

1. POINTS SAILLANTS	29
2. INTRODUCTION	32
3. À PROPOS DE CAE	33
3.1 Qui nous sommes	33
3.2 Notre vision	33
3.3 Notre stratégie et notre proposition de valeur	33
3.4 Notre capacité à exécuter la stratégie et à produire des résultats	35
3.5 Nos activités	36
3.6 Variations de change	42
3.7 Mesures hors PCGR et autres mesures financières	43
4. RÉSULTATS CONSOLIDÉS	45
4.1 Résultats d'exploitation–Quatrième trimestre de l'exercice 2010	45
4.2 Résultats d'exploitation–Exercice 2010	46
4.3 Restructuration	47
4.4 Résultats d'exploitation–Exercice 2009 par rapport à l'exercice 2008	48
4.5 Prises de commandes et carnet de commandes consolidés	48
5. RÉSULTATS PAR SECTEUR	49
5.1 Secteurs civils	50
5.2 Secteurs militaires	53
6. MOUVEMENTS DE TRÉSORERIE ET DES LIQUIDITÉS CONSOLIDÉS	55
6.1 Mouvements de trésorerie consolidés	56
6.2 Sources de financement	56
6.3 Partage des coûts avec les gouvernements	57
6.4 Obligations contractuelles	58
7. SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE	59
7.1 Capital utilisé consolidé	59
7.2 Entités à détenteurs de droits variables	60
7.3 Arrangements hors bilan	61
7.4 Instruments financiers	61
8. ACQUISITIONS, REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES ET CESSIONS	65
8.1 Acquisitions	65
9. RISQUES ET INCERTITUDES LIÉS À NOTRE ACTIVITÉ	66
9.1 Risques liés à l'industrie	66
9.2 Risques propres à la Société	67
9.3 Risques liés au marché	69
10. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES	70
10.1 Principaux changements de conventions comptables – exercice 2010	70
10.2 Modifications futures de normes comptables	71
10.3 Estimations comptables critiques	79
11. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN	82
12. CONTRÔLES ET PROCÉDURES	82
12.1 Évaluation des contrôles et procédures de communication de l'information	82
12.2 Contrôle interne à l'égard de l'information financière	82
13. RÔLE DE SURVEILLANCE DU COMITÉ DE VÉRIFICATION ET DU CONSEIL D'ADMINISTRATION	82
14. RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES	83
15. PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES	83

Rapport de gestion

pour le quatrième trimestre et l'exercice terminés le 31 mars 2010

1. POINTS SAILLANTS

DONNÉES FINANCIÈRES

QUATRIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2010

Revenus en hausse par rapport au trimestre précédent et en baisse par rapport à ceux d'il y a un an

- Les revenus consolidés se sont établis à 395,9 millions \$ ce trimestre, en hausse de 13,0 millions \$, soit 3 %, par rapport au trimestre précédent et en baisse de 42,9 millions \$, soit 10 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Bénéfice net et bénéfice dilué par action en hausse par rapport au trimestre précédent et en baisse par rapport à ceux d'il y a un an

- Le bénéfice net s'est élevé à 40,5 millions \$ (soit 0,16 \$ par action) ce trimestre, comparativement à 37,7 millions \$ (soit 0,15 \$ par action) au trimestre précédent, ce qui représente une hausse de 2,8 millions \$, soit 7 %, et comparativement à 52,7 millions \$ (soit 0,21 \$ par action) au quatrième trimestre de l'exercice précédent, ce qui représente une baisse de 12,2 millions \$, soit 23 %;
- Une charge de restructuration de 1,9 million \$ a été comptabilisée ce trimestre, comparativement à une charge de 3,9 millions \$ au trimestre précédent et à une charge de néant au quatrième trimestre de l'exercice précédent. Abstraction faite de la charge de restructuration, le bénéfice des activités poursuivies s'est élevé à 42,3 millions \$ (soit 0,16 \$ par action) ce trimestre et à 40,3 millions \$ (soit 0,16 \$ par action) au trimestre précédent.

Flux de trésorerie disponibles¹ positifs de 114,9 millions \$

- Les flux de trésorerie nets provenant des activités poursuivies se sont établis à 148,7 millions \$ ce trimestre, comparativement à 21,8 millions \$ au trimestre précédent et à 71,8 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice précédent;
- Les dépenses en immobilisations liées à la maintenance et les autres actifs se sont élevées à 26,2 millions \$ ce trimestre, comparativement à 14,2 millions \$ au trimestre précédent et à 29,8 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice précédent;
- Les dividendes en espèces ont totalisé 7,6 millions \$ ce trimestre, le trimestre précédent et le quatrième trimestre de l'exercice précédent.

EXERCICE 2010

Baisse des revenus par rapport à il y a un an

- Les revenus consolidés se sont établis à 1 526,3 millions \$ cet exercice, en baisse de 135,9 millions \$, soit 8 %, par rapport à l'exercice précédent.

Baisse du bénéfice net et du bénéfice dilué par action

- Le bénéfice net s'est élevé à 144,5 millions \$ (soit 0,56 \$ par action) cet exercice, comparativement à 201,1 millions \$ (soit 0,79 \$ par action) à l'exercice précédent, ce qui représente une baisse de 56,6 millions \$, soit 28 %;
- Une charge de restructuration de 34,1 millions \$ a été comptabilisée cet exercice, tandis qu'aucune charge de restructuration n'avait été comptabilisée à l'exercice précédent. Abstraction faite de la charge de restructuration, le bénéfice des activités poursuivies s'est élevé à 168,6 millions \$ (soit 0,66 \$ par action).

Flux de trésorerie disponibles positifs de 179,0 millions \$

- Les flux de trésorerie nets provenant des activités poursuivies se sont établis à 267,0 millions \$ cet exercice, comparativement à 194,4 millions \$ à l'exercice précédent;
- Les dépenses en immobilisations liées à la maintenance et les autres actifs se sont élevées à 66,5 millions \$ cet exercice, comparativement à 60,2 millions \$ à l'exercice précédent;
- Les dividendes en espèces ont totalisé 30,3 millions \$ cet exercice, comparativement à 29,6 millions \$ à l'exercice précédent.

Capital utilisé¹ de 1 335,6 millions \$ à la fin de l'exercice

- Le capital utilisé a diminué de 147,3 millions \$, soit 10 %, cet exercice;
- Les immobilisations corporelles ont diminué de 155,2 millions \$;
- Le fonds de roulement hors trésorerie a augmenté de 20,0 millions \$ au cours de l'exercice 2010, pour s'établir à une valeur négative de 40,4 millions \$;
- La dette nette¹ a reculé de 105,3 millions \$, pour s'établir à 179,8 millions \$ à la fin de l'exercice.

COMMANDES¹

- Le ratio valeur comptable des commandes/ventes pour le trimestre s'est établi à 1,59 (ratio combiné de 1,11 pour les secteurs civils et ratio combiné de 1,98 pour les secteurs militaires). Pour les 12 derniers mois, il était de 1,03 (ratio combiné de 0,84 pour les secteurs civils et ratio combiné de 1,20 pour les secteurs militaires);
- Les prises de commandes se sont chiffrées à 1 574,9 millions \$, en baisse de 19 % comparativement à l'exercice précédent;
- Le carnet de commandes¹ s'établissait à 3 042,8 millions \$ au 31 mars 2010, en baisse de 4 % par rapport à l'exercice précédent.

¹ Mesure hors PCGR (Voir point 3.7).

Le secteur Formation et services associés – Civil a obtenu des contrats d'une valeur prévue de 351,2 millions \$

- Contrat avec la compagnie aérienne promotrice AirAsia pour notre premier programme bêta de licence de pilote en équipage multiple (MPL) qui se conformera aux nouvelles exigences de certification fondées sur le rendement des organismes de formation agréés (ATO), développées par Transports Canada en fonction des lignes directrices de l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI). Les diplômés de notre premier programme bêta de MPL devraient faire leur entrée dans le programme IOE (expérience opérationnelle initiale) d'AirAsia destiné aux copilotes d'Airbus A320;
- Contrat avec le Royaume d'Arabie saoudite pour la fourniture d'un laboratoire de lecture et d'analyse des données des enregistreurs de vol de CAE Flightscape;
- Prolongation de notre accord de formation exclusive avec Brussels Airlines jusqu'en 2012, aux fins de la formation sur simulateurs AVRO, A320, A330 et B737-300;
- Contrat de cinq ans de type Multiple Award for General Aviation and Business Aircraft Pilot Training avec la Federal Aviation Administration (FAA);
- Renouvellement pour dix ans d'un contrat avec LAN Airlines pour la formation sur les B767 à notre centre de formation de Santiago;
- Obtention ou prolongation de contrats de formation au centre de formation Emirates-CAE Flight Training (ECFT) de Dubaï. Les clients sont notamment AMAC Aerospace, Falcon Aviation Services, Jet Aviation, Kingfisher Airlines, MSC Aviation et Transaero Airlines;
- Contrat de dix ans avec Air Transat pour fournir une formation sur simulateur sans instructeur sur sa flotte d'appareils A310 et A330 à notre centre de formation de Montréal;
- Contrat visant à fournir une formation initiale sur simulateur avec instructeur à 28 équipages de CRJ200 de Volga Avia Express à notre centre de formation de Madrid;
- Contrats avec Air Astana, Wind Rose Aviation Company et Avianca.

Le secteur Produits de simulation – Civil a remporté 254,6 millions \$ de commandes comprenant 20 simulateurs de vol complet (FFS)

FFS A320 de la Série CAE 5000

- Deux pour Bahrain Mumtalakat Holding Company (Mumtalakat).

FFS ARJ21-700 de la Série CAE 7000

- Deux pour COMAC Shanghai Customer Service Co. Ltd.

FFS ATR 72 500 de la Série CAE 7000

- Un pour Mount Cook Airlines;
- Un pour Lion Air.

FFS Boeing 737-800 de la Série CAE 7000

- Un pour Malaysian Airlines System;
- Un pour Skymark Airlines.

FFS Boeing 737-900ER de la Série CAE 7000

- Deux pour Lion Air.

Autres

- Un FFS B737NG de la Série CAE 5000 pour Kenya Airways;
- Un FFS Beech King B200 de la Série CAE 5000 pour Lufttransport AS;
- Un FFS Cessna Citation CJ1 de la Série CAE 5000 pour Korean Air;
- Un FFS A320 de la Série CAE 7000 pour Shanghai Eastern Flight Training Company;
- Un FFS A330 de la Série CAE 7000 pour Shanghai Eastern Flight Training Company;
- Un FFS convertible A330/340 de la Série CAE 7000 pour Saudi Arabian Airlines;
- Un FFS Boeing 777-300ER de la Série CAE 7000 pour Turkish Airlines;
- Un FFS Embraer 170/190 de la Série CAE 7000 pour Mumtalakat;
- Un FFS pour les avions CSeries de Bombardier;
- Un simulateur de développement et d'essais pour Bombardier.

Par ailleurs, la commande d'un simulateur vendu à un exercice antérieur a été annulée au troisième trimestre.

Le secteur Produits de simulation – Militaire a remporté 545,7 millions \$ de commandes pour de nouveaux systèmes d'entraînement et des mises à niveau

- Un programme de formation CH-147F pour le ministère de la Défense nationale du Canada en vertu du programme Fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel (FSEO), en appui de la nouvelle flotte de 15 hélicoptères de transport moyen à lourd CH-147F Chinook du Canada;
- Un système complet d'entraînement pour les appareils C-130 et KDC-10, qui comprend un simulateur virtuel CAE Simfinity^{MC} (VSIM) et des didacticiels multimédias, pour les Forces aériennes royales néerlandaises;
- Une importante mise à niveau sur un FMS CH-47 utilisé par les Forces aériennes royales néerlandaises;
- D'importantes améliorations au système d'entraînement des commandants et officiers CAE GESI pour les Forces armées allemandes;
- La mise à niveau d'un simulateur Tornado utilisé par l'Armée de l'air allemande;

- D'importantes mises à niveau sur deux simulateurs de missions (FMS) CH-53 construits par CAE et utilisés à la German Army Aviation School de Bückeburg;
- Des entraîneurs tactiques pour les missions au sol pour Lockheed Martin devant être utilisés par l'armée britannique;
- Des entraîneurs partiels pour l'aéronef multirôle de ravitaillement en vol et de transport A330 et des dispositifs intégrés d'entraînement aux procédures devant être utilisés par les Émirats arabes unis et la Royal Saudi Air Force (RSAF);
- Un FMS HC/MC-130J pour le Special Operations Command de la U.S. Air Force;
- Un FMS C-130H, un entraîneur partiel à l'avionique, de la formation assistée par ordinateur et des didacticiels pédagogiques, des postes de briefing/débriefing et un système d'information et de gestion de l'instruction à un client dont l'identité demeure confidentielle;
- D'importantes mises à niveau sur deux des FMS CH-47 utilisés par la Royal Air Force du Royaume-Uni;
- D'importantes mises à niveau sur deux entraîneurs de vol opérationnels MH-60S utilisés par l'U.S. Navy.

Le secteur Formation et services associés – Militaire a remporté plus de 423,0 millions \$ de contrats

- Un contrat de soutien en service d'une durée de 20 ans aux fins du programme de formation des équipages CH-147F au ministère de la Défense nationale du Canada en vertu du programme FSEO;
- Nous avons continué 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 la U.S. Air Force;
- Nous avons poursuivi le développement et les services de maintenance dans le cadre du programme Synthetic Environment Core (SE Core);
- Un contrat de services de formation de neuf ans avec les Forces aériennes royales néerlandaises pour former les équipages de Chinook au centre de formation des équipages des hélicoptères de soutien moyens (MSHATF) 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 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;
- Un contrat de trois ans avec la Marine royale néerlandaise pour assurer la maintenance et le soutien logistique technique du simulateur Lynx;
- Des services de formation sur C-130H pour un client du Moyen-Orient;
- Une modification à notre contrat de formation PFI conclu avec la Royal Air Force du Royaume-Uni pour fournir la formation sur deux simulateurs CH-47 Chinook devant être mis à niveau à notre centre de formation de Benson au Royaume-Uni;
- Services de gestion et de soutien accrus pour les simulateurs d'avions des Forces de défense australiennes;
- Contrat de plusieurs années portant sur la formation des pilotes sur le C-130H conclu avec un client dont l'identité demeure confidentielle.

ACQUISITIONS ET COENTREPRISES

- Au premier trimestre de l'exercice 2010, nous avons acquis la division Défense, sécurité et aérospatiale (DSA) de Bell Aliant au moyen d'une convention d'achat d'actifs. La division DSA fournit des logiciels et des systèmes de simulation, de formation, de défense et de gestion intégrée de l'information sur le cycle de vie en temps réel aux industries de l'aérospatiale et de la défense;
- Au deuxième trimestre de l'exercice 2010, nous avons acquis Seaweed Systems inc. (Seaweed). Seaweed offre des solutions graphiques intégrées pour le marché militaire et le marché de l'aéronautique, et se spécialise dans le développement de pilotes graphiques critiques sur le plan de la sécurité;
- Au troisième trimestre de l'exercice 2010, nous avons acquis ICCU Imaging inc. (ICCU). ICCU se spécialise dans le développement de matériel pédagogique multimédia et dans la prestation de solutions pédagogiques afin d'aider les professionnels de la santé à pratiquer une échographie dirigée au chevet du patient;
- Au quatrième trimestre de l'exercice 2010, nous avons acquis Solutions de formation en imagerie médicale virtuelle VIMEDIX inc. (VIMEDIX). VIMEDIX se spécialise dans le développement de simulateurs d'échocardiographie transthoracique basés sur une technologie de réalité virtuelle et de solutions de formation de pointe en échographie fondée sur la simulation;
- Au quatrième trimestre, nous avons acquis une partie de l'unité de simulation médicale d'Immersion Corporation (Immersion) au moyen d'une convention d'achat d'actifs. L'unité de simulation médicale d'Immersion conçoit, fabrique et commercialise des systèmes de formation assistée par ordinateur utilisant la simulation, la réalité virtuelle et la rétroaction tactile réaliste du toucher, qui permettent aux cliniciens et aux étudiants de pratiquer et d'améliorer leurs compétences en micromanipulation chirurgicale, sans aucun risque pour les patients;
- Au cours de l'exercice 2010, nous nous sommes engagés dans deux coentreprises : Rotorsim S.r.l (participation de 50 %) et Embraer CAE Training Services (U.K.) Limited (participation de 49 %);
- Après la fin de l'exercice 2010, nous avons annoncé l'acquisition de The Datamine Group (Datamine). Datamine est un fournisseur de services et de logiciels d'optimisation des mines.

AUTRES

- Le 1^{er} avril 2009, nous avons adopté le chapitre 3064 du Manuel de l'ICCA, *Écarts d'acquisition et actifs incorporels*. Depuis l'adoption de la nouvelle norme, nous passons les frais de pré-exploitation en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés. Nous avons retraité rétroactivement les chiffres correspondants des périodes antérieures. Vous trouverez un complément d'information sous *Modifications de conventions comptables*;
- Le 14 mai 2009, nous avons pris les mesures requises pour nous adapter aux conditions actuelles et prévues du marché. Le plan a été mené à bien. Vous trouverez un complément d'information sous *Restructuration*;
- Le 8 juin 2009, nous avons annoncé l'émission de billets de premier rang pour des montants de 15,0 millions \$ et de 105,0 millions \$US aux termes d'un placement privé;
- Le 21 juin 2009, nous avons annoncé, en collaboration avec le gouvernement du Québec, un investissement pouvant atteindre 274,0 millions \$ dans un nouveau programme de recherche et développement (R-D) qui se poursuivra sur un maximum de sept ans et dont l'objectif est de tirer parti du savoir-faire de CAE en matière de modélisation, de simulation et de services de formation pour le transposer dans nos nouveaux marchés principaux des soins de santé, des mines et de l'énergie;
- Le 24 juillet 2009, en collaboration avec le Fonds de solidarité FTQ et la Société générale de financement du Québec (SGF), nous avons annoncé la création d'une société en commandite qui offrira aux clients admissibles un financement par crédit-bail concurrentiel pour notre matériel civil de simulation de vol construit au Québec et exporté dans le monde entier;
- Le 1^{er} octobre 2009, notre ancien vice-président exécutif et chef de l'exploitation, Marc Parent, a succédé à Robert E. Brown au poste de président et chef de la direction;
- Le 6 avril 2010, nous avons annoncé la conclusion d'une entente visant le refinancement de notre facilité de crédit existante devant venir à échéance en juillet 2010. La nouvelle entente de trois ans porte sur une facilité de crédit renouvelable consentie de 450,0 millions \$US avec la possibilité de porter le montant total à 650,0 millions \$US.

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 2010* désignent l'exercice financier prenant fin le 31 mars 2010;
- *Le dernier exercice, l'exercice précédent et l'an dernier* désignent l'exercice financier clos le 31 mars 2009;
- Les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Ce rapport a été préparé en date du 13 mai 2010, 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 2010 et les états financiers consolidés et les notes qui les complètent pour l'exercice clos le 31 mars 2010. Nous l'avons rédigé pour vous aider à mieux comprendre les activités, la performance et la situation financière de la Société au cours de l'exercice 2010. Sauf indication contraire, toute l'information financière est présentée selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada. Toute l'information trimestrielle présentée dans le rapport de gestion est fondée sur des chiffres non vérifiés.

