions en circulation

Nos statuts constitutifs autorisent l'émission d'un nombre illimité d'actions ordinaires et l'émission en série d'un nombre illimité d'actions privilégiées. Au 31 mars 2009, nous avions au total 255 146 443 actions ordinaires émises et en circulation, pour un capital-actions de 430,2 millions \$. Nous avons aussi au total 4 211 150 options en cours, dont 1 959 690 pouvaient être exercées. Nous n'avons émis aucune action privilégiée à cette date.

Au 30 avril 2009, nous avions au total 255 374 612 actions ordinaires émises et en circulation.

Politique en matière de dividendes

Nous avons versé un dividende de 0,03 \$ par action chaque trimestre de l'exercice 2009. 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 255 millions d'actions au 31 mars 2009, nous prévoyons verser des dividendes annuels d'environ 31 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 115,7 millions \$ pour l'exercice écoulé, comparativement à 108,9 millions \$ pour l'exercice précédent. Cette augmentation est due à l'augmentation des garanties de restitution d'acompte contrebalancé par une diminution des obligations au titre du déploiement de simulateurs.

Obligations au titre des régimes de retraite

Nous avons des régimes de retraite à prestations déterminées et à cotisations déterminées. Nous prévoyons cotiser environ 2,3 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 dans lesquelles nous détenons des droits variables (les entités à détenteurs de droits variables ou EDDV). Ils sont présentés par secteur et tiennent compte des structures de cession-bail et des accords de partenariat.

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 de 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 une autre structure d'accueil, moyennant des honoraires établis au prix du marché.

Certaines structures d'accueil sont elles-mêmes des EDDV. Nous étions le principal bénéficiaire de l'une d'elles à la fin des exercices 2009 et 2008. Les actifs et passifs de cette EDDV ont été pleinement intégrés dans nos états financiers consolidés aux 31 mars 2009 et 2008, 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; par conséquent, la consolidation n'est pas appropriée aux termes de la NOC-15 du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés*. À la fin de l'exercice 2009, le risque de perte maximale auquel nous étions exposés au titre de ces structures d'accueil non consolidées se chiffrait à 48,1 millions \$ (42,0 millions \$ en 2008).

Accords de partenariat

Nous avons conclu des accords de partenariat portant sur la fourniture de produits de simulation pour le secteur militaire et la prestation de services de formation et de 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 2009 et 2008, 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 140 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 la fourniture de 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 nous.

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 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 la disposition des clients pour les activités de formation.

Les structures de cession-bail sont habituellement montées comme des contrats de location 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 2009, nous avons racheté un simulateur de vol qui avait été initialement financé au moyen d'une opération de cession-bail pour une contrepartie totale de 16,7 millions \$ (14,0 millions \$US) pour lequel nous avons un gain reporté non amorti de 7,8 millions \$. Ceci a eu comme conséquence d'augmenter les immobilisations corporelles de 8,9 millions \$.

Le tableau ci-dessous résume les opérations de cession-bail portant sur des simulateurs de vol qui étaient en service au 31 mars 2009 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	145,0	\$ 10 à 20	5,5 à 6,7 %	9,7	\$ –
CAE inc.	2000 à 2002	3	40,2	20 à 21	6,4 à 7,6 %	19,1	13,1
Centres de formation de Denver	2003	5	69,1	20	5,0 %	24,0	–
Coentreprise Zhuhai Xiang Yi Aviation Technology Company Limited ⁽¹⁾	2003	5	19,9	15	3,0 %	–	–
Autres	–	2	10,4	8	6,55 à 7,0 %	–	–
Total		29	284,6			52,8	\$ 13,1
Loyers annuels (12 prochains mois)			31,9	\$			

⁽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 28,9 millions \$ pour l'exercice 2009, comparativement à 27,6 millions \$ pour l'exercice précédent.

Vous trouverez un complément d'information sur les obligations découlant des contrats de location-exploitation aux notes 21 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'instrument financier 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.

Juste valeur des instruments financiers

La juste valeur d'un instrument financier correspond au montant auquel l'instrument pourrait être échangé aux termes d'une opération réalisée dans des conditions de pleine concurrence entre des parties compétentes agissant en toute liberté. La juste valeur d'un instrument financier est établie en fonction des informations disponibles sur le marché à la date du bilan. Lorsqu'il n'existe aucun marché actif pour un instrument financier, nous avons recours aux méthodes d'évaluation décrites ci-après pour déterminer la juste valeur de l'instrument. Pour formuler les hypothèses qu'exige le modèle d'évaluation, nous nous appuyons principalement sur des facteurs de marché externes faciles à observer. Des hypothèses ou des facteurs qui ne sont pas fondés sur des données de marché observables sont utilisés en l'absence de données externes. Les calculs de la juste valeur représentent les meilleures estimations de la Société concernant les conditions du marché à une date donnée. Étant donné la variabilité des facteurs utilisés pour déterminer la valeur des instruments financiers et le volume de ceux-ci, la juste valeur présentée dans les états financiers consolidés pourrait ne pas être représentative des montants que nous pourrions réaliser dans le contexte de marché actuel ou si nous réglions immédiatement l'instrument.

Nous utilisons les méthodes et hypothèses ci-après 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 juste valeur de la dette à long terme, des obligations à long terme et des comptes débiteurs à long terme (y compris ceux de CVS) est estimée en fonction des flux de trésorerie actualisés et calculée au moyen des taux d'intérêt en vigueur pour des instruments assortis de modalités et de durées résiduelles similaires;
- La juste valeur de nos instruments dérivés (y compris les contrats à terme, les swaps et les dérivés incorporés dont les caractéristiques économiques ne sont pas clairement et étroitement liées à celles du contrat hôte) est déterminée selon des techniques d'évaluation et est calculée d'après la valeur actuelle des flux de trésorerie projetés estimatifs, selon une courbe des taux d'intérêt appropriée et ajustée pour tenir compte du risque de crédit lié à la contrepartie. Les hypothèses sont fondées sur les conditions du marché à chaque date de bilan. Les instruments dérivés représentent les montants estimatifs que nous encaisserions ou paierions pour les liquider à chaque date de bilan;
- La juste valeur des placements disponibles à la vente dont la valeur de marché n'est pas facile à déterminer est évaluée à l'aide d'un modèle fondé sur les flux de trésorerie actualisés, lequel repose sur certaines hypothèses non étayées par des prix ou des taux observables sur le marché.

Le risque de crédit lié à l'autre partie et notre propre risque de crédit ont été pris en compte dans l'estimation de la juste valeur de tous les actifs et passifs financiers, y compris les dérivés.

Gestion des risques financiers

En raison de la nature de nos activités et des instruments financiers que nous détenons, nous sommes principalement exposés au risque de crédit, au risque de liquidité et au risque de marché, particulièrement au risque de change et au risque de taux d'intérêt.

Nous utilisons des instruments dérivés pour gérer le risque de marché associé à la volatilité des taux de change, des taux d'intérêt et de la rémunération à base d'actions afin d'en réduire au minimum les conséquences sur nos résultats et notre situation financière. Notre politique est de ne pas utiliser d'instruments financiers dérivés à des fins de transaction ou de spéculation. Nous pouvons désigner les instruments dérivés, qu'ils soient autonomes ou incorporés, comme éléments de couverture. Ce processus consiste à associer tous les instruments de couverture dérivés à des actifs ou à des passifs précis, à des engagements fermes ou à des opérations prévues. Dans une certaine mesure, nous avons recours à des passifs financiers non dérivés pour couvrir nos expositions au risque de change.

Risque de crédit

Le risque de crédit représente le risque que nous subissions une perte financière si un débiteur manque à ses obligations découlant des ententes relatives à des instruments financiers qu'il a conclues avec nous. Nous sommes exposés au risque de crédit relativement aux comptes débiteurs et à certains autres actifs dans le cours normal de nos activités. Nous sommes également exposés au risque de crédit dans le cadre de nos activités courantes de trésorerie en raison de la trésorerie, des équivalents de trésorerie et des actifs d'instruments financiers dérivés.