D'autres renseignements figurent dans nos états financiers consolidés annuels que vous trouverez dans ce rapport annuel pour l'exercice clos le 31 mars 2010. 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, regroupements d'entreprises et cessions;
- Les risques et les incertitudes liés 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 activités, les événements et les faits nouveaux qui pourraient selon nous avoir lieu dans l'avenir. Il s'agit par exemple d'énoncés concernant nos perspectives commerciales, l'évaluation des conditions de marché, nos stratégies, nos projets futurs, nos ventes futures, les prix de nos principaux produits et nos dépenses en immobilisations. 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. Les énoncés prospectifs ne garantissent nullement le rendement à venir. Ils sont fondés sur les attentes et les hypothèses de la direction concernant les tendances historiques, les conditions actuelles et les faits attendus dans l'avenir, ainsi que sur d'autres facteurs que nous jugeons appropriés dans les circonstances.

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. Les risques importants qui pourraient être à l'origine de différences comprennent notamment la durée du cycle de vente, l'évolution rapide des produits, les budgets de la défense, la situation du secteur de l'aviation civile, la concurrence, la disponibilité des intrants critiques, les taux de change et le fait de faire des affaires à l'étranger. En outre, des différences pourraient découler 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 principalement 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 constructeurs OEM et aux forces de défense. Nous lançons certaines de ces solutions à l'intention des fournisseurs de services et de formation dans le domaine des soins de santé et à l'intention du secteur minier et, d'autre part, nous assurons des services de formation aux pilotes et aux techniciens de maintenance dans des centres de formation situés partout dans le monde.

Nos principaux produits incluent des simulateurs de vol (FFS) qui 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 dans un environnement d'entraînement réaliste à tous les niveaux.

Fondée en 1947, CAE, dont le siège social est à Montréal (Canada), s'est bâtie 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 plus de 7 000 employés dans plus de 100 installations et centres de formation dans plus de 20 pays. En 2010, les revenus d'exportations dans le monde entier et d'activités internationales ont représenté 90 % des revenus totaux de CAE.

Les actions ordinaires de CAE sont cotées à la Bourse de Toronto et à la Bourse de New York, sous le symbole CAE.

3.2 Notre vision

Nous voulons que CAE soit synonyme de sécurité, d'efficacité et de préparation aux missions. Nous voulons être le partenaire de choix des clients exerçant leurs activités dans des environnements complexes et essentiels en leur fournissant des solutions innovatrices et accessibles faisant appel à la modélisation et à la simulation en vue de renforcer la sécurité, d'accroître l'efficacité et d'aider à résoudre des problèmes complexes.

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 de la défense. Nous avons commencé à étendre nos compétences à de nouveaux marchés pour les services de formation fondée sur la simulation et les solutions d'optimisation dans les secteurs des soins de santé, des mines et de l'énergie.

L'un des principes clés de notre stratégie dans nos principaux marchés, soit le marché aéronautique civil et le marché de la défense, 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 avions civils et militaires dans le monde. Par le passé, le principal facteur de croissance de nos activités était la livraison de nouveaux avions commerciaux. 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 avions commerciaux. Notre secteur PS/C, qui a compté pour environ 19 % de nos revenus consolidés à l'exercice 2010, est celui qui dépend le plus de ce facteur de marché. Nos autres activités sont surtout des sources de revenus plus stables et plus récurrentes, notamment la formation et services associés ainsi que 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. Le maintien d'une structure de capital saine est l'une de nos priorités. Nous poursuivons la mise en œuvre de notre stratégie de croissance en investissant de façon judicieuse afin d'être en mesure de répondre aux besoins à long terme de nos clients des secteurs de l'aéronautique et de la défense, et d'implanter nos initiatives sur nos nouveaux marchés principaux.

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 tout au long du cycle de vie de leurs activités. 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 des méthodes de formation et d'apprentissage visant l'utilisation de systèmes complexes faisant appel à la modélisation et à la simulation;
- Éventail complet de produits, services et 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;
- Présence bien établie sur 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 avions 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 avions de transport à voilure fixe, les avions 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 constructeurs OEM. Nous commençons à étendre nos compétences pour pénétrer de nouveaux marchés, notamment ceux des soins de santé et des mines.

Connaissance approfondie des méthodes de formation et d'apprentissage visant l'utilisation de systèmes complexes faisant appel à la modélisation et à la simulation

En lançant nos solutions de formation et nos CAE Simfinity^{MC} didacticiels, 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. À partir de la gamme de produits CAE Simfinity^{MC}, nous concevons les entraîneurs utilisés dans le cadre des programmes de formation des pilotes et des techniciens de maintenance d'Airbus. Nous avons également élaboré des solutions d'apprentissage en ligne pour permettre aux pilotes et aux techniciens de suivre la formation n'importe où, n'importe quand.

Éventail complet de produits, services et solutions de formation

Nous offrons le plus vaste éventail de produits et services de formation aéronautique dans le secteur, ce qui nous place dans la meilleure position pour adapter nos solutions aux besoins particuliers de chaque exploitant. Nos solutions de formation sont davantage axées sur la pratique et fondées sur des scénarios pour faire en sorte que les professionnels de l'aviation reçoivent la formation la plus pratique possible, de manière à les préparer aux situations auxquelles ils pourraient faire face. Notre approche consiste d'abord à comprendre les besoins et les objectifs de l'exploitant, puis à lui proposer une solution optimale regroupant divers éléments de notre gamme de produits et services.

Relations durables avec les clients

Nous sommes en affaires depuis plus de 60 ans et avons établi des liens avec bon nombre de compagnies aériennes dans le monde et avec les forces de défense nationales d'environ 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 exerçons des activités et nous offrons de la formation et des services de soutien dans plus de 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 160 simulateurs de vol et de missions dans 29 centres de formation civils et militaires afin de répondre aux nombreuses exigences de nos clients sur le plan de l'exploitation. Notre flotte comprend des simulateurs 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, notamment les secteurs des soins de santé et des mines, 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 continuons d'élaborer des solutions et de livrer des programmes complexes sur le plan technique dans les délais prévus pour assurer que les équipages et les troupes de partout dans le monde sont entraînés et prêts pour les missions. Cela comprend des simulateurs MH-60 pour l'U.S. Navy, des simulateurs C-130J pour les forces de défense américaines et canadiennes, des simulateurs NH90 pour la Royal Australian Air Force, la Marine royale néerlandaise et la Marine allemande, des simulateurs de vol opérationnels et tactiques maritimes P-3C pour la Marine allemande et un simulateur d'entraînement pour jets M-346 pour les Forces aériennes italiennes. Ces programmes et d'autres encore s'ajoutent à notre investissement continu en R-D pour consolider notre leadership technologique et renforcer notre savoir-faire en gestion de la livraison de programmes complexes dotés de la simulation des visualisations capteurs aux fins des activités en mer, d'environnements tactiques synthétiques aux fins des activités navales et de chasse, ainsi que de nos technologies de visualisation et de bases de données communes qui produisent des environnements synthétiques immersifs et évolués pour fournir la formation la plus efficace possible.

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. Nos 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, ont donné lieu à une amélioration du soutien à la clientèle selon les commentaires obtenus des clients.

Présence bien établie sur 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, l'Amérique du Sud et l'Asie du Sud-Est.

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 2010, notre dette nette se chiffrait à 179,8 millions \$, soit un ratio de la dette nette ajustée sur les capitaux propres de 23 % (ajusté pour tenir compte de la valeur actualisée des contrats de location-exploitation). Grâce à la trésorerie que nous tirons de notre exploitation, à notre bilan solide et à nos facilités de crédit disponibles, 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 2010, nous respectons nos engagements financiers.

Un personnel qualifié et une direction chevronnée

À la fin de l'exercice 2010, notre effectif comptait plus de 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 nos activités au cours de l'exercice 2010 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 du dernier exercice, notre gestion nous a permis de soutenir 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 essentiellement deux grands marchés à l'échelle mondiale :

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

Aux fins de la gestion et de la présentation de l'information financière, nos activités sont réparties entre 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 au personnel navigant et au 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 exploitons le plus grand réseau de centres de formation à l'échelle mondiale. Nous sommes présents dans tous les secteurs de l'aviation civile, dont l'aviation générale, l'aviation régionale, l'aviation commerciale et l'aviation d'affaires. Nous offrons une gamme complète de services, notamment l'exploitation de centres de formation, la formation des pilotes, 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 des sciences aéronautiques, 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 148 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 effectuons des investissements sélectifs afin d'ajouter de nouvelles unités NESA (nombre équivalent de simulateurs actifs) 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 continuels 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 de formation et des systèmes visuels pour la formation aéronautique civile

Notre secteur PS/C est un chef de file mondial de la fourniture de matériels de 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, dont plus d'une vingtaine de modèles différents, auxquels se sont ajoutés récemment les Bombardier C Series et Global Express, Boeing 747-8 et 787, Airbus A380, Embraer Phenom 100/300, Dassault Falcon 7X et ARJ21 de Commercial Aircraft Corporation of China, Ltd (COMAC). 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

La demande de transport aérien commercial a diminué au cours de la dernière année en raison de la récession économique mondiale. Les transporteurs aériens se sont ajustés en réduisant leur capacité de vol, surtout en Amérique du Nord et en Europe. À ce jour, la conjoncture s'est traduite par une baisse modérée de la flotte d'avions commerciaux en activité à l'échelle mondiale, laquelle constitue un facteur de croissance clé pour notre secteur de formation. En outre, une plus grande partie des jets d'affaires existants ont été mis en vente, faisant concurrence à l'offre de nouveaux appareils. Cela a également abouti à un nombre moins élevé de cycles de vol et d'équipages de bord et, par conséquent, à une baisse de la demande en formation.

Les revenus tirés de nos 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 environ 40 000 appareils. Ce secteur s'est relativement stabilisé, mais la réduction de capacité des compagnies aériennes et des exploitants de jets d'affaires a freiné la demande de formation sur plusieurs plateformes. Plus particulièrement, nous avons observé un ralentissement des activités de formation proportionnel aux réductions de capacité des compagnies aériennes ainsi qu'un certain repli des livraisons d'appareils pour l'aviation d'affaires, ce qui s'est traduit par une baisse de l'utilisation de capacité et par une pression sur les prix en général. Par ailleurs, les mouvements des pilotes au sein des compagnies aériennes et entre celles-ci ont été moins nombreux, ce qui a entraîné une baisse de la demande de formation. Notre secteur de formation, dans une certaine mesure, compte aussi sur les livraisons de nouveaux appareils. Dans le domaine de l'aviation d'affaires, un certain nombre d'entreprises du secteur aéronautique ont déclaré s'attendre à ce que les livraisons de jets d'affaires atteignent un creux au cours de l'année 2010 et reprennent progressivement par la suite.

Récemment, la demande liée au trafic et au fret aériens a laissé entrevoir que les conditions du marché reprennent de la vigueur. Nous prévoyons que la demande de transport aérien reprendra sa croissance à long terme lorsque la conjoncture s'améliorera. Malgré les récents revers du marché, les dernières prévisions des principaux constructeurs indiquent toujours que la flotte aérienne mondiale augmentera pour atteindre environ le double de sa taille actuelle au cours des vingt prochaines années. Ces hypothèses viennent appuyer notre stratégie sous-jacente à titre de fournisseur mondial de services de formation aéronautique.

Dans le secteur PS/C, les commandes de nouveaux produits de simulation ont diminué cette année en raison des contraintes des compagnies aériennes sur le plan des capitaux et de la baisse de capacité des appareils exploités sur les marchés occidentaux. Nous avons réussi à conserver notre position de chef de file avec 20 ventes au cours de l'exercice 2010, soit une part de marché de plus de 70 %. Dans le contexte du ralentissement économique de la dernière année, la pression sur les prix a été extrême au chapitre des ventes de produits de simulation étant donné que moins d'occasions d'affaires s'offrent à CAE et à ses concurrents. Ces facteurs, auxquels s'est ajoutée la vigueur du dollar canadien, ont entraîné une baisse des marges sur les commandes enregistrées cette année dans le carnet de commandes du secteur PS/C. Habituellement, le secteur PS/C accuse un retard d'environ 12 mois sur le cycle du secteur aéronautique civil. Nous prévoyons une amélioration graduelle des conditions de marché qui devrait se répercuter sur notre rendement à mesure que nous remplissons les commandes inscrites dans le carnet de commandes du secteur PS/C, qui représente l'essentiel du ralentissement.

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 à 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 influencer sur nos activités et modifier nos perspectives. Les variations réelles et éventuelles des taux de production et l'annulation de commandes d'appareils par les principaux constructeurs ont une incidence déterminante sur la demande pour certains de nos produits et solutions.

L'effet de la récession économique mondiale se fait davantage sentir sur les marchés parvenus à maturité comme les États-Unis et l'Europe. La croissance économique des marchés émergents connaît un certain ralentissement par rapport à la forte progression passée. Cependant, la croissance économique exprimée en pourcentage dans ces régions demeure plus forte que la croissance normale sur les marchés parvenus à maturité. Nous nous attendons à ce que la croissance du PIB mondial soit positive pour l'année 2010.

Les tendances suivantes appuient notre point de vue optimiste 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;
- Nouvelles exigences internationales pour la certification des dispositifs de formation au vol (FSTD).

Carnets de commandes d'appareils

Pour l'année 2009, Boeing a reçu un total net de 142 commandes d'appareils neufs (commandes fermes moins les annulations) et Airbus a reçu un total net de 271 commandes. Pour le trimestre clos le 31 mars 2010, le total net des commandes d'appareils pour Boeing et Airbus s'est établi à 83 et à 60, respectivement. Bien que le rythme des commandes ait considérablement ralenti en 2009, les niveaux plus faibles quoique toujours élevés 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. Pour l'année 2009, Boeing a fait état d'un total de 481 livraisons d'appareils commerciaux, tandis qu'Airbus a fait état de 498 livraisons pendant la même période. Pour le trimestre clos le 31 mars 2010, Boeing a fait état de 108 livraisons et Airbus, de 122 livraisons.

Récemment, Boeing et Airbus ont annoncé des hausses de production, tant pour les appareils à large fuselage que pour ceux à fuselage étroit. Ces hausses seront mises en œuvre graduellement, et elles devraient éventuellement se traduire par une intensification de la demande pour les produits et les services de formation.

Dans le secteur des jets d'affaires, les reports et les annulations de commandes ont 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 lancer, ou ont déjà lancé, de nouvelles plateformes qui vont stimuler à l'échelle mondiale la demande en simulateurs et en services de formation. Les Boeing 747-8 et 787, Airbus A350XWB, Embraer 190, Dassault Falcon 7X, les jets très légers et légers Embraer Phenom 100 et Embraer Phenom 300, les jets régionaux Mitsubishi, les ARJ21 de COMAC 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 constructeurs pour resserrer les liens avec eux et être en position de profiter de nouvelles occasions d'affaires. Ainsi, au cours de l'exercice 2010, nous avons signé avec Bombardier des contrats en vertu desquels nous utiliserons notre savoir-faire en matière de simulation et de modélisation pour appuyer la conception, le développement et la validation des nouveaux avions CSeries. Nous développerons également un simulateur de vol CSeries prototype. Par ailleurs, nous avons établi avec Embraer une coentreprise qui assure la formation complète sur les nouveaux jets très légers Phenom 100 et les jets légers Phenom 300. Les livraisons de nouveaux modèles d'avions sont susceptibles de faire l'objet de retards sur le plan desancements 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.

Croissance à long terme prévue du trafic aérien

Le trafic passager a reculé de 3,5 % en 2009 comparativement à 2008. Nous prévoyons qu'il reprendra sa croissance à long terme. Des signes observés au cours des derniers mois indiquent que le trafic et le fret aériens ont repris de la vigueur. Au premier trimestre de l'année 2010, le trafic passager a augmenté de 8,6 % par rapport au premier trimestre de l'année 2009. 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, catastrophe naturelle, 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, ce qui a provoqué une pénurie de membres d'équipage qualifiés dans certains marchés. Ce phénomène est amplifié par le vieillissement démographique, le nombre moins élevé de pilotes militaires qui se recyclent dans le secteur civil et la diminution des inscriptions dans les écoles techniques. Dans les marchés émergents comme l'Inde et la Chine, on s'attend à ce que la croissance à long terme du trafic aérien soit plus forte que la croissance attendue 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 pour répondre à la demande du 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 le 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 pourrait 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. Au quatrième trimestre de l'exercice 2010, nous avons lancé un programme bêta de MPL avec AirAsia en utilisant de nouvelles exigences fondées sur le rendement développées par Transports Canada. Si le processus MPL est adopté dans les marchés émergents comme ceux de la Chine, de l'Inde et de l'Asie du Sud-Est où le besoin en pilotes qualifiés, formés de la manière la plus efficace possible, est le plus important, il en résultera un recours accru à la formation fondée sur la simulation.

Nouvelles exigences internationales pour la certification des dispositifs de formation au vol

Pendant l'été 2009, l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI) a publié une analyse stratégique définissant les exigences de simulation de vol pour la certification de sept nouveaux FSTD standards dans les 190 pays membres de l'OACI. Ce document a été rédigé par des membres des autorités de réglementation du secteur aérien, des organismes représentant les pilotes, des compagnies aériennes et des représentants de l'industrie de la formation et de la simulation de vol. Le groupe a mené une étude fondamentale visant à établir les niveaux de fidélité requis dans la simulation à chaque étape de la formation pour chaque type de brevet de pilotage, de certification, d'évaluation ou de formation. Les conclusions de cette étude deviennent déjà la référence pour l'établissement des normes nationales et internationales concernant une gamme complète de sept FSTD.

Selon le document de l'OACI, le FSTD standard de plus haute fidélité de l'OACI (type VII) est exigé dans chacune des étapes obligatoires d'un certain nombre de formations essentielles, notamment la formation initiale et périodique, la licence MPL et la licence de pilote de ligne. Ce document confirme ainsi et reconnaît la nécessité à long terme des FSTD de haute fidélité pour ces types de formations essentielles. Les exigences de certification du simulateur de type VII de l'OACI requièrent une plus grande fidélité dans la simulation (dans la simulation visuelle, le mouvement, les effets sonores et la simulation du contrôle du trafic aérien) que celle de l'actuel simulateur de niveau D et nous pensons que, de par notre position de chef de file à l'échelle mondiale dans les technologies de modélisation et de simulation et de par nos capacités de formation, nous serons en mesure de répondre à l'accroissement de la demande de formations plus réalistes et immersives.

MARCHÉ MILITAIRE

Nos activités dégagent des revenus dans six segments interdépendants de la chaîne de valeur du marché de la défense. Nous fournissons des produits de simulation, comme des simulateurs de missions (FMS); nous effectuons des mises à niveau de simulateurs; nous fournissons des services de maintenance et de soutien; nous fournissons des services de formation clés en main; nous avons diverses capacités nous permettant d'offrir des services professionnels fondés sur la simulation pour l'analyse, la formation et la prise de décision opérationnelle; et nous avons une entreprise de logiciels appelée Presagis, qui développe et vend des solutions logicielles prêtes à l'emploi à des marchés de niveau intermédiaire.