Le risque de crédit découlant de nos activités normales est géré et surveillé indépendamment par les quatre secteurs, plus particulièrement en ce qui concerne le crédit accordé aux clients. Les comptes clients sont initialement constatés à la juste valeur, puis au coût après amortissement, déduction faite de la provision pour créances douteuses. La provision pour créances douteuses est établie lorsque l'on peut raisonnablement s'attendre à ce que nous soyons dans l'impossibilité de recouvrer les montants dus conformément aux conditions initiales de la créance (voir la note 6 afférente aux états financiers consolidés). La valeur comptable du compte client est réduite par l'intermédiaire d'un compte de provision et le montant de toute augmentation de la provision est porté en résultat. Lorsqu'un compte client n'est pas recouvrable, il est radié au moyen du compte de provision pour créances douteuses. Les recouvrements subséquents de montants radiés sont comptabilisés en résultat.

Nos clients sont essentiellement des entreprises bien établies dont les notations sont publiquement affichées ou des organismes gouvernementaux, ce qui facilite la surveillance du risque de crédit. En outre, nous recevons habituellement d'importants acomptes sur contrats, acomptes qui ne sont pas remboursables. Nous surveillons de près le risque lié aux principales compagnies aériennes afin de le réduire autant que possible. Nos comptes clients ne sont pas détenus auprès de clients en particulier, mais plutôt d'un vaste éventail de sociétés et d'organismes gouvernementaux. De plus, nous réduisons davantage le risque de crédit en vendant certains comptes débiteurs à un tiers, sans possibilité de recours. Nous ne détenons aucun bien en garantie. Le risque de crédit lié à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie est réduit du fait qu'ils sont détenus auprès de divers syndicats composés d'importantes institutions financières japonaises, américaines et européennes.

Nous sommes aussi exposés au risque de crédit en cas d'inexécution des engagements pris par les contreparties à nos instruments financiers dérivés et prenons plusieurs mesures pour réduire ce risque. Premièrement, nous concluons des contrats avec des contreparties très solvables (la plupart ayant une notation d'au moins A). Nous avons des accords de compensation globale de l'International Swaps & Derivatives Association, Inc. (ISDA) avec la majorité des contreparties avec qui nous réalisons des opérations sur instruments financiers dérivés. Ces accords rendent possible la pleine compensation des montants bruts des évaluations au prix du marché, lorsque l'une des parties au contrat manque à ses obligations, pour chacune des opérations visées par l'accord et en vigueur à la date du manquement. De plus, nous ou nos contreparties (ou les deux, au besoin) pouvons demander des garanties pour les instruments financiers dérivés présentant un risque de crédit lorsque le solde net des gains et des pertes sur chaque opération excède le seuil défini dans la convention cadre de l'ISDA. Enfin, nous surveillons régulièrement la solvabilité des contreparties dans le but de réduire au minimum l'exposition au risque de crédit.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité représente la possibilité que nous ne puissions répondre à une demande de liquidité ou honorer nos engagements lorsqu'ils deviennent exigibles.

Nous gérons ce risque en établissant des prévisions de trésorerie détaillées ainsi que des plans opérationnels et stratégiques à long terme. La gestion des liquidités consolidées exige un suivi constant des rentrées et des sorties de fonds prévues. Pour ce faire, nous formulons une prévision détaillée de notre position de trésorerie consolidée afin de nous assurer de l'utilisation appropriée et efficace de nos ressources en trésorerie. Les liquidités sont évaluées en fonction des besoins saisonniers, de la croissance, des dépenses en immobilisations et des dates d'échéance des dettes, incluant les dettes hors bilan. Nous réduisons le risque de liquidité en conservant suffisamment de ressources financières liquides pour financer nos activités et honorer nos engagements et nos obligations. Pour gérer le risque de liquidité, nous avons accès à des facilités de crédit renouvelables non garanties de 400,0 millions \$US et de 100,0 millions €. De plus, nous avons conclu des ententes visant la vente de certains comptes débiteurs d'une valeur pouvant atteindre 50 millions \$. Nous sommes constamment à l'affût de nouvelles possibilités de financement en vue de maximiser la structure de notre capital et de conserver une certaine flexibilité sur le plan financier.

Risque de marché

Le risque de marché représente notre exposition à une baisse ou à une augmentation de la valeur de nos instruments financiers en raison de la variation des prix du marché, que cette variation soit causée par des facteurs propres aux instruments financiers ou à son émetteur ou encore par des facteurs touchant tous les instruments financiers de cette catégorie qui sont négociés sur le marché. Nous sommes principalement exposés au risque de change et au risque de taux d'intérêt.

Risque de change

Le risque de change représente notre exposition à un gain ou à une perte de la valeur de nos instruments financiers en raison de la variation des taux de change. Nous sommes principalement exposés au risque de change en raison d'engagements de vente, d'acquisitions prévues et de dettes libellées en devises. De plus, nos établissements étrangers sont essentiellement autonomes et utilisent une monnaie fonctionnelle autre que le dollar canadien, principalement le dollar US, l'euro (€) et la livre sterling (£). Notre exposition au risque de change découle principalement de la trésorerie et des équivalents de trésorerie et d'autres éléments du fonds de roulement de nos établissements étrangers.

Les secteurs gèrent également le risque de change en concluant des contrats d'approvisionnement, des contrats de vente et des activités de financement dans leur monnaie fonctionnelle.

Nous avons recours à des contrats de change à terme et à des swaps de devises pour gérer notre exposition aux opérations en devises et pour modifier la devise de certains postes du bilan. Nous appliquons la comptabilité de couverture à un grand nombre d'opérations prévues et d'engagements fermes libellés en devises qui sont désignés comme étant des couvertures de flux de trésorerie.

Nos programmes de couverture de change ne sont habituellement pas touchés par les fluctuations de la conjoncture, puisque les instruments financiers dérivés connexes sont généralement détenus jusqu'à leur échéance, conformément à l'objectif de fixation des taux de change des éléments couverts.

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. Au deuxième trimestre de l'exercice 2009, nous avons commencé à constituer un portefeuille de positions de couverture de devises visant à atténuer le risque que présente, pour une partie des revenus futurs, la grande volatilité actuelle du taux de change entre le dollar canadien et le dollar US. Pour ce qui est du solde des revenus futurs prévus, nos activités de fabrication au Canada restent exposées aux variations de la valeur du dollar canadien par rapport aux devises.

Nous éliminons le risqué lié aux contrats signés en concluant des contrats de change à terme (voir la note 18 afférente aux états financiers consolidés pour un complément d'information). À la clôture de l'exercice 2009, approximativement 11 % de la valeur totale des contrats en cours n'avait 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. En outre, au cours de l'exercice précédent, nous avons eu recours à des couvertures pour gérer le risque associé aux paiements d'intérêts et aux 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. À la clôture de l'exercice 2009, nos contrats à terme représentaient l'équivalent en dollars canadiens de 708,9 millions \$ (95,6 millions \$ en contrats d'achat et 613,3 millions \$ en contrats de vente), comparativement à 650,0 millions \$ (157,7 millions \$ en contrats d'achat et 492,3 millions \$ en contrats de vente) à la fin de l'exercice précédent. L'augmentation des contrats de vente s'explique essentiellement par l'établissement d'un portefeuille de positions de couverture de devises pour une partie des revenus futurs et par la conclusion d'un plus grand nombre de contrats commerciaux libellés en devises ayant fait l'objet d'une couverture. La diminution des contrats d'achat est surtout attribuable aux couvertures du risque associé aux coûts relatifs aux procédés de fabrication libellés en devises qui ont expiré à la fin du deuxième trimestre.