Notre stratégie dans le marché de la défense consiste à mondialiser et à diversifier nos activités dans le secteur militaire. Nous avons diversifié nos sources de revenus entre plusieurs marchés nationaux et, par conséquent, plusieurs budgets de la défense afin d'accroître la prévisibilité et la résilience de nos activités dans le secteur militaire. Nous sommes l'un des principaux fournisseurs de solutions de simulation et de formation, et nous maintenons une présence locale importante dans sept pays. La mise en œuvre réussie de notre stratégie a donné lieu à des résultats favorables concrets. Au cours des deux derniers exercices (2009 et 2010), nous avons enregistré des prises de commandes records de plus de 2 milliards \$ dans les secteurs militaires. La solidité et la diversité de notre clientèle et les tendances encourageantes que nous observons sur le marché mondial de la défense, plus particulièrement en ce qui a trait au créneau de la modélisation et de la simulation, nous donnent l'assurance de pouvoir poursuivre notre croissance dans un avenir prévisible.

Nous abordons les marchés de la défense en tirant parti de nos réalisations dans le monde et de notre expertise locale. Nous sommes présents localement et avons des centres d'excellence dans des marchés clés, notamment aux États-Unis, au Royaume-Uni, au Canada, en Allemagne, en Australie, en Inde et à Singapour. Nous avons mis en place des procédés d'exploitation à l'échelle mondiale qui nous permettent d'accorder une grande autonomie quant à la prise de décision au sein des régions tout en exploitant la gamme complète de nos produits, services et capacités. Cela se traduit par une efficacité accrue et des relations solides avec la clientèle.

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 d'entraînement et des outils logiciels pour une multitude d'aéronefs militaires, incluant des jets rapides, des hélicoptères, des aéronefs de patrouille en mer, et des avions de ravitaillement et de transport. Nous offrons également des solutions fondées sur la simulation pour les forces terrestres et navales. Nous avons créé la plus vaste gamme de simulateurs d'hélicoptères militaires dans le monde et nous avons aussi élaboré plus de systèmes de formation et d'entraînement pour l'avion Hercules C-130 que quiconque 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 simulés. Nous avons livré des produits de simulation et des systèmes d'entraînement à plus de 50 exploitants du secteur militaire dans environ 35 pays, notamment à tous les corps d'armée américains.

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 formation clés en main et une expertise dans l'intégration des services de formation aux forces armées du monde entier. Nous fournissons aussi une gamme de services de soutien à la formation comme des services de soutien logistique, des services de maintenance et l'entraînement sur simulateur dans plus de 60 établissements dans le monde. Le secteur FS/M fournit également une variété de services professionnels et de défense fondés sur la modélisation et la simulation.

Tendances et perspectives commerciales

Grâce au succès des programmes antérieurs, nous sommes bien positionnés dans une série de plateformes militaires utilisant des avions de transport, des avions-citernes, des hélicoptères, des avions d'entraînement pour la formation initiale des pilotes de chasse et des avions de patrouille maritime. Ces appareils comprennent l'avion de transport C-130J Hercules, les avions de patrouille maritime P-8A Poseidon et P-3C Orion, l'aéronef multirôle de ravitaillement en vol et de transport A330, l'hélicoptère NH90, les avions d'entraînement pour la formation initiale des pilotes de chasse M-346 et Hawk, les nouvelles versions des hélicoptères S-70 et H-60, les hélicoptères de transport lourd CH-47 Chinook, les véhicules aériens sans pilote (UAV) et d'autres aéronefs qui font partie des éléments clés sur lesquels s'appuient les forces de défense à l'échelle mondiale. Nos perspectives positives reposent sur la prévision que la demande mondiale pour ces types d'appareils se maintiendra. Ces plateformes mettent en jeu de nouveaux types d'appareils nécessitant des programmes à long terme et nous croyons que cela créera pour nous des occasions au cours des dix années à venir. L'importance que nous accordons à ces segments de marché particuliers constitue un moyen de nous démarquer clairement en tant que sous-traitant de la défense, car nous croyons qu'ils sont essentiels au maintien de la capacité et de la préparation opérationnelles des forces armées. À notre avis, nous avons une exposition minimale aux types de plateformes qui peuvent être considérés comme facultatifs par le milieu de la défense et sont donc plus susceptibles d'être visés par des contraintes budgétaires.

Nous prévoyons une rationalisation continue des budgets de la défense à l'échelle mondiale. Les dépenses globales devraient demeurer stables dans certains marchés ou diminuer légèrement dans d'autres marchés comme les États-Unis, qui représentent le plus important marché de la défense au monde. Nous croyons cependant que les budgets de la défense pour les secteurs visés par nos produits et services demeureront stables ou augmenteront légèrement en raison des facteurs suivants :

- Volonté clairement exprimée des gouvernements et des forces de défense d'avoir davantage recours à la modélisation et à la simulation;
- Demande croissante pour nos produits et services spécialisés fondés sur la modélisation et la simulation;
- Coût élevé de l'utilisation de ressources réelles aux fins de la formation, qui se traduit par un recours accru à la simulation;
- Nature actuelle des conflits, qui nécessitent la formation de forces interarmées et des répétitions de missions en coopération.

Nous prévoyons qu'environ 10 000 nouveaux aéronefs militaires seront déployés dans les flottes militaires du monde au cours des cinq prochaines années, créant une demande pour environ 300 FMS. Bien que nous ne nous intéressions pas à toutes les plateformes ni à tous les marchés à l'heure actuelle, nous pourrions répondre à une grande partie de la demande prévue.

Volonté clairement exprimée des gouvernements et des forces de défense d'avoir davantage recours à la modélisation et à la simulation

La volonté clairement exprimée des gouvernements et des forces de défense d'avoir davantage recours à la modélisation et à la simulation pour l'analyse, la formation et la prise de décision opérationnelle est un facteur supplémentaire qui contribue à stimuler nos activités dans le secteur militaire. Contrairement au secteur commercial où la formation par la simulation est largement répandue, le milieu de la défense y a jusqu'ici eu moins recours. Ainsi, le gouvernement australien a publié en 2009 un livre blanc sur la défense prévoyant en particulier un recours accru à la modélisation et à la simulation pour réduire l'engorgement dans la formation. Cet avis est partagé par d'autres organisations militaires de partout dans le monde, et plus particulièrement par le milieu de la défense aux États-Unis. La simulation comporte de nombreux avantages qui permettent de faire face à la menace croissante à l'échelle mondiale et aux nouvelles contraintes économiques qui font pression sur les dépenses en matière de défense. La modélisation et la simulation permettent la réalisation d'économies considérables. La U.S. Air Force estime que la formation sur appareil coûte environ 10 fois plus cher que la formation fondée sur la modélisation et la simulation. Le coût du carburant, les impacts défavorables sur l'environnement et les dommages causés par l'usure des systèmes d'armes sont autant d'arguments en faveur du recours accru à la simulation et à la formation synthétique. Ce type de formation est essentiel afin d'assurer la préparation des forces de défense, alors qu'elles sont aux prises avec des menaces nouvelles et complexes.

Demande croissante pour nos produits et services spécialisés fondés sur la modélisation et la simulation

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 constructeurs sont en train de mettre sur le marché de nouvelles plateformes qui devraient alimenter la demande mondiale de simulateurs et de services de formation. Ainsi, Boeing conçoit actuellement un nouvel aéronef de patrouille en mer, le P-8A Poseidon; NH Industries livre actuellement ses hélicoptères NH90; EADS est en train de promouvoir vigoureusement la série de dispositifs de formation MRTT A330 et son appareil de transport C-295 dans le monde entier; Lockheed Martin a doublé la production du C-130; Alenia Aeromacchi commercialise avec succès les avions d'entraînement de pointe M-346 pour la formation initiale des pilotes de chasse et Sikorsky propose de nouvelles versions de son hélicoptère H-60 aux forces armées et navales du monde entier. Tout ceci stimule la demande pour de nouveaux simulateurs et des services de formation, et nous disposons de produits à différents stades de conception et de production pour y répondre.

Tendance à l'impartition des services de formation et de maintenance

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. Nous avons obtenu des contrats de cette nature, ou y avons participé, au Canada, en Allemagne, en Australie, au Royaume-Uni et aux États-Unis.

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. Ainsi, plusieurs constructeurs OEM proposent aux forces armées du monde entier qui utilisent des appareils C-130 une série de mises à niveau des logiciels d'avionique, ce qui rend nécessaires d'importantes mises à niveau des systèmes de formation pour les appareils C-130 déjà en place ou d'éventuels nouveaux systèmes de formation pour ces appareils. Nous avons récemment agrandi notre centre de formation C-130 de Tampa, avec l'ajout d'un nouveau simulateur de missions C-130H doté de l'avionique de poste de pilotage tout écran.

Coût élevé de l'utilisation de ressources réelles aux fins de la formation, qui se traduit par un recours accru 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, qui se déprécient plus rapidement que prévu, 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.

Nature actuelle des conflits, qui nécessitent la formation de forces interarmées et des répétitions de missions en coopération*Demande de réseautage*

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 d'entraîner 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 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 de l'architecture environnement commun/base de données commune (CE/CDB) développée par nous. L'architecture CE/CDB promet de rehausser de façon importante les capacités de création rapide des bases de données pour les répétitions de missions sur simulateur.

MARCHÉ DES SOINS DE SANTÉ

Le modèle de formation fondée sur la simulation utilisé pour l'aviation est de plus en plus considéré comme l'un des moyens efficaces de préparer les professionnels de la santé à prodiguer des soins aux patients et à réagir aux situations de crise tout en réduisant le risque global pour les patients. Dans le cadre de partenariats avec des experts du secteur des soins de santé, nous mettons à contribution nos connaissances, notre expérience et nos pratiques exemplaires en matière de formation aéronautique fondée sur la simulation afin de fournir des technologies et des solutions de formation innovatrices qui permettront d'améliorer la sécurité et l'efficacité des soins de santé. À l'heure actuelle, nos services au secteur des soins de santé vont de la fourniture de solutions de formation fondée sur la simulation à la gestion de centres de formation de ce type.

Au cours de l'exercice, CAE Santé a amélioré ses capacités dans deux domaines : les centres de formation et les solutions médicales. Nous avons tiré parti de notre vaste savoir-faire en gestion de centres de simulation aéronautique de manière à élargir notre offre de centres de simulation en soins de santé, pour inclure notamment des services de gestion de centres de formation et des solutions de formation, ainsi que le lancement du système CAE OWL^{MC}, un système qui sert à optimiser le déroulement de la formation. En ce qui concerne les solutions médicales, nous sommes présents dans la formation en imagerie et en chirurgie, deux secteurs qui sont prioritaires pour nous et dans lesquels CAE Santé peut mettre à profit les principales forces de CAE en simulation et modélisation. Les acquisitions d'ICCU et de VIMEDIX nous permettent d'offrir une solution complète de formation en échographie au chevet, grâce à l'utilisation de simulateurs dans le cadre d'un programme de formation complet. L'acquisition de trois gammes de produits médicaux d'Immersion marque notre entrée dans le domaine de la formation en micromanipulation chirurgicale.

Nous estimons que le marché mondial de la formation en soins de santé fondée sur la simulation sera supérieur à 1,5 milliard \$ d'ici 2012. Le potentiel de ce marché est énorme; cependant, notre initiative en étant encore à ses premiers balbutiements, les résultats ne sont pas encore significatifs pour CAE.

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

	2010	2009	Diminution
Dollar américain (\$US)	1,02	1,26	(19 %)
Euro (€)	1,37	1,67	(18 %)
Livre sterling (£)	1,54	1,80	(14 %)

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

	2010	2009	Diminution
Dollar américain (\$US)	1,09	1,13	(4 %)
Euro (€)	1,54	1,59	(3 %)
Livre sterling (£)	1,74	1,91	(9 %)

La conversion des résultats de nos filiales autonomes en dollars canadiens a fait diminuer le bénéfice des activités poursuivies (après impôts) de l'exercice d'environ 4,0 millions \$ par rapport à l'exercice 2009.

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), une part importante des revenus annuels que nous réalisons à partir du Canada est libellée en devises, 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 contre les effets du mouvement des devises, qui se font par conséquent partiellement ressentir sur l'état des résultats.

Nous détenons toujours un portefeuille de positions de couverture de change afin de protéger une partie de nos revenus futurs des risques actuels de volatilité accrue du taux de change entre le dollar canadien et le dollar US. Nous couvrons une partie des revenus de façon 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.

Afin de réduire la variabilité de certains coûts de fabrication comptabilisés en dollars US et en euros, nous effectuons des opérations de couverture de coûts libellés en devises à l'égard de certains éléments entrant dans notre processus de fabrication.

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 risques;
- La conversion des opérations en devises de filiales autonomes à l'étranger. 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 (<i>en millions</i>)	Revenus	Bénéfice d'exploitation	Couverture	Risque net
Dollar américain (\$US)	6,4	1,8	(1,4)	0,4
Euro (€)	2,7	0,8	(0,2)	0,6
Livre sterling (£)	0,7	0,3	(0,2)	0,1
Dollar australien (\$AU)	0,8	–	–	–

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).

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 terme 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 valeur comptable des 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, partie à court terme comprise, et le montant de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

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 soustraites toutes les dépenses en immobilisations liées à la maintenance, les autres actifs et les dividendes versés et à laquelle est ajouté le produit de la cession d'immobilisations corporelles. Les dividendes viennent en déduction dans le calcul des flux de trésorerie disponibles.

Fonds de roulement hors trésorerie

Le fonds de roulement hors trésorerie est une mesure hors PCGR qui nous indique combien d'argent notre entreprise immobilise dans son fonctionnement au quotidien. Il correspond à la différence entre l'actif à court terme (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 hors PCGR 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 démenagé, 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 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 27 afférente aux états financiers consolidés).

4. RÉSULTATS CONSOLIDÉS

Tous les chiffres correspondants de l'exercice 2009 ont été retraités afin de rendre compte d'une modification de convention comptable qui a eu une incidence sur le traitement comptable des frais de pré-exploitation. Vous trouverez un complément d'information sous *Modifications de conventions comptables*.

4.1 Résultats d'exploitation – Quatrième trimestre de l'exercice 2010

Sommaire des résultats consolidés

(en millions, sauf les montants par action)

	T4 2010	T3 2010	T2 2010	T1 2010	T4 2009
Revenus	\$ 395,9	382,9	364,5	383,0	438,8
Résultat d'exploitation sectoriel total ¹	\$ 64,9	64,6	62,3	72,3	79,6
Charge de restructuration	\$ (1,9)	(3,9)	(1,1)	(27,2)	–
Bénéfice avant intérêts et impôts (BAII)	\$ 63,0	60,7	61,2	45,1	79,6
<i>En pourcentage des revenus</i>	% 15,9	15,9	16,8	11,8	18,1
Intérêts débiteurs, montant net	\$ 5,5	6,5	7,4	6,6	5,1
Bénéfice des activités poursuivies (avant impôts)	\$ 57,5	54,2	53,8	38,5	74,5
Charge d'impôts	\$ 17,0	16,5	14,7	11,3	21,8
Bénéfice net	\$ 40,5	37,7	39,1	27,2	52,7
Bénéfice de base et dilué par action	\$ 0,16	0,15	0,15	0,11	0,21

Les chiffres du quatrième trimestre de l'exercice 2009 ont été retraités afin de rendre compte de la modification du traitement comptable des frais de pré-exploitation.

Revenus en hausse de 3 % par rapport au trimestre précédent et en baisse de 10 % par rapport à ceux d'il y a un an

Les revenus sont en hausse de 13,0 millions \$ par rapport à ceux du dernier trimestre. Cette hausse est principalement attribuable aux facteurs suivants :

- Les revenus du secteur FS/C ont enregistré une hausse de 11,2 millions \$, soit 11 %, principalement attribuable à la modification de la composition des revenus de formation et à l'augmentation des activités des organismes de formation aéronautique (FTO). Cette hausse a été annulée en partie par l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien;
- Les revenus du secteur PS/M ont enregistré une hausse de 8,9 millions \$, soit 6 %, en raison d'une hausse du volume ce trimestre, en particulier celui de nos programmes canadiens. Cette augmentation a été partiellement contrebalancée par un écart de change défavorable;
- Les revenus du secteur FS/M ont enregistré une hausse de 1,0 million \$, soit 1 %, en raison surtout du niveau d'activité accru de notre division Services professionnels, neutralisée en partie par un écart de change défavorable;
- Les revenus du secteur PS/C ont diminué de 8,1 millions \$, soit 11 %, en raison principalement de la diminution des niveaux de production par suite d'une baisse des commandes enregistrées.

Les revenus accusent une baisse de 42,9 millions \$ par rapport à ceux d'il y a un an. Ce recul est principalement attribuable aux facteurs suivants :

- Les revenus du secteur PS/C ont diminué de 42,8 millions \$, soit 40 %, en raison surtout des plus faibles niveaux de production résultant d'une baisse des commandes enregistrées;
- Les revenus du secteur FS/C ont diminué de 7,8 millions \$, soit 6 %, essentiellement en raison de l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien et de la faiblesse des marchés en Europe. Ce recul a été neutralisé en partie par l'ajout de nouvelles unités NESA à notre réseau, par l'augmentation des activités des FTO et par la hausse des revenus réalisés dans les marchés émergents;
- Les revenus du secteur PS/M se sont accrus de 5,7 millions \$, soit 4 %, en raison principalement de l'intégration dans nos résultats de l'ancienne division Défense, sécurité et aérospatiale (DSA) de Bell Aliant, acquise en mai 2009, ainsi que du volume accru ce trimestre, en particulier celui de nos programmes canadiens. Cette augmentation a été partiellement annulée par l'écart de change défavorable;
- Les revenus du secteur FS/M ont progressé de 2,0 millions \$, soit 3 %, essentiellement en raison du fort niveau d'activité de notre division Services professionnels et de l'accroissement des services de formation en Europe. Cette hausse a été annulée en partie par l'écart de change défavorable.

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

BAII¹ en hausse de 2,3 millions \$ par rapport au trimestre précédent et en baisse de 16,6 millions \$ par rapport à il y a un an

Pour le trimestre écoulé, le BAII s'est établi à 63,0 millions \$, soit 15,9 % des revenus. Le BAII a progressé de 2,3 millions \$, soit 4 %, par rapport au trimestre précédent et diminué de 16,6 millions \$, soit 21 %, par rapport à il y a un an. Une charge de restructuration de 1,9 million \$ a été comptabilisée ce trimestre, comparativement à une charge de 3,9 millions \$ au trimestre précédent et à une charge de néant au quatrième trimestre de l'exercice précédent.