Analyse de sensibilité aux taux de change

Le risque de change découle des instruments financiers qui sont libellés en devises. En supposant une appréciation raisonnablement probable de 5 % des devises pertinentes par rapport au dollar canadien pour l'exercice terminé le 31 mars 2009, l'incidence avant impôts sur le bénéfice net et sur les autres éléments du résultat étendu aurait été un ajustement net négatif de 2,5 millions \$ et de 24,6 millions \$, respectivement.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt représente notre exposition à une augmentation et à une baisse de la valeur de nos instruments financiers en raison de la variation des taux d'intérêt. Nous sommes exposés au risque de taux d'intérêt en raison de notre dette à long terme à taux variable et au risque de juste valeur en raison de notre dette à long terme à taux fixe. Nous gérons essentiellement le risque de taux d'intérêt en fixant le taux de la dette à taux variable liée à certains projets en particulier afin de réduire la variation du flux de trésorerie. Nous avons également une dette à taux variable sous forme d'un emprunt bancaire non garanti, une couverture de juste valeur et d'autres dettes à taux variable visant des actifs en particulier. Nous cherchons à maintenir une combinaison appropriée de dettes à taux fixe et à taux variable afin de réduire l'incidence de la fluctuation des taux d'intérêt. Les instruments financiers dérivés utilisés pour convertir de façon synthétique l'exposition aux taux d'intérêt portent principalement sur des swaps de taux d'intérêt.

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, soit les mêmes proportions qu'à la fin de l'exercice précédent.

Analyse de sensibilité aux taux d'intérêt

Nos programmes de couverture de taux d'intérêt ne sont habituellement pas touchés par les fluctuations de la conjoncture économique, puisque les instruments financiers dérivés connexes sont généralement détenus jusqu'à leur échéance afin d'assurer une gestion adéquate des actifs et des passifs, conformément à l'objectif de réduction des risques découlant des fluctuations des taux d'intérêt. En conséquence, un changement dans les taux d'intérêt variables n'a pas d'incidence significative sur le bénéfice net consolidé et sur les autres éléments du résultat étendu.

Charge de rémunération à base d'actions

Depuis mars 2004, nous avons conclu des swaps sur actions avec deux importantes institutions canadiennes afin de réduire l'effet, sur l'encaisse et les résultats nets, des fluctuations du cours de nos actions visées par le RDDVA et le RDLT. Aux termes de ce swap, nous bénéficions de l'avantage économique que nous procurent les dividendes et la plus-value des actions en contrepartie de paiements versés à l'institution financière pour les coûts de financement et toute moins-value des actions. L'effet net du swap sur actions annule en partie les fluctuations du cours de nos actions, fluctuations qui influent sur le coût du RDDVA et du RDLT, et le swap est redéfini tous les mois. Au 31 mars 2009, les contrats de swap sur actions visaient 2 155 000 actions ordinaires.

Couverture d'investissement net dans des établissements étrangers autonomes

Nous avons désigné une partie de nos effets de premier rang, dont la valeur totalisait 33,0 millions \$US au 31 mars 2009 (33,0 millions \$US en 2008), comme couverture des investissements nets dans des établissements étrangers autonomes; ce montant étant utilisé pour gérer notre exposition au risque de change lié à ces placements. Les gains et les pertes liés à la conversion de la tranche désignée des effets de premier rang sont constatés dans les autres éléments du résultat étendu afin de compenser tout gain ou perte de change lié à la conversion des états financiers des établissements étrangers autonomes. Au troisième trimestre de l'exercice 2008, nous avons révoqué la désignation d'effets de premier rang d'une valeur de 60,0 millions \$US, échéant en juin 2009, comme couverture d'un investissement net dans un établissement étranger autonome. Par conséquent, depuis la date de la révocation, la variation de la valeur comptable de ces effets découlant des fluctuations des taux de change est comptabilisée en résultat. Une couverture de flux de trésorerie très efficace a cependant été obtenue pour gérer le risque lié aux paiements d'intérêts et à l'échéance finale de cette partie de la dette.

Se reporter à l'état consolidé du résultat étendu pour obtenir le montant total de la variation de la juste valeur des instruments financiers désignés comme des couvertures de flux de trésorerie comptabilisée en résultat au cours de la période et le montant total des gains et des pertes comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu. De plus, se reporter à la note 18 afférente aux états financiers consolidés pour le classement des instruments financiers et à la note 19 afférente aux états financiers consolidés pour les montants des gains et des pertes liés aux instruments financiers, notamment les dérivés qui ne sont pas désignés comme faisant partie d'une relation de couverture.

8. ACQUISITIONS, REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES ET CESSIONS

8.1 Acquisitions

Acquisitions au cours de l'exercice 2009

Nous avons fait l'acquisition de trois entreprises pour une contrepartie de 64,3 millions \$, frais d'acquisitions compris, versée principalement sous forme de trésorerie totalisant 43,9 millions \$ et de la prise en charge de titre d'emprunt de 20,4 millions \$. Le coût total ne comprend pas une contrepartie supplémentaire éventuelle de 6,3 millions \$ liée à certaines conditions, laquelle serait considérée comme un écart d'acquisition supplémentaire.

Sabena Flight Academy

Au premier trimestre de l'exercice 2009, nous avons fait l'acquisition de la Sabena Flight Academy (Sabena). Sabena propose la formation des stagiaires, la formation évoluée et la consultation dans le domaine de l'aéronautique aux compagnies aériennes et aux candidats pilotes indépendants.

Academia Aeronautica de Evora S.A.

Au deuxième trimestre de l'exercice 2009, nous avons porté notre participation dans l'Academia Aeronautica de Evora S.A. (AAE) à 90 % pour une contrepartie autre qu'en trésorerie.

Kestrel Technologies Pte Ltd.

Au troisième trimestre de l'exercice 2009, nous avons acquis Kestrel Technologies Pte Ltd. (Kestrel), qui fournit des services professionnels et de consultation, et des services de soutien technique et de maintenance de simulateurs.

Acquisitions au cours de l'exercice 2008

Nous avons fait l'acquisition de quatre entreprises pour une contrepartie de 52,4 millions \$, frais d'acquisition compris, versée principalement sous forme de trésorerie. Le coût total ne comprend pas une contrepartie supplémentaire éventuelle de 12 millions \$ liée à certaines conditions, laquelle serait considérée comme un écart d'acquisition supplémentaire.

Engenuity Technologies Inc.

Au premier trimestre de l'exercice 2008, nous avons fait l'acquisition d'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 de l'exercice 2008, nous avons fait l'acquisition de MultiGen-Paradigm Inc. (MultiGen), fournisseur de logiciels en temps réel prêts à l'emploi (COTS) pour la création et la visualisation de solutions de simulation. 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 de l'exercice 2008, nous avons 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, nous détenons 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 nous demander le rachat des actions encore en circulation. Par conséquent, nous considérons que la totalité des actions en circulation a été achetée, et nous consolidons 100 % des résultats de Macmet depuis la date de l'acquisition.

Flightscape Inc.

Au deuxième trimestre de l'exercice 2008, nous avons 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.

Au troisième trimestre de l'exercice 2009, nous avons comptabilisé un prix d'achat additionnel de 3,0 millions \$. Ce montant a été réglé en trésorerie et a ramené de 12,0 millions \$ à 1,0 million \$ la contrepartie supplémentaire éventuelle liée à certaines conditions, laquelle serait considérée comme un écart d'acquisition supplémentaire. Ce prix d'achat supplémentaire est considéré comme un écart d'acquisition.

L'actif net de Sabena, d'AAE et de Flightscape est inclus dans le secteur Formation et services associés – Civil. L'actif net de Kestrel, de MultiGen et de Macmet est inclus dans le secteur Produits de simulation – Militaire. L'actif net d'Engenuity a été partagé entre les secteurs Produits de simulation – Militaire et Formation et services associés – Militaire.

Les acquisitions susmentionnées ont été comptabilisées selon la méthode de l'achat pur et simple et les résultats d'exploitation ont été pris en compte à partir de la date d'acquisition.