Le résultat d'exploitation sectoriel a augmenté de 0,3 million \$ par rapport au trimestre précédent. Les hausses de 3,6 millions \$ et de 2,4 millions \$ attribuables aux secteurs FS/C et PS/M ont été partiellement neutralisées par les baisses de 3,2 millions \$ et de 2,5 millions \$ attribuables aux secteurs FS/M et PS/C, respectivement.

¹ Mesure hors PCGR (Voir point 3.7).

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est replié de 18 %, soit 14,7 millions \$, par rapport à celui d'il y a un an. Les secteurs PS/C, FS/C et PS/M ont vu leur résultat d'exploitation sectoriel diminuer de 9,6 millions \$, de 4,1 millions \$ et de 1,0 million \$, respectivement, tandis que celui du secteur FS/M est demeuré stable.

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

Intérêts débiteurs nets en baisse de 1,0 million \$ par rapport au trimestre précédent et en hausse de 0,4 million \$ par rapport à il y a un an

Le recul du montant net des intérêts débiteurs par rapport au trimestre précédent s'explique surtout par la baisse des taux de change moyens et par la hausse des intérêts capitalisés sur les immobilisations en cours. L'augmentation du montant net des intérêts débiteurs par rapport à il y a un an est essentiellement attribuable à l'accroissement des intérêts sur la dette à long terme et des autres intérêts, partiellement neutralisé par la hausse des intérêts capitalisés sur les immobilisations en cours et par la baisse des taux de change moyens.

Taux d'imposition effectif de 30 % ce trimestre

Pour ce trimestre, les impôts sur les bénéfices se sont chiffrés à 17,0 millions \$, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 30 %, comparativement à 30 % au trimestre précédent et à 29 % au quatrième trimestre de l'exercice 2009.

4.2 Résultat d'exploitation – Exercice 2010

Sommaire des résultats consolidés

(en millions, sauf les montants par action)

	2010	2009	2008
Revenus	\$ 1 526,3	1 662,2	1 423,6
Marge brute ¹	\$ 452,2	499,9	437,1
En pourcentage des revenus	% 29,6	30,1	30,7
Résultat d'exploitation sectoriel total	\$ 264,1	305,8	250,6
Charge de restructuration	\$ (34,1)	–	–
Bénéfice avant intérêts et impôts (BAII)	\$ 230,0	305,8	250,6
En pourcentage des revenus	% 15,1	18,4	17,6
Intérêts débiteurs, montant net	\$ 26,0	20,2	17,5
Bénéfice des activités poursuivies (avant impôts)	\$ 204,0	285,6	233,1
Charge d'impôts	\$ 59,5	83,4	69,7
Bénéfice des activités poursuivies	\$ 144,5	202,2	163,4
Résultat des activités abandonnées	\$ –	(1,1)	(12,1)
Bénéfice net	\$ 144,5	201,1	151,3
Bénéfice de base et dilué par action des activités poursuivies	\$ 0,56	0,79	0,64
Bénéfice de base par action	\$ 0,56	0,79	0,60
Bénéfice dilué par action	\$ 0,56	0,79	0,59

Les chiffres des exercices 2009 et 2008 ont été retraités afin de rendre compte de la modification du traitement comptable des frais de pré-exploitation.

Revenus en baisse de 8 %, soit 135,9 millions \$, par rapport à l'exercice précédent

La baisse des revenus par rapport à l'exercice précédent découle principalement des facteurs suivants :

- Les revenus du secteur PS/C ont diminué de 193,4 millions \$, soit 41 %, en raison principalement de la diminution des niveaux de production par suite d'une baisse de commandes enregistrées. Cette baisse a été contrebalancée en partie par les taux plus favorables sur les contrats de couverture des revenus au cours de l'exercice;
- Les revenus du secteur FS/C ont diminué de 27,0 millions \$, soit 6 %, essentiellement en raison de la faiblesse des marchés en Amérique du Nord et en Europe, ainsi que de l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien. Ce recul a été neutralisé en partie par l'ajout de nouvelles unités NESA à notre réseau, par l'augmentation des activités des FTO et par la hausse des revenus réalisés dans les marchés émergents;
- Les revenus du secteur PS/M ont enregistré une hausse de 62,1 millions \$, soit 13 %, en raison surtout de l'accroissement du volume et de l'intégration dans nos résultats de la division DSA acquise en mai 2009. Cette progression a été partiellement annulée par l'écart de change défavorable;
- Les revenus du secteur FS/M ont enregistré une hausse de 22,4 millions \$, soit 9 %, en raison surtout du niveau d'activité accru de notre division Services professionnels et de l'accroissement des services de formation en Europe. Cette hausse a été neutralisée en partie par l'écart de change défavorable.

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

Recul de la marge brute de 47,7 millions \$ par rapport à celle d'il y a un an

La marge brute s'est établie à 452,2 millions \$ pour l'exercice, soit 29,6 % des revenus, comparativement à 499,9 millions \$, soit 30,1 % des revenus, l'an dernier. En pourcentage des revenus, la marge brute est demeurée stable par rapport à celle de l'exercice précédent.

¹ Mesure hors PCGR (Voir point 3.7).

Repli de 75,8 millions \$ du BAII par rapport à l'exercice précédent

Pour l'exercice écoulé, le BAII s'est établi à 230,0 millions \$, soit 15,1 % des revenus. Il s'agit d'un recul de 75,8 millions \$, soit 25 %, par rapport à l'exercice précédent. Une charge de restructuration de 34,1 millions \$ a été comptabilisée pour l'exercice écoulé, comparativement à une charge de néant pour l'exercice précédent.

Le résultat d'exploitation sectoriel a diminué de 14 %, soit 41,7 millions \$. Les baisses du résultat d'exploitation sectoriel des secteurs civils, soit 42,7 millions \$ et 11,9 millions \$ pour les secteurs PS/C et FS/C, respectivement, ont été compensées en partie par les augmentations dans les secteurs militaires, soit 8,0 millions \$ et 4,9 millions \$ pour les secteurs PS/M et FS/M, respectivement.

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

Augmentation de 5,8 millions \$ du montant net des intérêts débiteurs par rapport à l'exercice précédent

<i>(en millions)</i>	2009 à 2010	2008 à 2009
Intérêts de l'exercice précédent, montant net	20,2 \$	17,5 \$
Augmentation des intérêts sur la dette à long terme	1,5	3,0
Diminution des intérêts créditeurs	-	0,4
Diminution (augmentation) des intérêts capitalisés	1,9	(1,2)
(Diminution) augmentation de l'amortissement des frais de financement reportés	(0,3)	0,5
Autres	2,7	-
Augmentation du montant net des intérêts débiteurs depuis l'exercice précédent	5,8 \$	2,7 \$
Intérêts de l'exercice écoulé, montant net	26,0 \$	20,2 \$

Les intérêts débiteurs se sont chiffrés à un montant net de 26,0 millions \$ pour l'exercice écoulé, en hausse de 29 %, soit 5,8 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, surtout attribuable à l'augmentation nette des billets de premier rang pour un montant de 15,0 millions \$ et de 45,0 millions \$US aux termes d'un placement privé réalisé au premier trimestre de l'exercice 2010. L'accroissement du montant net des intérêts débiteurs est également dû à l'augmentation nette des contrats de location-acquisition et à l'émission de nouveaux titres d'emprunt;
- La diminution des intérêts capitalisés sur les immobilisations en cours;
- La hausse des autres intérêts débiteurs.

Taux d'imposition effectif de 29 %

La charge d'impôts s'est établie à 59,5 millions \$ pour l'exercice, soit un taux d'imposition effectif de 29 %, comparativement à 29 % pour la période correspondante de l'exercice précédent.

4.3 Restructuration

Le 14 mai 2009, nous avons pris les mesures requises pour adapter l'entreprise aux conditions actuelles et prévues du marché. Environ 700 employés ont été touchés. Une charge de restructuration de 34,1 millions \$, constituée essentiellement des indemnités de départ et d'autres frais connexes, y compris la charge de retraite associée, a été portée au résultat net de l'exercice 2010. Le plan a été mené à bien.

Le tableau qui suit présente un aperçu des charges de restructuration et du solde de la provision pour l'exercice 2010 :

<i>(en millions)</i>	Charges de cessation d'emploi	Autres coûts	Total
Provision au 31 mars 2009	-	-	-
Charges comptabilisées	23,5	10,6	34,1
Paiements versés	(19,0)	(8,2)	(27,2)
Écart de change	(0,4)	(0,1)	(0,5)
Provision au 31 mars 2010	4,1 \$	2,3 \$	6,4 \$

4.4 Résultats d'exploitation – Exercice 2009 par rapport à l'exercice 2008

Revenus

Les revenus s'étaient établis à 1 662,2 millions \$ à l'exercice 2009, soit une hausse de 238,6 millions \$ ou de 17 % par rapport à l'exercice 2008. La croissance dans chacun des quatre secteurs s'expliquait principalement par :

- Niveau d'activité plus élevé sur divers contrats de simulateurs obtenus au cours de l'exercice 2009, tant pour les hélicoptères (NH90, Super Puma) que les avions de transport (C-130, KDC-10) dans le secteur PS/M;
- Intégration dans nos résultats de la Sabena Flight Academy et de l'Academia Aeronautica de Evora S.A., acquises à l'exercice 2009, et de Flightscape inc., acquise en août 2007, ainsi que de l'apport de nouvelles unités NESA dans notre réseau pour le secteur FS/C. Cette hausse a été partiellement contrebalancée par la faiblesse des marchés en Amérique du Nord et les indications préliminaires de faiblesse en Europe;
- Niveau d'activité plus élevé pour l'exercice 2009 et augmentation des revenus constatés au titre de simulateurs qui avaient été fabriqués avant 2009 et pour lesquels nous avons signé des contrats de vente au cours de l'exercice écoulé pour le secteur PS/C;
- Niveau d'activité accru de la division Services professionnels, revenus tirés de la phase des travaux de maintenance du programme Synthetic Environment Core (SE Core) récemment amorcés aux États-Unis et de l'intensification des travaux liés à certains de nos contrats de services de maintenance en Allemagne pour le secteur FS/M.

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

BAIL

Le BAIL s'était établi à 305,8 millions \$ pour l'exercice 2009, ou 18,4 % des revenus, soit une hausse de 55,2 millions \$ ou de 22 % par rapport au BAIL de 2008, qui avait totalisé 250,6 millions \$. Cette augmentation s'explique par la hausse de 36,0 millions \$, de 15,4 millions \$ et de 7,0 millions \$ du résultat d'exploitation des secteurs PS/M, FS/C et FS/M, respectivement. La hausse du BAIL a été partiellement contrebalancée par une diminution de 3,2 millions \$ du résultat d'exploitation sectoriel du secteur PS/C.

Intérêts nets

Le montant net des intérêts avait été de 20,2 millions \$ pour l'exercice 2009, soit une hausse de 2,7 millions \$ ou de 15 % par rapport à celui de l'exercice 2008, en raison surtout de :

- Hausse des intérêts débiteurs sur la dette à long terme globale et 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;
- Baisse des intérêts créditeurs attribuable à la diminution de l'encaisse pour l'exercice 2009 par rapport à l'exercice 2008 et aux taux d'intérêt moins élevés.

La hausse du montant net des intérêts débiteurs a été compensée en partie 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.

Impôts sur les bénéfices

Nous avons constaté une charge d'impôts de 83,4 millions \$ à l'exercice 2009, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 29 %, comparativement à 30 % pour l'exercice 2008. 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 différents territoires.

Activités abandonnées

La perte nette des activités abandonnées de 1,1 million \$ pour l'exercice 2009 est principalement attribuable aux frais que nous avons engagés dans le cadre du litige pour paiement futur découlant de la cession, à l'exercice 2003, des actifs de la division Matériel pour scieries de notre secteur Systèmes forestiers.

4.5 Prises de commandes et carnet de commandes consolidés

La valeur de notre carnet de commandes consolidé était de 3 042,8 millions \$ à la fin de l'exercice 2010, soit 4 % de moins qu'à la fin de l'exercice précédent. Les nouvelles commandes enregistrées pour l'exercice ont augmenté de 1 574,9 millions \$ la valeur du carnet de commandes mais, en contrepartie, celle-ci a été réduite par les revenus de 1 526,3 millions \$ tirés du carnet de commandes.

Diminution de 4 % du carnet de commandes par rapport à l'exercice précédent

<i>(en millions)</i>	2010	2009	2008
Carnet de commandes en début de période	3 181,8 \$	2 899,9 \$	2 774,6 \$
+ commandes	1 574,9	1 940,2	1 665,5
- revenus	(1 526,3)	(1 662,2)	(1 423,6)
+/- ajustements	(187,6)	3,9	(116,6)
Carnet de commandes en fin de période	3 042,8 \$	3 181,8 \$	2 899,9 \$

Outre l'écart de change défavorable découlant de l'appréciation du dollar canadien, les ajustements de l'exercice 2010 tiennent compte de ce qui suit :

- La révision à la baisse de 44,5 millions \$ pour le secteur FS/C visant à prendre en compte l'incidence des prévisions révisées concernant les revenus liés aux contrats conclus avec des clients afin de refléter la conjoncture économique;
- Les contrats acquis dans le cadre de l'acquisition de la DSA ont été pris en compte dans le carnet de commandes des secteurs PS/M et FS/M, pour un total de 177,8 millions \$.

Le ratio valeur comptable des commandes / ventes pour le trimestre s'est établi à 1,59. Pour les douze derniers mois, il était de 1,03.

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

5. RÉSULTATS PAR SECTEUR

Aux fins de la gestion et de la présentation de l'information financière, nos activités sont réparties entre 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 communs, 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

(en millions, sauf marges d'exploitation)

	2010	2009	T4 2010	T3 2010	T2 2010	T1 2010	T4 2009
<i>Secteurs civils</i>							
Formation et services associés – Civil	\$ 75,1	87,0	21,0	17,4	15,9	20,8	25,1
	% 17,3	18,9	18,5	17,0	15,5	18,1	20,7
Produits de simulation – Civil	\$ 49,4	92,1	8,9	11,4	12,4	16,7	18,5
	% 17,4	19,3	13,8	15,7	19,4	20,1	17,2
<i>Secteurs militaires</i>							
Produits de simulation – Militaire	\$ 95,7	87,7	25,8	23,4	24,3	22,2	26,8
	% 17,5	18,1	17,3	16,7	17,7	18,7	18,7
Formation et services associés – Militaire	\$ 43,9	39,0	9,2	12,4	9,7	12,6	9,2
	% 16,7	16,2	13,4	18,4	16,1	18,9	13,8
Résultat d'exploitation sectoriel (RES) total	\$ 264,1	305,8	64,9	64,6	62,3	72,3	79,6
Charge de restructuration	\$ (34,1)	–	(1,9)	(3,9)	(1,1)	(27,2)	–
BAII	\$ 230,0	305,8	63,0	60,7	61,2	45,1	79,6

Les chiffres correspondants des périodes de l'exercice 2009 ont été retraités afin de rendre compte de la modification du traitement comptable des frais de pré-exploitation.

Capital utilisé

	31 mars 2010	31 décembre 2009	30 septembre 2009	30 juin 2009	31 mars 2009
<i>(en millions)</i>					
<i>Secteurs civils</i>					
Formation et services associés – Civil	\$ 969,8	995,0	1 018,9	1 093,2	1 151,4
Produits de simulation – Civil	\$ 29,6	39,9	28,5	25,6	(53,9)
<i>Secteurs militaires</i>					
Produits de simulation – Militaire	\$ 147,0	181,9	167,6	174,6	148,8
Formation et services associés – Militaire	\$ 174,2	196,4	173,9	172,5	162,2
	\$ 1 320,6	1 413,2	1 388,9	1 465,9	1 408,5

Les chiffres correspondants des périodes de l'exercice 2009 ont été retraités afin de rendre compte de la modification du traitement comptable des frais de pré-exploitation.

5.1 Secteurs civils

EXPANSIONS ET INITIATIVES NOUVELLES DE L'EXERCICE 2010

- Nous avons lancé une nouvelle série de produits et de services dans le cadre du programme d'avions CSeries de Bombardier appelée CAE Augmented Engineering Environment^{MC} qui inclut un environnement de modélisation et de simulation permettant aux constructeurs OEM d'évaluer, de tester et de valider une série de modèles et de systèmes d'aéronefs durant la phase de développement. Nous compléterons la livraison de l'environnement CAE Augmented Engineering Environment^{MC} avec des services de soutien et de conception technique tout au long de la phase de développement du programme d'avions;
- Nous avons lancé la gamme de simulateurs de missions d'hélicoptères de Série CAE 3000 pour le marché mal desservi des hélicoptères civils. Notre nouveau moyen de simulation offre un réalisme sans précédent pour la formation aux missions propre aux hélicoptères, y compris les activités d'exploration pétrolière en mer, les services médicaux d'urgence, l'application de la loi, les longues distances, les activités en haute altitude, les opérations commerciales et toute autre opération. Nous sommes les premiers à intégrer la simulation dynamique d'humains dotés d'une intelligence artificielle et de véhicules en mouvement pour les scénarios de missions et les tâches de formation sur hélicoptères civils. Le premier simulateur de Série CAE 3000 sera prêt pour la formation d'ici l'été 2010;
- Nous commencerons à offrir les programmes de formation Bell 412 plus tard dans l'année au Mexique, pour lesquels Bell Helicopter fournira des données sur les performances et les systèmes de bord ainsi que du soutien technique;
- Nous avons ajouté un FFS Bombardier Global Express et un programme de formation à la coentreprise Emirates-CAE Flight Training (ECFT) à Dubaï, ce qui porte à 12 le nombre total de simulateurs du centre;
- Nous avons annoncé, en collaboration avec le Fonds de solidarité FTQ et la SGF, la création d'une société en commandite qui offrira aux clients admissibles un financement par crédit-bail concurrentiel pour notre matériel civil de simulation de vol construit au Québec et exporté dans le monde entier.

FORMATION ET SERVICES ASSOCIÉS – CIVIL

Le secteur FS/C a obtenu ce trimestre des contrats devant générer des revenus futurs de 123,6 millions \$, notamment :

- Un contrat avec la compagnie aérienne promotrice AirAsia pour notre premier programme bêta de MPL qui se conformera aux nouvelles exigences de certification fondées sur le rendement des ATO développées par Transports Canada en fonction des lignes directrices de l'OACI. Les diplômés de notre premier programme bêta de MPL devraient faire leur entrée dans le programme IOE (expérience opérationnelle initiale) d'AirAsia destiné aux copilotes d'Airbus A320;
- Un contrat avec le Royaume d'Arabie saoudite pour la fourniture d'un laboratoire de lecture et d'analyse des données des enregistreurs de vol de CAE Flightscape;
- Prolongation de notre accord de formation exclusive avec Brussels Airlines jusqu'en 2012, aux fins de la formation sur simulateur pour AVRO, A320, A330 et B737-300;
- Un contrat de cinq ans de type Multiple Award for General Aviation and Business Aircraft Pilot Training avec la FAA;
- Renouvellement pour dix ans d'un contrat avec LAN Airlines pour la formation sur les B767 à notre centre de formation de Santiago.

Résultats financiers

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

	2010	2009	T4 2010	T3 2010	T2 2010	T1 2010	T4 2009
Revenus	\$ 433,5	460,5	113,6	102,4	102,8	114,7	121,4
Résultat d'exploitation sectoriel	\$ 75,1	87,0	21,0	17,4	15,9	20,8	25,1
Marges d'exploitation	% 17,3	18,9	18,5	17,0	15,5	18,1	20,7
Amortissement	\$ 65,2	62,3	15,5	17,1	15,7	16,9	16,1
Dépenses en immobilisations	\$ 79,5	168,9	23,9	13,0	18,9	23,7	52,7
Capital utilisé	\$ 969,8	1 151,4	969,8	995,0	1 018,9	1 093,2	1 151,4
Carnet de commandes	\$ 728,7	1 006,4	728,7	755,9	792,3	906,9	1 006,4
Unités NESAs ¹	129	118	131	129	128	130	123
FFS déployés	148	141	148	146	144	142	141

Les chiffres correspondants des périodes de l'exercice 2009 ont été retraités afin de rendre compte de la modification du traitement comptable des frais de pré-exploitation.

Revenus en hausse de 11 % par rapport au trimestre précédent et en baisse de 6 % par rapport à ceux d'il y a un an

La hausse par rapport au trimestre précédent s'explique surtout par la modification de la composition des revenus de formation et par l'augmentation des activités des FTO. Cette hausse a été annulée en partie par l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien.

Le recul par rapport à il y a un an est principalement attribuable à l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien et à la faiblesse des marchés en Europe. Il a été partiellement contrebalancé par l'ajout de nouvelles unités NESAs à notre réseau, par l'augmentation des activités des FTO et par la hausse des revenus réalisés dans les marchés émergents.

Revenus de 433,5 millions \$ pour l'exercice, soit 6 % ou 27,0 millions \$ de moins qu'à l'exercice précédent

La baisse par rapport à il y a un an est principalement attribuable à la faiblesse des marchés en Amérique du Nord et en Europe ainsi qu'à l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien. Elle a été neutralisée en partie par l'ajout de nouvelles unités NESAs à notre réseau, par l'augmentation des activités des FTO et par la hausse des revenus réalisés dans les marchés émergents.

¹ Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

Résultat d'exploitation sectoriel en hausse de 21 % par rapport au trimestre précédent et en baisse de 16 % par rapport à celui d'il y a un an

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 21,0 millions \$ (soit 18,5 % des revenus) pour le trimestre écoulé, comparativement à 17,4 millions \$ (soit 17,0 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 25,1 millions \$ (soit 20,7 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Le résultat d'exploitation sectoriel a augmenté de 3,6 millions \$, soit 21 %, par rapport au dernier trimestre. Cette hausse découle essentiellement de la modification de la composition des revenus de formation et de l'augmentation des activités des FTO. Elle a été annulée en partie par l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien.

Par rapport à celui d'il y a un an, le résultat d'exploitation sectoriel s'est replié de 4,1 millions \$, soit 16 %, en raison surtout de l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien et de la faiblesse des marchés en Europe. De plus, le résultat d'exploitation sectoriel de l'exercice précédent tenait compte de la réalisation d'un gain non récurrent résultant de la finalisation d'une contribution à une coentreprise. Cette baisse a été annulée en partie par la hausse des revenus tirés des FTO et par les mesures de réduction des coûts prises au cours de l'exercice.

Résultat d'exploitation sectoriel de 75,1 millions \$ pour l'exercice, soit 14 % ou 11,9 millions \$ de moins qu'il y a un an

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 75,1 millions \$ (soit 17,3 % des revenus) pour l'exercice, comparativement à 87,0 millions \$ (soit 18,9 % des revenus) pour l'exercice précédent.

La baisse par rapport à il y a un an est attribuable à la faiblesse des marchés en Europe et en Amérique du Nord ainsi qu'à l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien. Elle a été partiellement contrebalancée par les mesures de réduction des coûts prises au cours de l'exercice, par l'ajout de nouvelles unités NESA à notre réseau, par le gain réalisé à la cession de trois FFS usagés, de même que par l'accroissement du résultat d'exploitation sectoriel réalisé dans les marchés émergents et tiré des activités des FTO. En outre, le résultat d'exploitation sectoriel de l'exercice précédent tenait compte de la réalisation d'économies découlant de l'intégration réussie d'une entreprise et de la réalisation d'économies non récurrentes découlant de l'intégration d'une autre entreprise.

Dépenses en immobilisations de 23,9 millions \$ pour le trimestre et de 79,5 millions \$ pour l'exercice

Les dépenses en immobilisations liées à la maintenance se sont chiffrées à 9,3 millions \$ pour le trimestre et à 32,0 millions \$ pour l'exercice. Les dépenses en immobilisations liées à la croissance ont atteint 14,6 millions \$ pour le trimestre et 47,5 millions \$ pour l'exercice. Nous continuons d'agrandir notre réseau de formation de manière sélective en vue d'augmenter notre part de marché et en réponse aux demandes de formation de la part de nos clients.

Capital utilisé en baisse de 25,2 millions \$ par rapport au trimestre précédent et de 181,6 millions \$ par rapport à il y a un an

La diminution du capital utilisé par rapport au trimestre précédent est essentiellement attribuable à la variation des taux de change, compensée en partie par l'augmentation du fonds de roulement hors trésorerie.

Le recul du capital utilisé par rapport à l'exercice précédent résulte surtout de l'écart de change et de la réduction du fonds de roulement hors trésorerie.

Repli de 28 % du carnet de commandes par rapport à l'exercice précédent

<i>(en millions)</i>	2010	2009
Carnet de commandes en début de période	1 006,4 \$	963,3 \$
+ commandes	351,2	463,7
- revenus	(433,5)	(460,5)
+/- ajustements (principalement l'écart de change)	(195,4)	39,9
Carnet de commandes en fin de période	728,7 \$	1 006,4 \$

Les ajustements tiennent compte de l'écart de change et d'un ajustement à la baisse de 44,5 millions \$ effectué au cours de l'exercice 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 le trimestre, le ratio valeur comptable des commandes / ventes s'est établi à 1,09. Pour les douze derniers mois, il était de 0,81.

PRODUITS DE SIMULATION – CIVIL

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

- Un FFS Boeing 777-300ER de la Série CAE 7000 pour Turkish Airlines;
- Un FFS Boeing 737-800 de la Série CAE 7000 pour Skymark Airlines;
- Un FFS ATR72-500 de la Série CAE 7000 et deux FFS Boeing 737-900ER de la Série CAE 7000 pour Lion Air;
- Un FFS convertible A330/A340 de la Série CAE 7000 pour Saudi Arabian Airlines.

Ces contrats portent le total de commandes du secteur PS/C à 20 FFS pour l'exercice.

Au quatrième trimestre, un changement de commande a été signé avec Mumtalakat afin de remplacer un FFS A330/A340 par un FFS Embraer 170/190.

Résultats financiers

<i>(en millions, sauf marges d'exploitation)</i>	2010	2009	T4 2010	T3 2010	T2 2010	T1 2010	T4 2009
Revenus	\$ 284,1	477,5	64,5	72,6	63,9	83,1	107,3
Résultat d'exploitation sectoriel	\$ 49,4	92,1	8,9	11,4	12,4	16,7	18,5
Marges d'exploitation	% 17,4	19,3	13,8	15,7	19,4	20,1	17,2
Amortissement	\$ 6,5	6,8	1,7	1,6	1,7	1,5	2,1
Dépenses en immobilisations	\$ 14,7	5,6	12,3	0,6	0,5	1,3	1,7
Capital utilisé	\$ 29,6	(53,9)	29,6	39,9	28,5	25,6	(53,9)
Carnet de commandes	\$ 252,4	288,2	252,4	244,1	254,5	293,6	288,2

Revenus en baisse de 11 % par rapport au trimestre précédent et de 40 % par rapport à ceux d'il y a un an

La baisse des revenus par rapport au trimestre précédent s'explique surtout par la diminution des niveaux de production par suite d'une baisse des commandes enregistrées et par la réduction des revenus constatés ce trimestre au titre des ventes de simulateurs de vol non comptabilisées selon la méthode de l'avancement des travaux. Au trimestre précédent, l'annulation d'une commande pour laquelle la production du simulateur était déjà en cours avait fait diminuer les revenus.

Le recul par rapport à il y a un an découle surtout de la diminution des niveaux de production par suite d'une baisse des commandes enregistrées.

Revenus de 284,1 millions \$ pour l'exercice, soit 41 % ou 193,4 millions \$ de moins qu'à l'exercice précédent

La baisse des revenus découle surtout de la diminution des niveaux de production par suite d'une baisse des commandes enregistrées. Elle a été neutralisée en partie par les taux plus favorables sur les contrats de couverture des revenus au cours de l'exercice écoulé.

Résultat d'exploitation sectoriel en baisse de 22 % par rapport au trimestre précédent et de 52 % par rapport à il y a un an

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 8,9 millions \$ (soit 13,8 % des revenus) pour le trimestre, comparativement à 11,4 millions \$ (soit 15,7 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 18,5 millions \$ (soit 17,2 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Le recul par rapport au trimestre précédent s'explique surtout par une baisse de volume et par l'utilisation moindre des fonds liés à nos programmes de R-D en coûts partagés.

La diminution par rapport à il y a un an est essentiellement attribuable à la baisse de volume, au recul des prix pour les commandes enregistrées au cours de l'exercice en raison de la concurrence accrue attribuable au contexte du marché actuel et à l'utilisation moindre des fonds liés à nos programmes de R-D en coûts partagés. Elle a été partiellement compensée par l'incidence favorable de la réévaluation des comptes du fonds de roulement hors trésorerie libellés en devises.

Résultat d'exploitation sectoriel de 49,4 millions \$ pour l'exercice, en baisse de 46 % ou de 42,7 millions \$ par rapport à il y a un an

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 49,4 millions \$ (soit 17,4 % des revenus) pour l'exercice, comparativement à 92,1 millions \$ (soit 19,3 % des revenus) pour l'exercice précédent.

Ce recul s'explique surtout par un volume moindre et par la baisse des marges sur les projets découlant des conditions de marché difficiles. Il a été neutralisé en partie par l'incidence positive des taux de couverture favorables.

Capital utilisé en baisse de 10,3 millions \$ par rapport au trimestre précédent et en hausse de 83,5 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

La diminution 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, ainsi que de la réduction de nos stocks et des contrats en cours. Cette baisse a été partiellement contrebalancée par l'augmentation des immobilisations corporelles résultant de l'acquisition d'un immeuble en Inde pour CAE Simulation Technologies Private Ltd et par la réduction des acomptes sur contrats.

Le capital utilisé a augmenté par rapport à l'exercice précédent en raison surtout des comptes du fonds de roulement hors trésorerie qui ont été plus élevés en raison surtout de la réduction des comptes créditeurs et des charges à payer et de l'augmentation de la valeur des contrats de change, facteurs neutralisés en partie par la baisse des comptes débiteurs. La hausse découle aussi de l'augmentation des immobilisations corporelles résultant de l'acquisition d'un immeuble en Inde pour CAE Simulation Technologies Private Ltd.

Diminution de 12 % du carnet de commandes par rapport à l'exercice précédent

<i>(en millions)</i>	2010	2009
Carnet de commandes en début de période	288,2 \$	381,8 \$
+ commandes	254,6	383,2
- revenus	(284,1)	(477,5)
+/- ajustements (principalement l'écart de change)	(6,3)	0,7
Carnet de commandes en fin de période	252,4 \$	288,2 \$

Pour le trimestre, le ratio valeur comptable des commandes / ventes s'est établi à 1,15. Pour les douze derniers mois, il était de 0,90.

5.2 Secteurs militaires**EXPANSIONS ET INITIATIVES NOUVELLES DE L'EXERCICE 2010**

- Nous avons poursuivi le développement d'un système de vision amélioré (AVS) qui vise à permettre aux pilotes d'hélicoptères de mener leurs opérations en toute sécurité dans les conditions les plus extrêmes, y compris l'atterrissage dans les situations où le soulèvement de la poussière causé par la déflexion vers le bas cache la vue du pilote durant des opérations de manœuvres critiques à très basses altitudes. Au cours de l'exercice 2010, nous avons effectué plusieurs essais réussis de notre solution AVS sur les Yuma Proving Grounds du Department of Defence des États-Unis;
- Nous développons le système CAE VISR (système de renseignements, de surveillance et de reconnaissance fondé sur le volume), qui intègre des technologies de capteurs de pointe et une base de données commune (CDB) semblable à celle de notre système de vision amélioré (AVS) afin d'accroître considérablement la vigilance situationnelle et de doter les commandants sur le champ de bataille de capacités de collecte de renseignements, de rendu et de visualisation d'images en temps réel, ainsi que de détection des engins explosifs improvisés (EEI). Notre programme VISR vise la mise au point d'un système efficace de détection des EEI;
- Nous collaborons avec le laboratoire national de recherche aérospatiale (NLR) des Pays-Bas, un institut technologique indépendant responsable de la recherche appliquée dans les domaines de l'aéronautique et de la défense, sur une grande variété de projets de R-D visant à élargir le rôle de la modélisation et de la simulation au NLR;
- De concert avec Hindustan Aeronautics Limited (HAL), nous avons organisé une cérémonie pour poser la première pierre d'un nouveau centre de formation sur hélicoptères à Bangalore qui sera exploité par la Helicopter Academy to Train by Simulation of Flying (HATSOFF), une coentreprise appartenant à parts égales à HAL et à CAE. Au début de 2010, HATSOFF a annoncé que le premier simulateur Bell 412 arriverait en Inde et serait opérationnel d'ici le milieu de l'été 2010;
- Nous avons effectué une mise à niveau majeure du FMS pour Lynx Mk8 construit par CAE pour la Royal Navy, ainsi que la livraison d'un nouvel entraîneur aux procédures du poste de pilotage du Lynx (LCPT) et d'un entraîneur basé sur les systèmes (SBT), provenant de la technologie CAE Simfinity^{MC}, sur la base aéronavale (RNAS) d'Yeovilton, au Royaume-Uni. La Royal Navy a donc reçu un ensemble complet de dispositifs de formation virtuels en soutien de l'hélicoptère maritime Lynx Mk8;
- Nous avons agrandi notre centre de formation C-130 de Tampa, en Floride, avec l'ajout d'un nouveau simulateur de missions C-130H. Ce nouveau simulateur utilisé pour la formation de la RSAF est doté de l'avionique de poste de pilotage tout écran pour C-130 proposé par Esterline CMC Électronique aux exploitants de C-130 du monde entier qui envisagent de moderniser l'avionique de leurs aéronefs C-130 Hercules.

PRODUITS DE SIMULATION – MILITAIRE

Le secteur PS/M a remporté 222,7 millions \$ de commandes ce trimestre, notamment :

- Un programme de formation CH-147F pour le ministère de la Défense nationale du Canada en vertu du programme FSEO, en appui de la nouvelle flotte de 15 hélicoptères de transport moyen à lourd CH-147F Chinook du Canada;
- Un système de formation théorique complet pour les appareils C-130 et KDC-10, comprenant des simulateurs virtuels CAE Simfinity^{MC} (VSIM) et des didacticiels multimédias, pour les Forces aériennes royales néerlandaises.

Résultats financiers

<i>(en millions, sauf marges d'exploitation)</i>	2010	2009	T4 2010	T3 2010	T2 2010	T1 2010	T4 2009
Revenus	\$ 545,6	483,5	149,3	140,4	137,4	118,5	143,6
Résultat d'exploitation sectoriel	\$ 95,7	87,7	25,8	23,4	24,3	22,2	26,8
Marges d'exploitation	% 17,5	18,1	17,3	16,7	17,7	18,7	18,7
Amortissement	\$ 11,3	11,4	2,8	2,7	3,2	2,6	3,8
Dépenses en immobilisations	\$ 5,8	6,5	0,9	2,3	1,1	1,5	2,0
Capital utilisé	\$ 147,0	148,8	147,0	181,9	167,6	174,6	148,8
Carnet de commandes	\$ 868,0	893,0	868,0	815,3	889,8	1 072,5	893,0

Revenus en hausse de 6 % par rapport au trimestre précédent et de 4 % par rapport à ceux d'il y a un an

La progression par rapport au trimestre précédent est essentiellement attribuable à l'accroissement du volume ce trimestre, particulièrement au chapitre de nos programmes canadiens. Elle a été partiellement annulée par un écart de change défavorable.

L'augmentation par rapport à un an plus tôt découle principalement de l'intégration dans nos résultats de la division DSA acquise en mai 2009, ainsi que de l'accroissement du volume, particulièrement au chapitre de nos programmes canadiens. Cette hausse a été neutralisée en partie par un écart de change défavorable.

Revenus de 545,6 millions \$ pour l'exercice, soit 13 % ou 62,1 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

Par rapport à l'exercice précédent, la hausse découle surtout du volume plus élevé et de l'intégration dans nos résultats de la division DSA acquise en mai 2009. La hausse a été partiellement annulée par un écart de change défavorable.

Résultat d'exploitation sectoriel en hausse de 10 % par rapport au trimestre précédent et en baisse de 4 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 25,8 millions \$ (soit 17,3 % des revenus) pour le trimestre écoulé, comparativement à 23,4 millions \$ (soit 16,7 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 26,8 millions \$ (soit 18,7 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent.

La hausse par rapport au trimestre précédent est essentiellement attribuable à l'accroissement du volume, comme il est expliqué ci-dessus, et à une diversification plus favorable des programmes. Ces facteurs ont été partiellement contrebalancés par le niveau plus élevé des activités de R-D ce trimestre.

Le recul par rapport à il y a un an est principalement attribuable au niveau plus élevé des activités de R-D et à un écart de change défavorable, facteurs neutralisés en partie par l'intégration dans nos résultats de la division DSA acquise en mai 2009 et par une diversification plus favorable des programmes ce trimestre.

Résultat d'exploitation sectoriel de 95,7 millions \$ pour l'exercice, soit 9 % ou 8,0 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 95,7 millions \$ (soit 17,5 % des revenus) pour l'exercice, comparativement à 87,7 millions \$ (soit 18,1 % des revenus) pour l'exercice précédent.

L'augmentation du résultat d'exploitation sectoriel est essentiellement attribuable à l'accroissement du volume susmentionné et à l'intégration dans nos résultats de la division DSA acquise en mai 2009, facteurs partiellement contrebalancés par le niveau plus élevé des activités de R-D et un écart de change défavorable.

Capital utilisé en baisse de 34,9 millions \$ par rapport au trimestre précédent et de 1,8 million \$ par rapport à l'exercice précédent

Le recul par rapport au trimestre précédent s'explique surtout par les comptes du fonds de roulement hors trésorerie qui ont été moins élevés en raison surtout de la diminution des comptes débiteurs et de l'augmentation des comptes créditeurs et des charges à payer.

La baisse par rapport à l'exercice précédent est principalement attribuable aux comptes du fonds de roulement hors trésorerie qui ont été moins élevés en raison surtout de la diminution des comptes débiteurs et de l'augmentation des comptes créditeurs et des charges à payer, facteurs partiellement contrebalancés par la hausse de l'écart d'acquisition et des autres actifs.