8.2 Activités abandonnées

Service de télécommunications de CAE Elektronik GmbH

Au cours de l'exercice 2008, nous avons décidé de nous départir de notre 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 VoIP et sur réseau RNIS. CAE Elektronik GmbH a cédé son service de télécommunications au moyen d'un contrat de vente 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.

Systèmes forestiers

Le 2 mai 2003, nous avons conclu la vente d'un de nos systèmes forestiers à Carmanah Design and Manufacturing Inc. Il nous 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 nous avons reçu un montant de 0,2 million \$ (déduction faite de la charge d'impôts de 0,1 million \$).

Le 16 août 2002, nous avons vendu la quasi-totalité de l'actif de la division Matériel pour scieries de notre secteur Systèmes forestiers. Nous avons droit de recevoir une contrepartie supplémentaire payable en trésorerie 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, nous avons été avisés par les acheteurs que, selon eux, le résultat fixé comme niveau à partir duquel découlerait le paiement n'avait pas été atteint. Nous avons examiné les comptes des acheteurs et, en janvier 2006, nous avons entamé une poursuite en recouvrement du montant que nous estimions nous être dû. Avant la fin des procédures d'arbitrage, pour les exercices 2008 et 2007, nous avons engagé des frais rattachés à l'évaluation et au litige totalisant 1,2 million \$ (déduction faite d'une économie d'impôts de 0,2 million \$) et 0,9 million \$ (déduction faite d'une économie d'impôts de 0,2 million \$), respectivement.

Le litige a fait l'objet d'un arbitrage entre la Société et l'acheteur jusqu'en avril 2008. 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 radiation de 8,5 millions \$ (déduction faite d'une économie d'impôts de 1,5 million \$) a été constatée durant l'exercice 2008 car, conformément aux prises de position comptables pertinentes, nous avons estimé que les conditions de dépréciation existaient à la date des états financiers consolidés de l'exercice 2008.

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. Les risques et incertitudes décrits ci-après pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Ces risques sont classés comme suit : risques liés à l'industrie, risques propres à la Société et risques liés au marché. Ces risques ne sont pas nécessairement les seuls auxquels la Société est exposée; d'autres risques et incertitudes inconnus de notre part ou que nous considérons négligeables à l'heure actuelle pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités.

La direction cherche à atténuer les risques 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.

9.1 Risques liés à l'industrie

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 de la demande prévue du marché. 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.

La baisse de la demande découlant de la récession et des contraintes de crédit pour les produits destinés au marché civil pourrait se traduire par une concurrence accrue pour chaque vente possible, ce qui pourrait réduire les profits réalisés sur les ventes conclues au cours d'une telle période.

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 2009, les ventes dans les secteurs PS/M et FS/M ont ainsi représenté 44 % 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 nos ventes et à notre bénéfice.

Secteur de l'aviation civile

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

La plupart des compagnies aériennes ont connu des difficultés financières en 2009 du fait de la flambée du prix du carburant (pression qui s'est atténuée à la fin de l'année pour certaines, quoique les positions de couverture aient prolongé les désagréments pour d'autres), de la crise mondiale du crédit ainsi que de la récession économique qui en a résulté, laquelle a entraîné un recul du fret et du trafic aériens.

Si le prix du carburant devait remonter à des niveaux élevés pendant une longue période, cela pourrait inciter davantage les compagnies aériennes à remplacer leurs vieux appareils plus énergivores. Cependant, une hausse de cette nature pourrait aussi restreindre les ressources financières que les compagnies aériennes ont à leur disposition et éventuellement entraîner des retards ou des annulations dans les livraisons de nouveaux appareils. Cette réaction provoquerait, par ricochet, une baisse de la demande visant notre matériel et nos services de formation.

Les contraintes sur le marché du crédit qui font augmenter le coût du crédit et réduisent sa disponibilité pourraient entraver 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 et à la capacité d'acheter nos produits. Airbus et Boeing ont toutefois annoncé qu'elles mettent du crédit à la disposition de leurs clients.

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.

Réglementation imposée par les autorités du secteur de l'aviation

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. Ces contrôles peuvent notamment nous interdire 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.

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, 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 d'obtenir d'autres marchés publics par la suite.

9.2 Risques propres à la Société

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 à 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.

Activités de recherche et de développement

Certaines de nos initiatives en matière de recherche et de développement sont menées grâce à l'appui financier de gouvernements, dont le gouvernement du Québec, par l'entremise d'Investissement Québec, et le gouvernement du Canada, par l'entremise de l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense (ISAD) et du programme Partenariat Technologique Canada. Si nous ne pouvons pas remplacer ces programmes à l'avenir par d'autres programmes gouvernementaux de partage des risques aussi avantageux pour nous, cela pourrait avoir des conséquences négatives sur notre rendement financier ainsi que sur nos activités de recherche et de développement.

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 et à des organisations du secteur de la défense sont des contrats de longue durée, pouvant aller jusqu'à 20 ans. Certains de 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.

Approvisionnement et empiètement des constructeurs

Nous devons obtenir des données, des pièces, du matériel et bien d'autres intrants auprès d'un grand nombre d'avionneurs et de sous-traitants. Nous ne sommes pas toujours en mesure de trouver au moins deux fournisseurs pour les intrants dont nous avons besoin et, dans le cas des simulateurs pour des appareils particuliers et d'autres dispositifs de formation, des intrants importants ne proviennent que d'un seul fournisseur. Nous sommes donc vulnérables aux retards dans le calendrier de livraison, à la situation financière des fournisseurs uniques et à leur volonté de faire affaire avec nous. Les groupes commerciaux de certains fournisseurs uniques comprennent des entreprises qui font concurrence à une partie de nos activités.

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.

Risque lié à l'intégration des produits et à la gestion des programmes

Notre activité pourrait 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 couvrant les risques de 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.

Protection des droits de propriété intellectuelle

Nous comptons en partie sur nos secrets industriels et sur des restrictions contractuelles, comme des ententes 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 de 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.

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, l'expertise et l'expérience pertinentes. Notre politique de rémunération vise à atténuer ce risque.

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.

Intégration des entreprises acquises

La réussite de nos acquisitions va dépendre de notre capacité à cristalliser les synergies, tant en termes de commercialisation de notre gamme élargie de produits offerts que d'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 des tiers. 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.

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. Nous pourrions fabriquer d'avance certains produits en prévision des commandes à venir et pour faciliter une livraison plus rapide en vue d'obtenir un avantage concurrentiel. Par contre, si les commandes pour ces produits ne se concrétisent pas au moment prévu, nous devons conserver le produit préfabriqué en stock jusqu'à ce qu'une vente soit conclue.

9.3 Risques liés au marché

Variation de change

Environ 95 % de nos revenus sont réalisés en monnaies autres que le dollar canadien et continueront de l'être à l'avenir. En revanche, une plus grande proportion de nos charges d'exploitation sont libellées en dollars canadiens. Par conséquent, 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. L'appréciation du dollar canadien aurait un effet défavorable sur nos revenus libellés en monnaies étrangères et, de ce fait, sur nos résultats financiers. La dépréciation du dollar canadien aurait quant à elle un effet défavorable sur nos coûts libellés en monnaies étrangères et sur notre compétitivité par rapport à d'autres constructeurs de matériels dans des pays où les charges d'exploitation sont moindres. Pour atténuer en partie ce risque, nous avons mis sur pied divers programmes de couverture. Cependant, il se pourrait que nos activités de couverture de devises ne permettent pas d'atténuer le risque de change.

Disponibilité du capital

Notre principale facilité de crédit devra être renouvelée au cours de l'exercice 2011. À l'heure actuelle, il nous est impossible de déterminer si elle sera renouvelée au même coût, pour une autre période de cinq ans et selon des modalités similaires à celles qui nous ont été offertes il y a quatre ans.