Repli de 3 % du carnet de commandes par rapport à l'exercice précédent

<i>(en millions)</i>	2010	2009
Carnet de commandes en début de période	893,0 \$	765,1 \$
+ commandes	545,7	599,4
- revenus	(545,6)	(483,5)
+/- ajustements	(25,1)	12,0
Carnet de commandes en fin de période	868,0 \$	893,0 \$

Les ajustements tiennent compte de l'écart de change défavorable et de certains contrats acquis dans le cadre de la transaction portant sur la division DSA dont le lien avec le secteur PS/M a été établi.

Pour le trimestre, le ratio valeur comptable des commandes / ventes s'est établi à 1,49. Pour les douze derniers mois, il était de 1,00.

FORMATION ET SERVICES ASSOCIÉS – MILITAIRE

Le secteur FS/M a remporté des commandes de 207,8 millions \$ au cours du trimestre, notamment :

- Un contrat de soutien en service d'une durée de 20 ans pour le programme de formation des équipages de CH-147F du ministère de la Défense nationale du Canada en vertu du programme FSEO;
- Nous avons continué 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 la U.S. Air Force;
- Nous avons poursuivi le développement et les services de maintenance dans le cadre du programme Synthetic Environment Core (SE Core).

Résultats financiers

<i>(en millions, sauf marges d'exploitation)</i>	2010	2009	T4 2010	T3 2010	T2 2010	T1 2010	T4 2009
Revenus	\$ 263,1	240,7	68,5	67,5	60,4	66,7	66,5
Résultat d'exploitation sectoriel	\$ 43,9	39,0	9,2	12,4	9,7	12,6	9,2
Marges d'exploitation	% 16,7	16,2	13,4	18,4	16,1	18,9	13,8
Amortissement	\$ 10,2	8,4	2,3	3,0	2,6	2,3	2,6
Dépenses en immobilisations	\$ 30,9	22,7	11,4	8,2	5,8	5,5	6,4
Capital utilisé	\$ 174,2	162,2	174,2	196,4	173,9	172,5	162,2
Carnet de commandes	\$ 1 193,7	994,2	1 193,7	1 101,8	1 098,2	1 005,2	994,2

Les chiffres correspondants des périodes de l'exercice 2009 ont été retraités afin de rendre compte de la modification du traitement comptable des frais de pré-exploitation.

Revenus en hausse de 1 % par rapport au trimestre précédent et de 3 % par rapport à ceux d'il y a un an

La hausse par rapport au trimestre précédent découle surtout du niveau d'activité plus élevé dans notre division Services professionnels, annulé en partie par un écart de change défavorable.

Par rapport à il y a un an, l'augmentation est principalement attribuable au niveau d'activité élevé dans notre division Services professionnels ainsi qu'à l'intensification des services de formation fournis en Europe, facteurs partiellement neutralisés par un écart de change défavorable.

Revenus de 263,1 millions \$ pour l'exercice, soit 9 % ou 22,4 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

La progression résulte essentiellement du niveau d'activité plus élevé dans notre division Services professionnels et de l'intensification des services de formation fournis en Europe. Ces facteurs ont été partiellement contrebalancés par un écart de change défavorable.

Résultat d'exploitation sectoriel en baisse de 26 % par rapport au trimestre précédent et stable par rapport à il y a un an

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 9,2 millions \$ (soit 13,4 % des revenus) pour le trimestre écoulé, comparativement à 12,4 millions \$ (soit 18,4 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 9,2 millions \$ (soit 13,8 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Le recul par rapport au trimestre précédent est attribuable à la diversification moins favorable des programmes et à un écart de change défavorable ce trimestre.

Le résultat d'exploitation sectoriel est demeuré stable par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. L'accroissement du volume a été neutralisé par l'écart de change défavorable.

Résultat d'exploitation sectoriel de 43,9 millions \$ pour l'exercice, soit 13 % ou 4,9 millions \$ de plus qu'à l'exercice précédent

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 43,9 millions \$ (soit 16,7 % des revenus) pour l'exercice, comparativement à 39,0 millions \$ (soit 16,2 % des revenus) pour l'exercice précédent.

La progression découle essentiellement de l'intensification des services de formation fournis en Europe, neutralisée en partie par l'utilisation moindre des fonds liés à nos programmes de R-D en coûts partagés et par un écart de change défavorable.

Capital utilisé en baisse de 22,2 millions \$ par rapport au trimestre précédent et en hausse de 12,0 millions \$ par rapport à il y a un an

La diminution par rapport au trimestre précédent est principalement attribuable aux comptes du fonds de roulement hors trésorerie, qui ont été moins élevés en raison surtout de la diminution des comptes débiteurs et de l'augmentation des comptes créditeurs et des charges à payer.

La hausse par rapport à il y a un an s'explique surtout par l'augmentation des immobilisations corporelles découlant des investissements au titre de simulateurs supplémentaires visant à soutenir la demande en matière de formation, facteur partiellement neutralisé par la baisse du fonds de roulement hors trésorerie.

Augmentation de 20 % du carnet de commandes par rapport à l'exercice précédent

(en millions)	2010	2009
Carnet de commandes en début de période	994,2 \$	789,7 \$
+ commandes	423,4	493,9
- revenus	(263,1)	(240,7)
+/- ajustements	39,2	(48,7)
Carnet de commandes en fin de période	1 193,7 \$	994,2 \$

Les ajustements tiennent compte de l'écart de change défavorable et de certains contrats acquis dans le cadre de la transaction portant sur la division DSA, dont le lien avec le secteur FS/M a été établi.

Pour le trimestre, le ratio valeur comptable des commandes / ventes s'est établi à 3,03. Pour les douze derniers mois, il était de 1,61.

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

Pour l'exercice 2010, les revenus combinés de 808,7 millions \$ de nos secteurs militaires représentent une augmentation de 84,5 millions \$, soit 12 %, par rapport à ceux de l'exercice 2009, alors que le résultat d'exploitation combiné de 139,6 millions \$ de nos secteurs militaires représente une augmentation de 12,9 millions \$, soit 10 %, par rapport à cette même période. Vous trouverez un complément d'information sous *Résultats par secteur*, aux rubriques sur les secteurs PS/M et FS/M.

Pour les secteurs militaires dans leur ensemble, le ratio valeur comptable des commandes / ventes s'est établi à 1,98 pour le trimestre. Pour les douze derniers mois, il était de 1,20.

6. MOUVEMENTS DE TRÉSORERIE ET DES LIQUIDITÉS CONSOLIDÉS

Nous gérons de façon dynamique nos liquidités et surveillons régulièrement les facteurs susceptibles d'avoir une incidence sur leur évolution, 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 du crédit.

6.1 Mouvements de trésorerie consolidés

(en millions)	2010	2009	2008	T4 2010	T3 2010	T4 2009
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation poursuivies*	270,6 \$	289,5 \$	273,9 \$	87,6 \$	62,2 \$	76,9 \$
Variation du fonds de roulement hors trésorerie	(3,6)	(95,1)	(16,9)	61,1	(40,4)	(5,1)
Flux de trésorerie nets liés aux activités poursuivies	267,0 \$	194,4 \$	257,0 \$	148,7 \$	21,8 \$	71,8 \$
Dépenses en immobilisations liées à la maintenance	(53,5)	(54,5)	(83,3)	(23,0)	(9,4)	(27,7)
Produit de la cession d'immobilisations corporelles	8,8	–	–	–	0,3	–
Autres actifs	(13,0)	(5,7)	(5,5)	(3,2)	(4,8)	(2,1)
Dividendes versés	(30,3)	(29,6)	(9,8)	(7,6)	(7,6)	(7,6)
Flux de trésorerie disponibles ¹	179,0 \$	104,6 \$	158,4 \$	114,9 \$	0,3 \$	34,4 \$
Dépenses en immobilisations liées à la croissance	(77,4)	(149,2)	(106,2)	(25,5)	(14,7)	(35,1)
Frais de développement reportés	(14,6)	(10,5)	(16,5)	(5,2)	(3,3)	(3,1)
Autres mouvements de trésorerie, montant net	5,6	(4,1)	8,0	1,5	2,1	(3,4)
Acquisitions d'entreprises (déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie acquis)	(34,7)	(41,5)	(41,8)	(5,1)	(6,7)	(2,4)
Incidence des fluctuations de taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(32,1)	17,7	(0,1)	(11,7)	(4,6)	0,9
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie avant produit et remboursement de la dette à long terme	25,8 \$	(83,0) \$	1,8 \$	68,9 \$	(26,9) \$	(8,7) \$

* avant variation du fonds de roulement hors trésorerie

Les chiffres correspondants des exercices 2009 et 2008 ont été retraités afin de rendre compte de la modification du traitement comptable des frais de pré-exploitation.

Flux de trésorerie disponibles de 114,9 millions \$ pour le trimestre écoulé

Les flux de trésorerie disponibles ont augmenté de 114,6 millions \$ par rapport au trimestre précédent et de 80,5 millions \$ par rapport à il y a un an.

La progression par rapport au trimestre précédent est principalement attribuable à la variation favorable du fonds de roulement hors trésorerie et des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation poursuivies, facteurs partiellement contrebalancés par l'augmentation des dépenses en immobilisations liées à la maintenance.

Par rapport à il y a un an, l'augmentation découle surtout de la variation favorable du fonds de roulement hors trésorerie et des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation poursuivies.

Flux de trésorerie disponibles de 179,0 millions \$ pour l'exercice

Les flux de trésorerie disponibles sont supérieurs de 71 %, soit 74,4 millions \$, à ceux d'il y a un an.

L'augmentation des flux de trésorerie disponibles est principalement attribuable à la variation favorable du fonds de roulement hors trésorerie et au produit de la cession d'immobilisations corporelles, facteurs neutralisés en partie par la baisse des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation poursuivies et la hausse des autres actifs.

Baisse de 1,0 million \$ des dépenses en immobilisations liées à la maintenance et recul de 71,8 millions \$ des dépenses en immobilisations liées à la croissance pour l'exercice

Les dépenses totales en immobilisations de 130,9 millions \$ pour l'exercice comprenaient 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 au 31 mars 2010 était de 400,0 millions \$US (400,0 millions \$US en 2009) et de 100,0 millions € (100,0 millions € en 2009), dont 189,7 millions \$US (93,5 millions \$US en 2009) ont servi à l'émission des lettres de crédit. 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 du 31 mars 2010 ou du 31 mars 2009.

¹ Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

Le 6 avril 2010, nous avons annoncé la conclusion d'une entente visant le refinancement de la facilité de crédit mentionnée ci-dessus devant venir à échéance en juillet 2010. La nouvelle entente de trois ans porte sur une facilité de crédit renouvelable consentie de 450,0 millions \$US avec la possibilité de porter le montant total à 650,0 millions \$US.

Nous disposons aussi d'une marge de crédit bancaire non garantie en euros qui nous est consentie sans engagement. Cette marge totalise 2,0 millions €, comparativement à 3,0 millions € au 31 mars 2009, et porte intérêt à un taux de référence sur l'euro. Au 31 mars 2010, aucun montant n'avait été prélevé sur cette marge de crédit d'exploitation.

En juin 2009, nous avons émis des billets de premier rang non garantis de 15,0 millions \$ et de 105,0 millions \$US au moyen d'un placement privé. Les billets sont assortis d'une durée moyenne à l'émission de 8,5 ans et de versements de capital et d'intérêts au taux de 7,15 %, les intérêts étant payables semestriellement en juin et en décembre. Une tranche de 60,0 millions \$US du produit total de cette dette a été affectée au remboursement des billets de premier rang émis en 1997 et arrivés à échéance, et le solde sera utilisé pour payer les frais généraux de l'entreprise.

Au cours de l'exercice 2010, nous avons obtenu une obligation à long terme portant intérêt de la part du gouvernement du Canada en raison de notre participation dans le projet Falcon, un programme de R-D qui se poursuivra sur cinq ans, pour un montant maximal de 250,0 millions \$. Le montant total constaté pour l'exercice 2010 s'est établi à 33,8 millions \$ (voir la note 1 afférente aux états financiers consolidés) et la valeur actualisée de la dette était de 9,1 millions \$ au 31 mars 2010.

Nous disposons d'une garantie pour cautionnement bancaire d'un montant de 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 2010, l'encours de l'ensemble de ces instruments, converti en dollars canadiens, s'élevait à 100,0 millions \$, comparativement à 69,7 millions \$ au 31 mars 2009. La hausse des garanties de restitution d'acomptes s'explique essentiellement par une recrudescence de l'activité dans les pays où des garanties bancaires sont exigées pour les paiements devant être effectués avant la réception des biens et du matériel, de même que par l'intensification des activités liées aux projets militaires.

Tout au long de l'exercice, nos filiales et nous avons contracté des dettes supplémentaires avec et sans recours afin de financer nos activités et nos projets.

De plus, au cours de l'exercice, nous avons pris un arrangement avec une banque européenne pour qu'elle procède à l'émission de garanties de restitution d'acomptes d'environ 32,4 millions \$ au titre de nos activités militaires en Europe.

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.

Le tableau suivant présente notre dette à long terme.

<i>(en millions)</i>	Au 31 mars 2010	Au 31 mars 2009
Total de la dette avec recours	294,7 \$	240,1 \$
Total de la dette sans recours ¹⁾	198,0	240,2
Total de la dette à long terme	492,7	480,3
Déduire :		
Partie à court terme de la dette à long terme	40,1	121,6
Partie à court terme des contrats de location-acquisition	11,0	4,0
	441,6 \$	354,7 \$

¹⁾ La dette sans recours est classée ainsi lorsque le recours contre la dette d'une filiale est limité à l'actif, à la participation et à l'engagement de cette filiale et ne vise pas CAE inc.

6.3 Partage des coûts avec les gouvernements

Nous avons conclu des ententes avec divers gouvernements en vertu desquelles ces derniers partagent les coûts de certains programmes de R-D concernant la modélisation et la simulation, les systèmes visuels, la technologie perfectionnée de simulation de vol servant à des applications civiles et la simulation en réseau servant à des applications militaires, ainsi que les nouveaux marchés de formation fondée sur la simulation dans les domaines des soins de santé, des mines et de l'énergie.

Au cours de l'exercice 2006, nous avons lancé le projet Phoenix, dans le cadre duquel nous prévoyions investir 630 millions \$ dans un programme de R-D d'une durée de 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 % (soit 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 ans pour le projet Phoenix.

Au cours de l'exercice 2009, nous avons annoncé notre intention d'investir un montant pouvant atteindre 714 millions \$ dans le projet Falcon, un programme de R-D qui se poursuivra sur cinq ans. L'objectif du projet Falcon est de développer nos technologies 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'aérospatiale 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 des industries de l'aérospatiale, de la défense, de l'espace et de la sécurité (voir la note 13 afférente à nos états financiers consolidés).

Au cours de l'exercice 2010, nous avons annoncé notre intention d'investir un montant pouvant atteindre 274 millions \$ dans le projet Nouveaux marchés principaux, un programme de R-D qui se poursuivra sur sept ans. L'objectif est de tirer parti de notre savoir-faire en matière de modélisation, de simulation et de services de formation pour le transposer dans les nouveaux marchés des soins de santé, des mines et de l'énergie. Le gouvernement du Québec a accepté de participer en fournissant des apports pouvant atteindre 100 millions \$ pour couvrir les frais engagés avant la fin de l'exercice 2016.

Outre ces programmes, nous avons également conclu avec le gouvernement du Canada, au cours d'exercices antérieurs, des accords de R-D visant le partage d'une partie des coûts que nous avons engagés dans le cadre d'anciens programmes de R-D.

Vous trouverez plus de détails à la note 23 afférente aux états financiers consolidés.

6.4 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 2010</i> <i>(en millions)</i>	2011	2012	2013	2014	2015	Par la suite	Total
Dette à long terme (exclusion faite des intérêts)	40,9 \$	25,7 \$	77,9 \$	33,1 \$	32,4 \$	249,3 \$	459,3 \$
Contrats de location-acquisition (exclusion faite des intérêts)	11,0	4,4	4,5	4,7	5,0	5,5	35,1
Contrats de location-exploitation	55,2	56,3	42,6	36,6	28,3	91,0	310,0
Obligations d'achat	5,1	5,0	2,5	–	–	–	12,6
Total	112,2 \$	91,4 \$	127,5 \$	74,4 \$	65,7 \$	345,8 \$	817,0 \$

Au 31 mars 2010, nous disposions également de montants de 210,3 millions \$US et de 100,0 millions € au titre de nos facilités de crédit consenties, comparativement à 306,5 millions \$US et 100,0 millions € au 31 mars 2009.

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 2010, 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 2010	Au 31 mars 2009
Utilisation du capital :		
Fonds de roulement hors trésorerie ¹	(40,4) \$	(60,4) \$
Immobilisations corporelles, montant net	1 147,2	1 302,4
Autres actifs à long terme	511,7	463,5
Autres passifs à long terme	(282,9)	(222,6)
Total du capital utilisé	1 335,6 \$	1 482,9 \$
Provenance du capital :		
Dette nette	179,8 \$	285,1 \$
Capitaux propres	1 155,8	1 197,8
Provenance du capital	1 335,6 \$	1 482,9 \$

Les chiffres correspondants de la période antérieure ont été retraités afin de rendre compte de la modification du traitement comptable des frais de pré-exploitation.

Capital utilisé en baisse de 10 % par rapport à l'exercice précédent

Le recul découle surtout de la diminution des immobilisations corporelles et de l'augmentation des autres passifs à long terme, ces facteurs ayant été partiellement contrebalancés par l'augmentation des autres actifs à long terme et du fonds de roulement hors trésorerie.

Notre rendement du capital utilisé¹ (RCU) s'est élevé à 11,4 % (soit 10,9 % après ajustement pour contrats de location-exploitation) pour l'exercice écoulé, comparativement à 16,1 % (soit 14,6 % après ajustement pour contrats de location-exploitation) pour l'exercice précédent.

Fonds de roulement hors trésorerie en hausse de 20,0 millions \$

La hausse est principalement attribuable à la réduction des comptes créditeurs et des charges à payer ainsi qu'à l'augmentation des impôts à recouvrer, facteurs neutralisés en partie par la diminution des comptes débiteurs.

Montant net des immobilisations corporelles en baisse de 155,2 millions \$

La baisse résulte surtout de l'écart de change de 222,1 millions \$ et de l'amortissement normal de 75,4 millions \$, facteurs neutralisés en partie par les dépenses en immobilisations de 130,9 millions \$.

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

La baisse de la dette nette résulte en grande partie de l'incidence de l'appréciation du dollar canadien sur la dette libellée en devises et de l'augmentation de la trésorerie, avant le produit et le remboursement de la dette à long terme, ces facteurs ayant été partiellement contrebalancés par la prise en charge de la dette des entreprises acquises.

Variation de la dette nette

<i>(en millions)</i>	Au 31 mars 2010	Au 31 mars 2009
Dette nette en début de période	285,1 \$	124,1 \$
Effet des mouvements de trésorerie sur la dette nette (voir tableau à la section sur les mouvements de trésorerie)	(25,8)	83,0
Acquisitions d'entreprises, coentreprises et autres	14,8	23,2
Incidence des variations des taux de change sur la dette à long terme	(94,3)	54,8
(Diminution) augmentation de la dette nette pour la période	(105,3) \$	161,0 \$
Dette nette en fin de période	179,8 \$	285,1 \$

Capitaux propres

La diminution de 42,0 millions \$ des capitaux propres découle en grande partie de la perte de 167,9 millions \$ au titre des autres éléments du résultat étendu et des dividendes de 30,3 millions \$, ces facteurs ayant été compensés en partie par un bénéfice net de 144,5 millions \$.

Information sur les actions en circulation

Nos statuts constitutifs autorisent l'émission d'un nombre illimité d'actions ordinaires et l'émission en séries d'un nombre illimité d'actions privilégiées. Au 31 mars 2010, nous avions au total 256 516 994 actions ordinaires émises et en circulation, pour un capital-actions de 441,5 millions \$. Nous avons aussi au total 5 818 386 options en cours, dont 1 433 118 pouvaient être exercées. Nous n'avons émis aucune action privilégiée à cette date.

Au 30 avril 2010, nous avions au total 256 516 993 actions ordinaires émises et en circulation.

¹ Mesure hors PCGR (voir point 3.7).

Politique en matière de dividendes

Nous avons versé un dividende de 0,03 \$ par action chaque trimestre de l'exercice 2010. 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 257 millions d'actions au 31 mars 2010, nous prévoyons verser des dividendes annuels d'environ 30,8 millions \$.

Garanties

Dans le cours normal de nos activités, nous avons émis des lettres de crédit et des cautions de bonne exécution qui se sont établies à 209,1 millions \$ pour l'exercice écoulé, comparativement à 115,7 millions \$ pour l'exercice précédent. Cette hausse est due à l'augmentation des contrats exécutés et des obligations au titre de la restitution d'acomptes.

Obligations au titre des régimes de retraite

Nous avons des régimes de retraite à prestations déterminées et à cotisations déterminées. Nous prévoyons cotiser environ 8,2 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 26 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 (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 la date d'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 2010 et 2009. Les actifs et passifs de cette EDDV ont été pleinement intégrés dans nos états financiers consolidés aux 31 mars 2010 et 2009, 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 2010, le risque de perte maximale auquel nous étions exposés au titre de ces structures d'accueil non consolidées se chiffrait à 38,7 millions \$ (48,1 millions \$ en 2009).

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. De plus, au cours de l'exercice 2010, nous nous sommes associés avec deux autres parties pour former une société en commandite qui offrira aux clients admissibles un financement concurrentiel par crédit-bail pour le matériel civil de simulation de vol (structure de financement).

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. Hormis la structure de financement en partenariat, 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. Nous comptabilisons la structure de financement en partenariat créée en 2010 comme un instrument financier disponible à la vente.

Aux 31 mars 2010 et 2009, 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 148 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 formation fondée sur la 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.

L'un des éléments clés de notre stratégie de financement actuelle 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 classée à titre de contrat de location-exploitation 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.

Le tableau ci-dessous résume les opérations de cession-bail portant sur des simulateurs de vol qui étaient en service au 31 mars 2010 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

<i>(en millions, sauf indication contraire)</i>	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	102,1	\$ 10 à 20	5,5 % à 6,7 %	7,8	\$ –
CAE inc.	2000 à 2002	3	29,3	20 à 21	6,4 % à 7,6 %	17,9	13,1
Centres de formation de Denver	2003	5	51,7	20	5,0 %	21,5	–
Coentreprise Zhuhai Xiang Yi Aviation Technology Company Limited ¹⁾	2003	5	14,2	15	3,0 %	–	–
Autres	–	2	6,8	8	6,6 % à 7,0 %	–	–
Total		29	204,1	\$		47,2	\$ 13,1
Loyers annuels (12 prochains mois)			27,2	\$			

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

La charge de location des simulateurs faisant l'objet d'un contrat de cession-bail a été de 27,4 millions \$ pour l'exercice 2010, comparativement à 28,9 millions \$ pour l'exercice précédent.

Vous trouverez un complément d'information sur les obligations découlant des contrats de location-exploitation aux notes 22 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. 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.

Nous utilisons les méthodes et hypothèses ci-après pour estimer la juste valeur des instruments financiers :

- La juste valeur de la trésorerie et les équivalents de trésorerie, de l'encaisse affectée, des comptes débiteurs et des comptes créditeurs et des charges à payer se rapproche de leur valeur comptable en raison de leur échéance rapprochée;
- La juste valeur des contrats de location-acquisition est estimée selon la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie;
- La juste valeur de la dette à long terme, de l'obligation à long terme et des comptes débiteurs à long terme (incluant les avances) est estimée en fonction des flux de trésorerie actualisés et calculés 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 et un taux de change appropriés et ajustés pour tenir compte du risque de crédit propre à CAE et 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.

Une description de la hiérarchie de la juste valeur est présentée à la note 19 afférente aux états financiers consolidés.

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. Les actifs dérivés à court terme et à long terme sont pris en compte dans les comptes débiteurs et dans les autres actifs, respectivement. Les passifs dérivés à court terme et à long terme sont pris en compte, dans cet ordre, dans les comptes créditeurs et charges à payer et dans les autres passifs à long terme.

Les dérivés incorporés sont comptabilisés à leur juste valeur séparément du contrat hôte lorsque les caractéristiques économiques et les risques qu'ils présentent ne sont pas clairement et étroitement liés à ceux du contrat hôte. Nous pouvons devenir partie à un instrument dérivé autonome dont la comptabilité de couverture n'est pas permise afin de compenser l'exposition au risque de change du swap de taux de change incorporé. Dans de telles circonstances, les deux dérivés sont évalués à leur juste valeur à chaque date d'établissement du bilan avec comptabilisation des variations de la juste valeur dans le bénéfice net consolidé.

Nous avons pour politique de ne pas utiliser d'instruments financiers dérivés à des fins de transaction ou de spéculation. Nous pouvons désigner ces instruments dérivés, qu'ils soient autonomes ou incorporés, comme éléments de couverture. Ce processus consiste à associer 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 qu'il a conclues avec nous. Nous sommes exposés au risque de crédit relativement à nos 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 notre trésorerie, de nos équivalents de trésorerie et de nos actifs d'instruments financiers dérivés.

Le risque de crédit découlant de nos activités normales est géré indépendamment en ce qui concerne le crédit accordé aux clients. 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). 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 cotes de crédit 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. Nous surveillons de près le risque lié aux principales compagnies aériennes afin de le réduire autant que possible. Nos comptes débiteurs ne sont pas détenus auprès de clients en particulier, mais auprès 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, nord-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 nous prenons plusieurs mesures pour réduire ce risque. Premièrement, nous concluons des contrats avec des contreparties très solvables (principalement celles ayant une notation de A ou plus). Nous avons signé 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 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, nos contreparties ou nous (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 obligations 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 notre risque de liquidité, nous avons accès à des facilités de crédit renouvelables non garanties de 400,0 millions \$US et de 100,0 millions €. Le 6 avril 2010, nous avons annoncé la conclusion d'une entente visant le refinancement de notre facilité devant venir à échéance en juillet 2010. La nouvelle entente de trois ans porte sur une facilité de crédit renouvelable consentie de 450,0 millions \$US avec la possibilité de porter le montant total à 650,0 millions \$US. De plus, nous avons conclu des ententes visant la vente de certains comptes débiteurs d'une valeur pouvant atteindre 50,0 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 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 leur 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 une baisse ou à une augmentation 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, la plupart de nos établissements étrangers sont 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 d'exposition de certains postes du bilan. Parmi ces opérations, on retrouve les opérations prévues et les engagements fermes libellés en devises.

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 les nouveaux contrats de fabrication libellés en devises dès leur 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 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 atténuons le risque lié aux contrats signés en concluant des contrats de change à terme (voir la note 19 afférente aux états financiers consolidés pour un complément d'information). À la clôture de l'exercice 2010, approximativement 21 % de la valeur totale des contrats en cours n'avait pas été couvert. La partie non couverte s'explique par la couverture partielle des contrats visant à tirer parti de la couverture naturelle attribuable au fait que les coûts d'un projet donné sont libellés dans la même devise que le contrat. Les délais sont très courts entre la signature du contrat et les opérations de couverture, et un nombre de petits contrats demeurent non couverts.

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 2010, nos contrats à terme représentaient l'équivalent en dollars canadiens de 481,1 millions \$ (103,6 millions \$ en contrats d'achat et 377,5 millions \$ en contrats de vente), comparativement à 708,9 millions \$ (95,6 millions \$ en contrats d'achat et 613,3 millions \$ en contrats de vente) à la fin de l'exercice précédent. La diminution des contrats de vente s'explique essentiellement par la conclusion d'un moins grand nombre de contrats commerciaux libellés en devises ayant fait l'objet d'une couverture.

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 2010, l'incidence avant impôts sur le bénéfice net et sur les *autres éléments du résultat étendu* aurait été un ajustement net négatif de 2,9 millions \$ et de 19,1 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, la répartition était de 74 % à taux fixe et de 26 % à taux variable (72 % à taux fixe et de 28 % à taux variable en 2009).

Analyse de sensibilité aux taux d'intérêt

En supposant une appréciation raisonnablement probable de 1 % du taux d'intérêt variable pour l'exercice terminé le 31 mars 2010, l'incidence avant impôts sur le bénéfice net aurait été un ajustement net négatif de 0,7 million \$ et un ajustement net positif de 4,6 millions \$ sur les autres éléments du résultat étendu. Dans le cas d'une baisse de 1 % du taux d'intérêt variable, l'incidence avant impôts sur le bénéfice net et sur les autres éléments du résultat étendu aurait été une augmentation nette de 0,7 million \$ et un ajustement net négatif de 5,4 millions \$, respectivement.

Charge de rémunération à base d'actions

Nous avons conclu des swaps sur actions avec une importante institution canadienne afin de réduire l'effet, sur notre encaisse et nos 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 2010, 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 138,0 millions \$US au 31 mars 2010 (33,0 millions \$US en 2009), 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.

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 19 afférente aux états financiers consolidés pour le classement des instruments financiers et à la note 20 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 2010

Nous avons acquis cinq entreprises, frais d'acquisition compris mais compte non tenu du solde du prix d'achat à payer, pour une contrepartie de 30,7 millions \$ versée sous forme de trésorerie. La répartition des prix d'achat est provisoire et devrait être finalisée dans un avenir prochain. Le coût total ne comprend pas une contrepartie supplémentaire éventuelle de 27,9 millions \$ liée à certaines conditions, laquelle serait considérée comme un écart d'acquisition supplémentaire.

Division Défense, sécurité et aérospatiale de Bell Aliant

Au premier trimestre, nous avons acquis la division Défense, sécurité et aérospatiale (DSA) de Bell Aliant au moyen d'une convention d'achat d'actifs. La division DSA fournit des logiciels et des systèmes de simulation, de formation, de défense et de gestion intégrée de l'information sur le cycle de vie en temps réel aux industries de l'aérospatiale et de la défense. L'ajustement du fonds de roulement n'est pas encore arrêté et est actuellement contesté.

Seaweed Systems inc.

Au deuxième trimestre, nous avons acquis Seaweed Systems inc. (Seaweed). Seaweed offre des solutions graphiques intégrées pour le marché militaire et le marché de l'aéronautique, et se spécialise dans le développement de pilotes graphiques critiques sur le plan de la sécurité.

ICCU Imaging inc.

Au troisième trimestre, nous avons acquis ICCU Imaging inc. (ICCU). ICCU se spécialise dans le développement de matériel pédagogique multimédia et dans la prestation de solutions pédagogiques afin d'aider les professionnels de la santé à pratiquer une échographie dirigée au chevet du patient.

Solutions de formation en imagerie médicale virtuelle VIMEDIX inc.

Au quatrième trimestre, nous avons acquis Solutions de formation en imagerie médicale virtuelle VIMEDIX inc. (VIMEDIX). VIMEDIX se spécialise dans le développement de simulateurs d'échocardiographie transthoracique basés sur une technologie de réalité virtuelle et de solutions de formation de pointe en échographie fondée sur la simulation.

Simulation médicale d'Immersion Corporation

Au quatrième trimestre, nous avons acquis une partie de l'unité de simulation médicale d'Immersion Corporation (Immersion) au moyen d'une convention d'achat d'actifs. L'unité de simulation médicale d'Immersion conçoit, fabrique et commercialise des systèmes de formation assistée par ordinateur utilisant la simulation et la réalité virtuelle, qui permettent aux cliniciens et aux étudiants de pratiquer et d'améliorer leurs compétences en micromanipulation chirurgicale.

Acquisitions au cours de l'exercice 2009

Nous avons acquis 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 titres d'emprunt de 20,4 millions \$.

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.

Au troisième trimestre de l'exercice 2010, nous avons comptabilisé un prix d'achat supplémentaire versé en trésorerie de 4,2 millions \$ au titre du règlement final de la contrepartie conditionnelle. Ce prix d'achat supplémentaire a été comptabilisé comme un écart d'acquisition.

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.

Au deuxième trimestre de l'exercice 2010, nous avons porté l'écart d'acquisition, dont le solde initialement comptabilisé était de 3,7 millions \$, à 4,7 millions \$.

Kestrel Technologies Pte Ltd

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

Au troisième trimestre de l'exercice 2010, nous avons comptabilisé un prix d'achat supplémentaire de 0,2 million \$ versé en trésorerie. Ce prix d'achat supplémentaire a été comptabilisé comme un écart d'acquisition.

L'actif net de VIMEDIX, d'Immersion, d'ICCU, de Sabena et d'AAE est inclus dans le secteur FS/C. L'actif net de Seaweed et de Kestrel est inclus dans le secteur PS/M. L'actif net de DSA est séparé entre les secteurs PS/M et FS/M.

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

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 écoulons 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 dans le but d'accroître leur part de 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 ou sont d'importants fournisseurs de ces derniers, ce qui pourrait leur donner un avantage au moment de l'attribution de contrats par ces organisations. Nous faisons également concurrence à Boeing, qui jouit d'un avantage concurrentiel sur CAE en ce qui concerne les prix et d'autres facteurs relativement aux services de formation, de mise à niveau et de maintenance destinés aux simulateurs d'appareils Boeing. En 2009, Boeing a lancé un nouveau modèle d'octroi de licences pour les nouveaux simulateurs destinés à ses appareils, selon lequel les fabricants de simulateurs et les fournisseurs de services de formation sont tenus de verser à Boeing des redevances au titre de la fabrication, de la mise à jour ou de la mise à niveau des simulateurs, et des services de formation à l'égard des nouveaux simulateurs.

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 2010, les ventes dans les secteurs PS/M et FS/M ont ainsi représenté 53 % 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 2010 du fait 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.

Le prix du carburant s'est replié quelque peu par rapport aux sommets atteints en 2008, ce qui a permis d'atténuer les pertes subies par les compagnies aériennes l'an dernier. Si le prix du carburant devait remonter à des niveaux plus 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 à l'exercice 2010 ont fait augmenter le coût du crédit et ont réduit sa disponibilité, entravant la capacité des compagnies aériennes et d'autres sociétés à acheter de nouveaux avions, ce qui a également nui à la demande visant notre matériel et nos services de formation et à la capacité d'acheter nos produits. Des signes d'un certain raffermissement du marché ont été observés au deuxième semestre de l'exercice 2010.

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 garantissant les paiements que nos clients nous doivent.

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. Par conséquent, 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, aux contrôles des exportations et aux impératifs de sécurité nationale 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 au niveau 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 R-D sont menées grâce à l'appui financier des gouvernements, dont le gouvernement du Québec, par l'entremise d'IQ, et le gouvernement du Canada, par l'entremise de l'ISAD et du PTC. 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 OEM

Nous devons obtenir des données, des pièces, du matériel et bien d'autres intrants auprès d'un grand nombre de constructeurs OEM 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 un produit défectueux était intégré 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.

Capacité de pénétrer de nouveaux marchés

Nous cherchons à tirer parti de nos connaissances, de notre expérience et de nos pratiques exemplaires en matière de formation aéronautique fondée sur la simulation et d'optimisation afin de pénétrer les nouveaux marchés de la formation fondée sur la simulation dans les secteurs des soins de santé, des mines et de l'énergie.

Alors que nous pénétrons ces nouveaux marchés, nous pourrions faire face à des difficultés et à des dépenses imprévues qui pourraient porter préjudice à nos activités, à notre rentabilité et à notre réputation. La pénétration de nouveaux marchés est, par définition, plus difficile que la gestion de nos marchés principaux déjà établis. Les risques associés à la pénétration de nouveaux marchés sont plus importants. Cependant, nous estimons que CAE aura la possibilité de dégager, à long terme, des revenus importants de ces nouveaux champs d'activité.

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

Variations de change

Nous exerçons nos activités à l'échelle mondiale, et environ 90 % de nos revenus sont réalisés en devises, principalement en dollars US, en euros et en livres sterling. Nos revenus sont répartis à raison d'environ un tiers aux États-Unis, un autre tiers en Europe et le dernier tiers dans le reste du monde.

Les activités que nous menons au Canada génèrent environ 37 % de nos revenus et une grande proportion de nos charges d'exploitation sont libellées en dollars canadiens. L'appréciation du dollar canadien a un effet défavorable sur nos revenus libellés en monnaies étrangères et, de ce fait, sur nos résultats financiers. La dépréciation du dollar canadien a 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, nos activités de couverture de devises ne permettent pas d'éliminer complètement le risque de change et ne procurent qu'une compensation à court terme.

Les activités de nos établissements étrangers – surtout de la formation et des services associés pour les secteurs Militaire et Civil – sont essentiellement libellées dans les monnaies locales. Une couverture naturelle existe du fait que les revenus et les charges d'exploitation sont libellés dans les mêmes devises. Ces activités nous exposent toutefois à un risque de change étant donné que nous consolidons nos résultats en dollars canadiens aux fins de la présentation de l'information financière.

Disponibilité du capital

Notre principale facilité de crédit, refinancée en avril 2010, devra être renouvelée au cours de l'exercice 2014. À l'heure actuelle, il nous est impossible de déterminer si elle sera renouvelée au même coût, pour une autre période de trois ans et selon des modalités similaires à celles qui nous ont été offertes cette année. Les perturbations du marché du crédit depuis deux ans ont fait monter le coût du crédit, et ce, même pour des émetteurs comme CAE qui ont vu leur notation de crédit être relevée pendant cette période.

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 de nos régimes, 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 conjoncture de 2008 a réduit leur valeur marchande et le redressement des marchés en 2009 n'a permis de récupérer qu'une partie de cette baisse de valeur. 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 2010, 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 Principaux changements de conventions comptables – exercice 2010

Nos états financiers sont dressés conformément aux PCGR du Canada publiés 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).

Actifs incorporels

Le 1^{er} avril 2009, nous avons adopté le 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 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'appliquent plus aux entités qui ont adopté le chapitre 3064.