Régimes de retraite

La capitalisation des régimes de retraite s'appuie sur des estimations actuarielles et est assujettie aux limites prévues par la réglementation fiscale et autre. Les estimations actuarielles établies au cours de l'exercice étaient fondées sur des hypothèses liées aux niveaux prévus de rémunération des salariés lors de leur départ à la retraite et au rendement à long terme prévu des actifs des régimes de retraite. Les rapports d'évaluation actuarielle sur la capitalisation déterminent le montant des cotisations en trésorerie que nous devons verser aux régimes de retraite agréés. Selon les derniers rapports sur la capitalisation, les régimes de retraite accusent des déficits de solvabilité. Nous sommes donc tenus de verser des cotisations pour les financer. Étant donné que les actifs des régimes se composent d'obligations et d'actions, la récente conjoncture a réduit leur valeur marchande. Si la valeur des actifs des régimes ne remonte pas avant la date des prochaines évaluations de la capitalisation, nous devons augmenter le montant de ses cotisations en trésorerie, ce qui l'empêchera d'affecter les fonds visés à d'autres fins.

Faire des affaires à 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 2009, 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.

Les principaux risques auxquels nous faisons face sont les suivants :

- L'évolution des lois et des règlements;
- Les tarifs douaniers, embargos, contrôles et autres restrictions;
- L'évolution générale de la conjoncture et des conditions géopolitiques;
- Les risques liés au recours à des représentants et à des consultants à l'étranger et la complexité s'y rattachant.

10. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

10.1 Importants changements de conventions comptables survenus entre les exercices 2007 et 2009

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 de son *Manuel*, dans les notes d'orientation concernant la comptabilité (NOC) et dans les abrégés des délibérations du Comité sur les problèmes nouveaux (CPN).

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 retraitements 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.

Modifications comptables

Le 1^{er} avril 2007, nous avons adopté le chapitre 1506 du Manuel de l'ICCA intitulé *Modifications comptables*. Ce chapitre établit les critères de changement de 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 nos états financiers consolidés.

Instruments financiers et relations de couverture

Le 1^{er} avril 2007, nous avons adopté le chapitre 1530, *Résultat étendu*, le chapitre 3855, *Instruments financiers – comptabilisation et évaluation*, et le chapitre 3865, *Couvertures*, du Manuel de l'ICCA. Ces chapitres fournissent des recommandations quant à la comptabilisation et à l'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers, et décrivent quand et comment la comptabilité de couverture peut être appliquée.

L'adoption de ces nouvelles normes sur les instruments financiers a entraîné des modifications dans la comptabilisation des instruments financiers et des couvertures. L'effet de l'application de ces nouvelles normes est présenté, selon le cas, comme un ajustement transitoire du montant d'ouverture des bénéfices non répartis ou du cumul des autres éléments du résultat étendu.

Le tableau suivant résume l'ajustement transitoire requis à la date d'adoption des normes pertinentes, le 1^{er} avril 2007 :

<i>(chiffres en millions)</i>	Bénéfices non répartis	Cumul des autres éléments du résultat étendu
Instruments financiers classés comme détenus à des fins de transaction	(0,3) \$	– \$
Effet de la cessation des relations de couverture	(2,6)	–
Différence de valeur comptable des actifs financiers classés comme détenus jusqu'à leur échéance, comme prêts et créances, ou comme autres passifs financiers comptabilisés au coût après amortissement calculé selon la méthode du taux d'intérêt effectif	(0,1)	–
Juste valeur des couvertures de flux de trésorerie	(0,1)	(6,0)
Effet de la constatation initiale des dérivés incorporés	(9,4)	–
Autres	0,3	0,9
Ajustement d'impôts	3,9	1,6
	(8,3) \$	(3,5) \$

Instruments financiers – informations à fournir et présentation

Le 1^{er} avril 2008, nous avons adopté le chapitre 3862 du Manuel de l'ICCA, *Instruments financiers – informations à fournir*, et le chapitre 3863, *Instruments financiers – présentation*, publiés en remplacement du chapitre 3861, *Instruments financiers – informations à fournir et présentation*. Le chapitre 3862 impose aux entités de fournir des informations qui permettent aux lecteurs d'évaluer l'importance des instruments financiers par rapport à leur performance et à leur situation financière, d'évaluer la nature et l'étendue des risques tels que le risque de crédit, le risque de liquidité et le risque de marché découlant des instruments financiers auxquels l'entité était exposée au cours de la période et en date du bilan, et d'évaluer de quelle façon l'entité gère ces risques.

Le chapitre 3863 du Manuel de l'ICCA établit des normes de présentation des instruments financiers et des instruments dérivés non financiers et fournit des directives additionnelles sur le classement des instruments financiers, du point de vue de l'émetteur, dans les passifs ou dans les capitaux propres, sur le classement des intérêts, des dividendes, des gains et des pertes connexes, et sur les circonstances dans lesquelles les actifs et les passifs financiers sont compensés.

L'adoption de ces normes n'a pas eu d'incidence sur le classement et la mesure des instruments financiers dans nos états financiers consolidés. Les nouvelles informations à fournir selon ces nouveaux chapitres du Manuel figurent à la note 18 afférente à nos états financiers consolidés. La présentation d'informations comparatives concernant la nature et l'étendue des risques découlant des instruments financiers n'est pas exigée pour l'année d'adoption du chapitre 3862.

Reclassement des actifs financiers

En octobre 2008, l'ICCA a publié des modifications au chapitre 3855 du Manuel, *Instruments financiers – comptabilisation et évaluation*, et au chapitre 3862, *Instruments financiers – informations à fournir*. Ces modifications permettent, dans certaines circonstances, le reclassement d'actifs financiers antérieurement classés comme détenus à des fins de transaction ou disponibles à la vente. Pour nous, les modifications s'appliquent pour les périodes ouvertes à compter du 1^{er} juillet 2008. Aucun ajustement n'a été apporté aux états financiers consolidés du fait de l'adoption de cette nouvelle norme.

Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers

Au quatrième trimestre de l'exercice 2009, nous avons adopté le CPN-173, *Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers*. Selon cet abrégé, le risque de crédit des contreparties et le risque de crédit propre à l'entité doivent être pris en compte dans l'estimation de la juste valeur de tous les actifs et passifs financiers, y compris les dérivés. L'abrégé peut être appliqué rétrospectivement avec ou sans retraitement des états financiers des périodes antérieures. Nous avons choisi d'appliquer l'abrégé de manière rétroactive sans retraitement des périodes antérieures, le CPN-173 a été appliqué à compter du 1^{er} avril 2008.

Par conséquent, nous avons réévalué nos instruments financiers constatés à la juste valeur au 1^{er} avril 2008 de manière à tenir compte de ces risques. L'application du CPN-173 n'a pas eu une incidence nette importante sur les états financiers consolidés de la Société.

Informations à fournir concernant le capital

Le 1^{er} avril 2008, nous avons adopté 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. Les nouvelles informations à fournir sont présentées à la note 17 afférente à nos états financiers consolidés.

Stocks

Le 1^{er} avril 2008, la Société a adopté le chapitre 3031 du Manuel de l'ICCA, *Stocks*, qui remplace le chapitre 3030 portant le même titre. Ce nouveau chapitre exige que les stocks soient évalués au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation et prévoit la reprise des dépréciations antérieures dans certains cas. Il fournit des indications plus détaillées sur la détermination du coût, y compris sur l'imputation des frais généraux, et réduit le nombre de méthodes permises pour la détermination du coût passé en charges. Il élargit également les obligations d'information. Aucun ajustement n'a été apporté aux états financiers consolidés à la suite de l'adoption de cette nouvelle norme. Les nouvelles informations à fournir sont présentées à la note 7 afférente à nos états financiers consolidés.

Normes générales de présentation des états financiers

Le 1^{er} avril 2008, nous avons adopté la version révisée du chapitre 1400 du Manuel de l'ICCA, *Normes générales de présentation des états financiers*. Le chapitre révisé fournit des indications supplémentaires concernant l'évaluation par la direction de la capacité à poursuivre notre exploitation. Aucun ajustement n'a été apporté à nos états financiers consolidés à la suite de l'adoption de cette nouvelle norme.

10.2 Modifications futures de normes comptables

Actifs incorporels

En février 2008, le CNC a publié le nouveau chapitre 3064 du Manuel de l'ICCA, *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. Les dispositions du CPN-27, *Produits et charges au cours de la période de pré-exploitation*, ne s'appliqueront plus aux entités qui ont adopté le chapitre 3064. Pour nous, ces modifications entreront en vigueur pour nos états financiers intermédiaires et annuels des exercices commençant le 1^{er} avril 2009 et seront adoptées rétrospectivement.

Les frais de pré-exploitation sont actuellement reportés et amortis selon la méthode linéaire sur cinq ans, mais ce traitement cessera à l'adoption du chapitre 3064. L'incidence estimative de l'adoption rétrospective de cette norme comptable sur nos états financiers consolidés pour les exercices terminés les 31 mars s'établit comme suit :

<i>(chiffres en millions)</i>	2009	2008
Frais de pré-exploitation reportés déduction faite d'éléments hors trésorerie	2,2 \$	(0,9) \$
Ajustement d'impôts	(0,5)	(0,5)
Ajustement du bénéfice net	1,7 \$	(1,4) \$

Au 31 mars 2009, l'adoption de cette modification future sur les *autres actifs* du bilan consolidé se traduira par une baisse de 10,4 millions \$. Les capitaux propres au 1^{er} avril 2007 diminueront de 8,6 millions \$, déduction faite d'une économie d'impôts de 3,6 millions \$.

Cette modification future des normes comptables n'aura pas une incidence importante sur le traitement que nous appliquons aux frais de R-D.

Regroupements d'entreprises, états financiers consolidés et participations sans contrôle

En décembre 2008, l'ICCA a approuvé trois nouvelles normes comptables : le chapitre 1582, *Regroupements d'entreprises*, le chapitre 1601, *États financiers consolidés*, et le chapitre 1602, *Participations sans contrôle*, en remplacement du chapitre 1581, *Regroupements d'entreprises*, et du chapitre 1600, *États financiers consolidés*. Le chapitre 1582 constitue l'équivalent canadien de l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises* (janvier 2008), et les chapitres 1601 et 1602, l'équivalent de l'IAS 27, *États financiers consolidés et individuels* (janvier 2008). Le chapitre 1582 exige l'utilisation accrue des évaluations à la juste valeur, la comptabilisation d'actifs et de passifs additionnels ainsi que la fourniture d'informations supplémentaires à la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises. Le chapitre s'applique de manière prospective aux regroupements d'entreprises pour lesquels la date d'acquisition se situe dans un exercice ouvert à compter du 1^{er} janvier 2011. Les entités qui adoptent le chapitre 1582 devront également adopter les chapitres 1601 et 1602. Le chapitre 1601 établit des normes pour l'établissement d'états financiers consolidés. Le chapitre 1602 définit des normes pour la comptabilisation, dans les états financiers consolidés établis postérieurement à un regroupement d'entreprises, de la participation sans contrôle dans une filiale. Ces normes exigeront de modifier l'évaluation des participations sans contrôle, variation qui devra être présentée dans les capitaux propres au bilan. De plus, l'état des résultats de la société mère détenant le contrôle intégrera en totalité les résultats de la filiale et présentera la répartition entre la participation avec contrôle et la participation sans contrôle. Ces normes s'appliquent aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels des exercices commençant le 1^{er} janvier 2011 ou après cette date. Leur adoption anticipée est permise. Ces trois normes entreront en vigueur à la même date que les IFRS pour les sociétés ouvertes canadiennes, soit pour les exercices commençant le 1^{er} janvier 2011 ou après cette date. Nous évaluons actuellement l'incidence de ces normes sur nos états financiers consolidés.

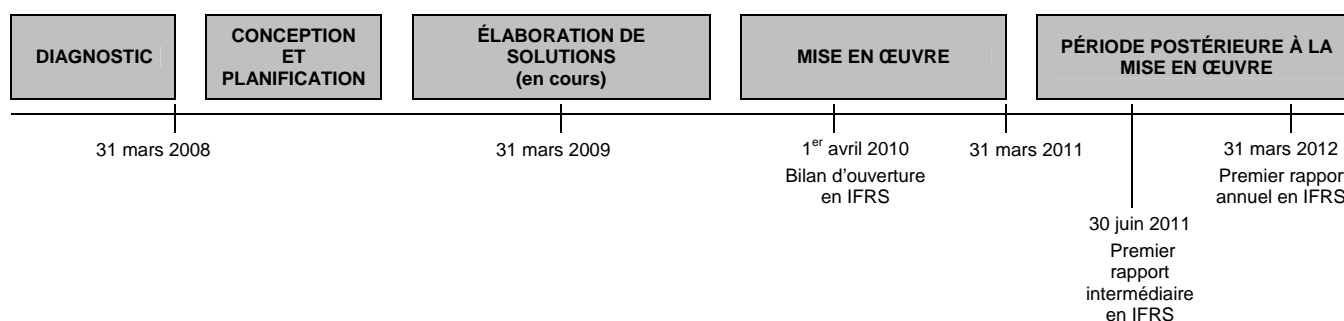
Normes internationales d'information financière (IFRS)

En février 2008, le Conseil des normes comptables (CNC) du Canada a confirmé que les IFRS remplaceront les PCGR canadiens le 1^{er} janvier 2011 pour les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes. Bien que les principes et le cadre conceptuel des PCGR canadiens et des IFRS soient semblables, ils diffèrent considérablement en ce qui concerne la constatation, l'évaluation, la présentation et les informations à fournir. D'ici à la transition, on s'attend à ce que le CNC publie des normes comptables harmonisées avec les IFRS, ce qui atténuera les répercussions internationales de l'adoption des IFRS à la date de transition.

Nous prévoyons dresser nos états financiers intermédiaires et annuels des périodes ouvertes à compter du 1^{er} avril 2011 conformément aux IFRS.

Plan de transition aux IFRS

Nous avons élaboré un plan de transition détaillé en cinq étapes, dont le calendrier de réalisation est présenté ci-dessous :



Étape	Principales activités	État d'avancement
Diagnostic	<ul style="list-style-type: none"> Détermination des différences importantes entre les PCGR canadiens et les IFRS applicables à nous. 	Terminée
Conception et planification	<ul style="list-style-type: none"> Élaboration de la stratégie et du calendrier; mise en place de l'infrastructure; 	Terminée
	<ul style="list-style-type: none"> Recensement des intervenants internes qui peuvent être touchés par la transition; 	Terminé
	<ul style="list-style-type: none"> Formation de l'équipe de projet; 	Terminée
	<ul style="list-style-type: none"> Sensibilisation de l'effectif à l'échelle de la Société. 	Terminée
Élaboration de solutions	<ul style="list-style-type: none"> Examen détaillé de toutes les normes IFRS pertinentes afin d'établir les différences avec nos conventions comptables existantes; 	Certaines incidences de l'adoption des IFRS sont présentées ci-après.
	<ul style="list-style-type: none"> Choix de nouvelles conventions comptables, le cas échéant, y compris celles visées par les exemptions pour premiers adoptants à la date de transition selon l'IFRS 1; 	Terminé; en attente de l'approbation de la direction.
	<ul style="list-style-type: none"> Élaboration d'états financiers modèles en IFRS; 	En cours
	<ul style="list-style-type: none"> Recensement des informations manquantes et des changements nécessaires en matière de communication de l'information, de procédés et de systèmes; 	En cours
	<ul style="list-style-type: none"> Détermination de l'incidence pour les autres intervenants internes et externes; 	En cours. Une équipe a été créée en vue d'élaborer des solutions aux enjeux qui touchent les fonctions respectives des membres de l'équipe.
	<ul style="list-style-type: none"> Conception d'un procédé de préparation de l'information comparative en IFRS; 	Début de l'exercice 2010
	<ul style="list-style-type: none"> Élaboration d'un plan de mise en œuvre détaillé; 	Début de l'exercice 2010
<ul style="list-style-type: none"> Formation de certains employés. 	Début de l'exercice 2010	

Principales conclusions préliminaires quant aux conventions comptables

L'IFRS 1 exige que les entreprises qui adoptent les IFRS pour la première fois choisissent des conventions comptables cohérentes avec chaque IFRS en vigueur à la fin de leur première période annuelle de présentation de l'information en IFRS (soit le 31 mars 2012 pour CAE), et qu'elles appliquent ces conventions à toutes les périodes présentées dans leurs premiers états financiers en IFRS. Aux termes de l'IFRS 1, toutes les normes comptables doivent être adoptées rétrospectivement dans leur intégralité à la date de clôture. Cependant, certaines exemptions facultatives peuvent être utilisées, en tout ou en partie.

Le tableau suivant présente nos conclusions préliminaires quant à certaines exemptions facultatives selon l'IFRS 1 :

Exemption	Conclusion préliminaire
Écart de conversion	Le solde de l'écart de conversion à la date de transition sera éliminé par ajustement des bénéfices non répartis.
Avantages sociaux futurs	Le cumul des gains et pertes actuariels nets non constatés dans notre bilan d'ouverture sera constaté par ajustement des bénéfices non répartis à la date de transition.
Regroupements d'entreprises	Nous avons choisi de n'appliquer la norme IFRS qu'aux regroupements d'entreprises survenant après la date de transition, sans retraitement des regroupements d'entreprises antérieurs.
Coûts d'emprunt	En plus des intérêts que nous capitalisons déjà au titre de nos simulateurs, nous avons choisi de capitaliser les coûts d'emprunt liés aux actifs admissibles pour lesquels la date de début de capitalisation correspond à la date de transition ou est postérieure à celle-ci.

Le tableau suivant reflète certaines de nos décisions préliminaires en matière de conventions comptables. Bien que nous ayons tenté de tenir compte des changements prévus aux normes IFRS dans notre processus de prise de décisions, les normes évoluent continuellement et nos décisions peuvent changer si de nouvelles normes ou des modifications aux normes existantes entrent en vigueur.

Convention comptable	Principales activités	Incidence potentielle
Comptabilisation des coentreprises ⁽¹⁾	Nos coentreprises seront comptabilisées selon la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation au lieu de la méthode de la consolidation proportionnelle.	Il n'y aura aucune incidence sur le résultat net, mais il y aura des répercussions importantes sur la présentation des commandes et du carnet de commandes, sur le bilan consolidé et sur l'état consolidé des résultats, étant donné que les revenus des coentreprises ne seront pas inclus au poste « Revenus consolidés ».
Contrats de location ⁽¹⁾	Les contrats de location-exploitation importants seront dorénavant considérés comme des contrats de location-financement (location-acquisition) et seront donc inscrits au bilan.	Les actifs et la dette connexe des arrangements de location-financement (location-acquisition) seront comptabilisés au bilan consolidé. Les loyers payés au titre des contrats de location-exploitation seront plutôt comptabilisés à titre d'amortissement, d'intérêts débiteurs liés aux contrats de location-financement et de remboursement de capital.
Avantages sociaux futurs	Les gains et pertes actuariels survenant après la transition aux IFRS seront constatés dans la période au cours de laquelle ils surviennent. Ils ne seront pas comptabilisés en résultat net, mais dans un nouvel état des produits et des charges comptabilisés et des autres éléments du résultat étendu. Un rapprochement sera présenté.	Les gains ou pertes actuariels n'auront aucune incidence sur l'état consolidé des résultats; cependant, cette constatation pourra donner lieu à une certaine volatilité dans les comptes connexes du bilan consolidé.
Participations minoritaires	La part des actionnaires sans contrôle sera incluse dans les capitaux propres (elle est actuellement présentée séparément des autres passifs à long terme et des capitaux propres), alors que les produits et les pertes liés à la part des actionnaires sans contrôle seront portés en résultat net.	Il ne devrait y avoir aucune incidence importante.
Instruments financiers ⁽¹⁾	Notre comptabilisation des instruments financiers, y compris les conditions d'admissibilité à la comptabilité de couverture, est essentiellement cohérente avec les IFRS.	On ne s'attend pas à ce que l'incidence de la constatation et de l'évaluation des instruments financiers soit importante, sauf en ce qui concerne la comptabilisation des instruments financiers disponibles à la vente n'ayant aucune valeur à la cote. Selon les PCGR canadiens en vigueur, ces instruments sont évalués au coût, alors que selon les IFRS, ils seront comptabilisés à la juste valeur à chaque date de clôture.

⁽¹⁾ L'International Accounting Standards Board (IASB) a établi un plan de travail estimant l'achèvement de plusieurs projets qui modifieront ou remplaceront des normes actuelles en 2010 et en 2011. Cet échéancier comprend d'importants projets liés à la comptabilisation des coentreprises, des contrats de location et des instruments financiers.

Tous les trimestres, nous vous présenterons une mise à jour du calendrier et de l'état d'avancement de ces questions et d'autres éléments clés de notre plan de transition.

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 constatation des revenus;
- Les impôts sur les bénéfices et crédits d'impôts à l'investissement;
- L'évaluation de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels;
- Les frais de recherche et de développement (R-D);
- Les frais de pré-exploitation;
- Les coûts de transaction;
- Les avantages sociaux futurs.

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 à 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 de jugement de la part 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, notamment des conventions comptables exposées ci-après.

Constatation des revenus

Contrats à long terme

Les revenus tirés des contrats à long terme visant 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 une preuve convaincante de l'existence d'une entente, 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, en fonction des coûts réellement engagés jusqu'alors par rapport au total estimatif des coûts d'achèvement du contrat. La direction examine mensuellement, pour chaque contrat, les coûts d'achèvement estimatifs, les estimations de l'avancement des travaux ainsi que les revenus et les marges constatés. 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 général, les clients n'ont pas le droit de retourner les marchandises ni de recevoir de 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.

Accords de prestations multiples

Nous concluons 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 vols 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 auquel les revenus sont appliqués lorsque les critères suivants sont remplis :

- L'élément livré a une valeur en soi pour le client;
- Il existe une preuve objective et fiable de la juste valeur de l'article ou des articles non livré(s);
- 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 nous 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. Nous concluons 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.

Maintenance du produit

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 selon une autre méthode 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 au fur et 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.

– *Accords à long terme concernant des logiciels*

Les revenus tirés des contrats de logiciels à prix fixe et des 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.

Dans le cas des écoles de vol, les programmes de formation des stagiaires sont offerts principalement sous forme de cours en salle et de vols sur des appareils. À l'étape des cours en salle, nous portons les revenus en résultat selon la méthode linéaire, tandis qu'à l'étape des vols sur des appareils, nous constatons les revenus en fonction des heures de vol réelles.

Impôts sur les bénéficiaires et crédits d'impôt à l'investissement

Nous suivons la méthode axée sur le bilan pour comptabiliser les impôts sur les bénéficiaires. 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 réaliseront. 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 des exercices au cours desquels les écarts temporaires sont censés se résorber.

Nous n'avons pas constitué de charge d'impôts sur les bénéficiaires 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 des bénéficiaires nets lorsqu'il y a une assurance raisonnable que les crédits seront réalisés. Les CII découlant de l'acquisition ou du développement 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 une vérification fiscale dans divers territoires. 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 les tests effectués aux 31 décembre 2006, 2007 et 2008, 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 recherche et de développement (R-D)

Les frais de recherche sont passés en charges aux résultats consolidés 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 directement rattachés 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 inclus dans la juste valeur comptabilisée initialement au titre de ces instruments financiers 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 services 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. Le coût des services passés découlant des modifications apportées aux régimes est reporté et amorti 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. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN

xwave

Au deuxième trimestre de l'exercice 2009, nous avons signé une convention d'achat d'actifs en vue d'acquérir la division Défense, sécurité et aérospatiale de Bell Aliant, qui est actuellement exploitée par sa division xwave. Au 31 mars 2009, l'opération n'était pas encore finalisée et nous n'avions pas consolidé xwave. L'acquisition a été finalisée le 1^{er} mai 2009.

Restructuration

Le 14 mai 2009, nous prenons de nouvelles mesures requises pour adapter l'entreprise aux conditions actuelles et prévues du marché. Nos mesures seront concentrées en deux phases – la première est déjà en cours. Au total, nous mettrons à pied 700 employés : 380 au cours des prochaines semaines et le reste à l'automne. Tous les employés concernés seront avisés dans les prochains jours. Près de 600 employés sur les 700 concernés sont établis à Montréal où nous produisons nos simulateurs civils; le reste de ces personnes se situe dans d'autres endroits du monde. Nous estimons qu'une dépense de restructuration d'environ 34 millions \$ pour les deux phases sera inscrite au premier trimestre de l'exercice 2010.

12. CONTRÔLES ET PROCÉDURES

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

En conformité avec le Règlement 52-109 publié par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM), des certificats signés par le président et chef de la direction et par le chef de la direction financière ont été déposés. Ces documents attestent le caractère approprié des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société ainsi que la conception et l'efficacité de ses contrôles internes à l'égard de l'information financière.

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 2009, 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 communications de l'information étaient efficaces en date du 31 mars 2009 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 2009 à partir du cadre et des critères établis dans le document *Internal Control – Integrated Framework* publié par le *Committee of Sponsoring Organizations (COSO) de la Treadway Commission*, 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 de nos contrôles internes à l'égard de l'information financière survenue pendant l'exercice 2009 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 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 sur EDGAR à www.sec.gov.

15. PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES

Rétrospective financière sur cinq ans

Chiffres non vérifiés, en millions,
sauf les montants par action

	2009	2008	2007	2006	2005
Revenus	1 662,2	\$ 1 423,6	\$ 1 250,7	\$ 1 107,2	\$ 986,2
Bénéfice (perte) tiré des activités poursuivies	200,5	164,8	129,1	69,6	(304,4)
Bénéfice net (perte)	199,4	152,7	127,4	63,6	(199,6)
Situation financière :					
Total de l'actif	2 676,1	\$ 2 253,2	\$ 1 956,2	\$ 1 716,1	\$ 1 699,7
Total de la dette, montant net	285,1	124,1	133,0	190,2	285,8
Par action :					
Bénéfice (perte) de base tiré des activités poursuivies	0,79	\$ 0,65	\$ 0,51	\$ 0,28	\$ (1,23)
Bénéfice (perte) dilué tiré des activités poursuivies	0,79	0,65	0,51	0,28	(1,23)
Bénéfice (perte) net de base	0,78	0,60	0,51	0,25	(0,81)
Bénéfice (perte) net dilué	0,78	0,60	0,50	0,25	(0,81)
Dividendes de base	0,12	0,04	0,04	0,04	0,10
Capitaux propres	4,73	3,74	3,30	2,69	2,63

Principales informations financières trimestrielles

(chiffres non vérifiés, en millions,
sauf les montants par action et les taux de change)

	T1	T2	T3	T4	Total
Exercice 2009					
Revenus	\$ 392,1	406,7	424,6	438,8	1 662,2
Bénéfice tiré des activités poursuivies	\$ 47,0	48,9	53,3	51,3	200,5
Bénéfice de base par action tiré des activités poursuivies	\$ 0,18	0,19	0,21	0,20	0,79
Bénéfice dilué par action tiré des activités poursuivies	\$ 0,18	0,19	0,21	0,20	0,79
Bénéfice net	\$ 46,1	48,7	53,3	51,3	199,4
Bénéfice de base par action	\$ 0,18	0,19	0,21	0,20	0,78
Bénéfice dilué par action	\$ 0,18	0,19	0,21	0,20	0,78
Nombre moyen d'actions en circulation (de base)	254,3	254,9	254,9	254,9	254,8
Nombre moyen d'actions en circulation (dilué)	255,1	255,4	254,9 ⁽¹⁾	254,9 ⁽¹⁾	255,0
Taux de change moyen du dollar US au dollar CA	\$ 1,01	1,04	1,21	1,25	1,13
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
Nombre moyen d'actions en circulation (dilué)	253,8	254,9	254,8	254,9	254,6
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
Nombre moyen d'actions en circulation (dilué)	253,5	252,9	253,3	253,7	253,0
Taux de change moyen du dollar US au dollar CA	\$ 1,12	1,12	1,14	1,17	1,14

⁽¹⁾ Les options sur actions exerçables ayant eu un effet antidilutif pour les trimestres terminés le 31 décembre 2008 et le 31 mars 2009, le nombre moyen pondéré d'actions en circulation utilisé pour le calcul du bénéfice de base et celui utilisé pour le calcul du bénéfice dilué sont les mêmes.

Principales informations sectorielles (annuelles)

(Chiffres non vérifiés,
en millions, sauf les marges
d'exploitation)

	Produits de simulation			Formation et services associés			Total		
	2009	2008	2007	2009	2008	2007	2009	2008	2007
Civil									
Revenus	477,5	\$ 435,3	\$ 348,1	\$ 460,5	\$ 382,1	\$ 336,9	\$ 938,0	\$ 817,4	\$ 685,0
Résultat d'exploitation sectoriel	92,1	94,9	60,4	85,1	73,5	64,3	177,2	168,4	124,7
Marge d'exploitation (%)	19,3	21,8	17,4	18,5	19,2	19,1	18,9	20,6	18,2
Militaire									
Revenus	483,5	\$ 383,7	\$ 357,5	\$ 240,7	\$ 222,5	\$ 208,2	\$ 724,2	\$ 606,2	\$ 565,7
Résultat d'exploitation sectoriel	87,7	51,7	39,1	38,7	31,4	33,7	126,4	83,1	72,8
Marge d'exploitation (%)	18,1	13,5	10,9	16,1	14,1	16,2	17,5	13,7	12,9
Total									
Revenus	961,0	\$ 819,0	\$ 705,6	\$ 701,2	\$ 604,6	\$ 545,1	\$ 1 662,2	\$ 1 423,6	\$ 1 250,7
Résultat d'exploitation sectoriel	179,8	146,6	99,5	123,8	104,9	98,0	303,6	251,5	197,5
Marge d'exploitation (%)	18,7	17,9	14,1	17,7	17,4	18,0	18,3	17,7	15,8
							Autres		
							BAII		
							–	\$ –	\$ (8,1)
							303,6	\$ 251,5	\$ 189,4

Principales informations sectorielles (quatrièmes trimestres terminés les 31 mars)

(Chiffres non vérifiés,
en millions, sauf les marges d'exploitation)

	Produits de simulation		Formation et services associés		Total	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Civil						
Revenus	107,3	\$ 106,5	\$ 121,4	\$ 104,5	\$ 228,7	\$ 211,0
Résultat d'exploitation sectoriel	18,5	23,8	23,7	23,8	42,2	47,6
Marge d'exploitation (%)	17,2	22,3	19,5	22,8	18,5	22,6
Militaire						
Revenus	143,6	\$ 101,5	\$ 66,5	\$ 54,1	\$ 210,1	\$ 155,6
Résultat d'exploitation sectoriel	26,8	14,5	9,1	7,6	35,9	22,1
Marge d'exploitation (%)	18,7	14,3	13,7	14,0	17,1	14,2
Total						
Revenus	250,9	\$ 208,0	\$ 187,9	\$ 158,6	\$ 438,8	\$ 366,6
Résultat d'exploitation sectoriel	45,3	38,3	32,8	31,4	78,1	69,7
Marge d'exploitation (%)	18,1	18,4	17,5	19,8	17,8	19,0
					BAII	
					78,1	\$ 69,7