Depuis l'adoption de la nouvelle norme, nous passons les frais de pré-exploitation en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés. Les conséquences de l'adoption rétrospective de cette norme comptable sur nos états consolidés des résultats pour les exercices terminés les 31 mars s'établissent comme suit :

<i>(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) \$

Le tableau qui suit résume l'incidence sur le bénéfice par action de l'adoption rétrospective de cette norme comptable :

	2009	2008
Bénéfice de base et dilué par action des activités poursuivies	– \$	(0,01) \$
Bénéfice de base par action	0,01	–
Bénéfice dilué par action	0,01	(0,01)

Au 31 mars 2010, l'adoption de cette modification future s'est traduite par une baisse de 10,4 millions \$ au poste *Autres actifs* de notre bilan consolidé. Les bénéfices non répartis au 1^{er} avril 2007 ont diminué de 8,6 millions \$, déduction faite d'une économie d'impôts de 3,6 millions \$.

Cette modification de convention comptable n'a eu aucune incidence sur le traitement que nous appliquons aux frais de R-D. À l'adoption du chapitre 3064, nous avons transféré nos frais reportés des *autres actifs* aux *actifs incorporels*.

Instruments financiers – informations à fournir

En septembre 2009, le CNC a modifié le chapitre 3862, *Instruments financiers – informations à fournir*, de manière à exiger que l'entité fournisse des informations étoffées au sujet de la fiabilité relative des données (ou « intrants ») qu'elle utilise pour évaluer la juste valeur de ses instruments financiers, ainsi qu'à renforcer les principes d'information relatifs au risque de liquidité. Nous avons adopté ces modifications à l'exercice 2010.

10.2 Modifications futures de normes comptables

Regroupements d'entreprises, états financiers consolidés et participations ne donnant pas le contrôle

En décembre 2008, le CNC a approuvé trois nouveaux chapitres du Manuel de l'ICCA, soit les chapitres 1582, *Regroupements d'entreprises*, 1601, *États financiers consolidés*, et 1602, *Participations ne donnant pas le contrôle*, en remplacement du chapitre 1581, *Regroupements d'entreprises*, et du chapitre 1600, *États financiers consolidés*. Le chapitre 1582 constitue l'équivalent canadien d'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises (janvier 2008)*, et les chapitres 1601 et 1602, ceux d'IAS 27, *États financiers consolidés et individuels (janvier 2008)*. Le chapitre 1582 exige l'utilisation accrue des évaluations à la juste valeur et la constatation d'actifs et de passifs additionnels, et exige plus d'informations à fournir relativement à la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises. Le chapitre s'applique à titre prospectif aux regroupements d'entreprises pour lesquels la date d'acquisition se situe dans un exercice ouvert le 1^{er} janvier 2011 ou à une date ultérieure. Les entités qui adoptent le chapitre 1582 devront également adopter les chapitres 1601 et 1602. Les entités qui adoptent le chapitre 1582 devront également adopter les chapitres 1601 et 1602. Le chapitre 1601 définit des normes pour la préparation d'états financiers consolidés, tandis que 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, et la variation devra être présentée au bilan dans les capitaux propres. De plus, les résultats de la filiale seront intégrés en totalité dans l'état des résultats de la société mère détenant le contrôle et répartis entre les participations avec et sans contrôle. Les nouvelles normes s'appliqueront aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011, et leur adoption anticipée est permise. Les trois normes entreront en vigueur au moment où les sociétés ouvertes canadiennes auront adopté les IFRS, soit pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Nous mettrons en application la norme IFRS équivalente, et nous évaluons actuellement l'incidence de l'adoption des IFRS.

Accords de prestations multiples générateurs de produits

En décembre 2009, le Comité sur les problèmes nouveaux a publié le CPN-175, *Accords de prestations multiples générateurs de produits*, qui modifie les preuves à l'appui du prix de vente pris séparément qui sont exigées pour séparer des prestations lorsqu'il est impossible d'obtenir des preuves plus objectives du prix de vente. La nouvelle norme s'applique prospectivement aux accords de prestations multiples générateurs de produits conclus ou modifiés significativement au cours du premier exercice ouvert à compter du 1^{er} janvier 2011. L'adoption anticipée est permise à l'ouverture d'un exercice. Nous évaluons actuellement l'incidence de l'adoption du CPN-175 sur nos états financiers consolidés, en vue de décider si nous l'adoptons par anticipation. Si nous ne procédons pas par anticipation, nous appliquerons les IFRS à compter de notre exercice ouvert le 1^{er} avril 2011. Nous évaluons actuellement l'incidence de l'adoption des IFRS.

Normes internationales d'information financière (IFRS)

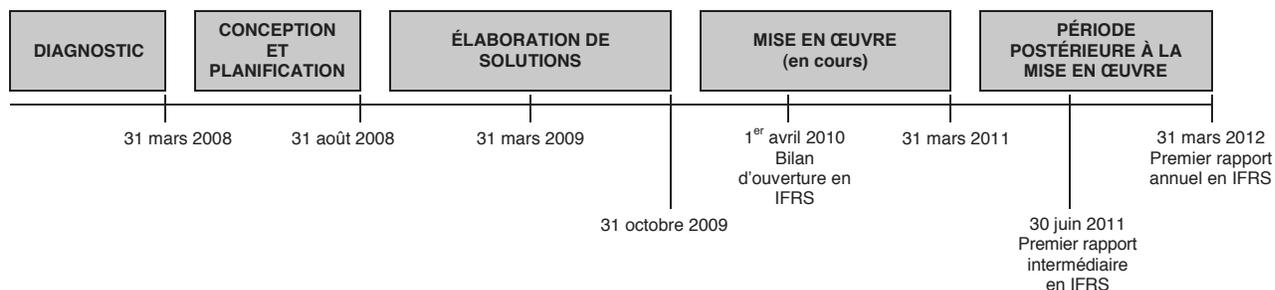
En février 2008, le Conseil des normes comptables (CNC) du Canada a confirmé que les IFRS remplaceront les PCGR canadiens le 1^{er} janvier 2011 pour les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes. Bien que les principes et le cadre conceptuel des PCGR canadiens et des IFRS soient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

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 mettons en œuvre un plan de transition détaillé pour passer des PCGR du Canada aux IFRS. Nous avons créé un groupe de transition aux IFRS qui réunit des directeurs financiers du siège social et des différents secteurs ainsi que des membres d'autres groupes touchés par le changement. En outre, nous avons établi un comité de direction du projet de transition aux IFRS auquel nous faisons rapport sur l'état d'avancement du projet.

Le plan de transition aux IFRS comporte 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. Détermination de l'incidence de ces différences sur les activités, les états financiers, les processus et les impôts. 	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"> Mise en place d'un processus de communication. 	Terminée
	<ul style="list-style-type: none"> Recensement des intervenants internes et des secteurs d'activité qui peuvent être touchés par la transition; établissement de l'équipe centrale ainsi que des équipes et des comités de soutien. 	Terminée
	<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, obtention de l'appui de la direction et implication de la direction. 	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 et de choisir de nouvelles conventions au besoin. 	Terminée
	<ul style="list-style-type: none"> Formation des équipes de soutien, de certains employés et des membres des comités sur des sujets particuliers. 	Terminée
	<ul style="list-style-type: none"> Élaboration d'un modèle pour nos états financiers en IFRS. 	Terminée
	<ul style="list-style-type: none"> Recensement des informations manquantes et des changements nécessaires en matière de communication de l'information, de procédés, de systèmes et de contrôles. 	Terminée
	<ul style="list-style-type: none"> Conception d'un procédé de préparation de l'information comparative en IFRS. 	Terminée
	<ul style="list-style-type: none"> Élaboration d'un plan de mise en œuvre pour obtenir les informations manquantes par l'intermédiaire de la conception et de l'élaboration de processus de communication de l'information financière, de processus d'affaires et de systèmes d'informations. 	Terminée
Mise en œuvre	<ul style="list-style-type: none"> Exécution du plan de transition au niveau des unités fonctionnelles. 	En cours
	<ul style="list-style-type: none"> Collecte de l'information, notamment des données nécessaires aux fins des états financiers comparatifs et du bilan d'ouverture en IFRS. 	En cours
	<ul style="list-style-type: none"> Communication des conséquences et des nouvelles conventions aux parties prenantes externes. 	Dans les divulgations trimestrielles et annuelles
Période postérieure à la mise en œuvre	<ul style="list-style-type: none"> Établissement des états financiers en IFRS pour les périodes intermédiaires et l'exercice se terminant le 31 mars 2012. 	À compter de l'exercice 2012

État d'avancement des éléments clés du plan de transition

Élément clé	État d'avancement
<p>Conventions comptables</p> <p><i>Sélection des conventions comptables</i></p>	<p>Des décisions concernant les conventions comptables ont été prises en ce qui concerne les possibilités selon les IFRS et certains choix possibles en conformité avec IFRS 1, <i>Première application des normes internationales d'information financière</i>. Certaines conséquences préliminaires sont analysées ci-après.</p> <p>Les IFRS ne sont pas statiques, et un petit nombre de modifications devraient entrer en vigueur avant notre date de transition. La publication de modifications plus substantielles est prévue pour l'année 2010; cependant, nous prévoyons qu'elles n'auront pas d'incidence sur nos états financiers avant l'exercice 2013.</p> <p>Les décisions concernant les conventions comptables analysées plus en détail ci-après sont fondées sur la prévision que les normes que nous appliquerons à la date de transition sont celles qui existent déjà.</p>
<p>Systèmes de technologies de l'information (TI) et de données</p> <p><i>Déterminer les modifications à apporter aux systèmes de technologies de l'information et de données, notamment afin de compiler les données requises aux fins des états financiers comparatifs de l'exercice 2011</i></p>	<p>L'incidence de la mise en œuvre des IFRS sur notre système de TI est actuellement en cours d'évaluation et devrait être mineure.</p> <p>Nous nous assurons d'intégrer les IFRS dans la mise en œuvre de nos nouveaux systèmes ERP.</p>
<p>Contrôle interne à l'égard de l'information financière</p> <p><i>Réviser les procédés et processus de contrôle interne pour prendre en compte les modifications importantes apportées aux conventions comptables et aux pratiques courantes</i></p>	<p>La révision des procédés et processus de contrôle interne existants visant à prendre en compte les modifications importantes qui seront apportées aux conventions comptables et aux pratiques courantes est en cours. Nous évaluons tout effet de la mise en œuvre des IFRS sur nos processus de contrôle interne. Nous sommes également en voie de concevoir et de mettre en place des contrôles internes relatifs aux ajustements ponctuels liés à la transition et à notre exercice comparatif.</p>
<p>Contrôles et procédures de communication de l'information</p> <p><i>Évaluer les conséquences sur la conception et l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information</i></p>	<p>Nous évaluons l'incidence de la mise en œuvre des IFRS sur la conception des contrôles et procédures de communication de l'information.</p> <p>Nous avons élaboré des outils de communication de l'information qui nous permettront de réunir toutes les données requises aux fins des informations à fournir dans les états financiers en IFRS.</p>
<p>Savoir-faire en matière d'information financière</p> <p><i>Retenir les services d'experts pour faciliter la transition</i></p> <p><i>Fournir la formation appropriée aux employés concernés</i></p>	<p>Nous avons une équipe de projet spécialisée qui possède une connaissance suffisante des IFRS.</p> <p>Nous avons fourni de la formation à l'équipe de projet élargie sur les IFRS, aux employés clés et aux parties prenantes. Une formation officielle à l'échelle de la Société sera fournie à l'ensemble du personnel financier clé au cours de l'exercice 2011. Des formations supplémentaires seront données en permanence jusqu'à l'adoption complète des IFRS.</p> <p>Nous avons présenté des rapports trimestriels sur l'état d'avancement du projet et sur nos conclusions préliminaires quant aux conventions comptables au comité de vérification.</p>

Activités commerciales	Nous avons recensé les différents groupes touchés par la transition des PCGR du Canada aux IFRS et leur avons communiqué les différences.
<i>Incidence des modifications sur les autres parties prenantes</i>	Nos parties prenantes externes ont été informées sur notre plan de transition aux IFRS dans les rapports de gestion intermédiaires et annuels.
<i>Budgets et plans stratégiques</i>	Nous sommes en voie d'élaborer des processus aux fins de l'établissement des budgets et des plans stratégiques conformes aux IFRS pour l'exercice 2012.
<i>Devises et activités de couverture</i>	La documentation sur les activités de couverture requise conformément aux IFRS a été finalisée.
<i>Clauses restrictives</i>	Nous en sommes à évaluer l'incidence des IFRS sur les clauses restrictives de nos dettes, mais nous ne prévoyons aucun effet qui entraînerait la violation de ces clauses.

Conclusions préliminaires choisies quant aux conventions comptables

Nous avons relevé les sujets importants qui suivent et avons comparé nos conventions comptables actuelles avec les normes qui devront être appliquées aux fins de l'établissement de nos états financiers en IFRS. Nous avons également déterminé les incidences prévues sur le bilan d'ouverture résultant de l'application rétroactive des IFRS ou des exemptions facultatives selon IFRS 1. Les sujets choisis ont été jugés les plus pertinents en fonction de nos activités.

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 de présentation de l'information en IFRS et qu'elles appliquent ces conventions à toutes les périodes présentées dans leurs premiers états financiers en IFRS. Aux termes d'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.

Contrats à long terme

Convention comptable actuelle	Les revenus tirés des contrats à long terme visant la conception, l'ingénierie et la fabrication 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 établi ou peut être déterminé et lorsque le recouvrement est raisonnablement certain.
Convention comptable attendue en IFRS	Aucune différence notable n'a été relevée par rapport à notre convention comptable actuelle. Cependant, un document de travail a été publié dans le cadre d'un projet conjoint du Financial Accounting Standards Board des États-Unis et de l'International Accounting Standards Board en vue du remplacement des normes actuelles de constatation des produits.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Compte tenu de nos contrats en vigueur, aucune conséquence importante sur le bilan d'ouverture n'est prévue.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Compte tenu de nos contrats en vigueur, aucun effet important n'est prévu.

Comptabilisation des coentreprises

Convention comptable actuelle	Nos états financiers comprennent la quote-part nous revenant de l'actif, du passif et des résultats des coentreprises dans lesquelles nous détenons une participation.
Convention comptable attendue en IFRS	Aucune différence notable n'a été relevée par rapport à notre convention comptable actuelle. Cependant, la nouvelle norme proposée en remplacement de la norme actuelle IAS 31, <i>Participations dans des coentreprises</i> , devrait éliminer la possibilité d'avoir recours à la méthode de consolidation proportionnelle et privilégier la méthode de la mise en équivalence. Il est prévu que cette norme sera en vigueur pour notre exercice 2013.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Aucune conséquence importante sur le bilan d'ouverture n'est prévue.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Aucune conséquence importante n'est attendue jusqu'à l'entrée en vigueur de la norme proposée.

Avantages sociaux futurs

Convention comptable actuelle	L'excédent des gains (pertes) actuariels nets au-delà de 10 % des obligations au titre des prestations ou de la juste valeur des actifs des régimes, si ce montant est plus élevé, n'est pas immédiatement comptabilisé en résultat, mais est plutôt amorti sur la durée résiduelle d'activité des salariés actifs.
Convention comptable attendue en IFRS	Les gains et les pertes actuariels de nos régimes à prestations déterminées seront inscrits au bilan et comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu de la période au cours de laquelle ils se produisent.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Conformément à l'exemption possible aux termes d'IFRS 1, le montant cumulatif net des gains et pertes actuariels non inscrits à notre bilan d'ouverture sera comptabilisé par voie d'un ajustement de l'obligation au titre des prestations constituées et des bénéfices non répartis à la date de transition.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Les gains et pertes actuariels enregistrés dans la période seront inscrits intégralement au bilan. L'excédent des gains (pertes) actuariels nets au-delà de 10 % des obligations au titre des prestations ou de la juste valeur des actifs des régimes, si ce montant est plus élevé, ne sera plus comptabilisé en résultat.

Contrats de location

Convention comptable actuelle	Les PCGR du Canada établissent certains indicateurs, surtout des seuils quantitatifs, qui permettent de déterminer si un contrat de location doit être classé comme un contrat de location-acquisition ou comme un contrat de location-exploitation.
Convention comptable attendue en IFRS	Aucun seuil quantitatif particulier n'est prévu aux termes des IFRS, qui comportent toutefois des indicateurs qualitatifs supplémentaires pour déterminer le classement des contrats de location.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Les contrats de location-exploitation importants, notamment la cession-bail de certains simulateurs de vol installés dans notre réseau mondial de centres de formation, seront dorénavant considérés comme des contrats de location-financement (location-acquisition) et seront donc inscrits au bilan par suite de la réévaluation des contrats en fonction d'indicateurs qualitatifs.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Les actifs et la dette connexe des arrangements de location-financement (location-acquisition) seront comptabilisés au bilan consolidé. En règle générale, l'amortissement et les intérêts débiteurs liés aux contrats de location-financement seront comptabilisés sur la durée des contrats. Tous les paiements seront comptabilisés à titre de remboursements de capital et d'intérêts.

Immobilisations corporelles – séparation des composantes

Convention comptable actuelle	Le coût d'une immobilisation corporelle constituée de composantes séparables importantes est imputé aux composantes lorsque cela est possible et lorsque la durée de vie des composantes peut être estimée.
Convention comptable attendue en IFRS	Toute partie d'une immobilisation corporelle dont le coût est important par rapport au coût total de l'immobilisation doit être amortie séparément.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Aucune conséquence importante sur le bilan d'ouverture n'est prévue.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Nous adopterons la convention comptable révisée lors de la transition aux IFRS, mais nous ne prévoyons aucune modification de nos principaux groupes d'actifs.

Intérêts capitalisés

Convention comptable actuelle	Les intérêts débiteurs relatifs à la construction de simulateurs, d'immeubles abritant les centres de formation et d'autres actifs développés à l'interne sont capitalisés dans le coût des immobilisations corporelles. La capitalisation des intérêts cesse lorsque l'actif est achevé et prêt à être utilisé.
Convention comptable attendue en IFRS	Les coûts d'emprunt directement attribuables à l'acquisition, à la construction ou à la production d'un actif admissible dont la date de début de la capitalisation des intérêts correspond à la date de transition ou à une date ultérieure doivent être capitalisés dans le coût de l'actif en question. Les autres coûts d'emprunt sont passés en charges.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Conformément à l'exemption possible aux termes d'IFRS 1, nous avons choisi de capitaliser les coûts d'emprunt qui se rapportent à des actifs admissibles dont la date de début de la capitalisation des intérêts correspond à la date de transition ou à une date ultérieure. Les intérêts capitalisés non amortis à la date de transition seront retranchés des coûts des simulateurs construits, des immeubles et des autres actifs développés à l'interne au moyen d'un ajustement des bénéfices non répartis.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Aucun effet important n'a été relevé.

Impôts sur les bénéfices – crédits d'impôt à l'investissement (CII)

Convention comptable actuelle	Les CII découlant des activités de recherche et de développement sont déduits des frais connexes et, par conséquent, sont inclus dans la détermination du bénéfice net 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.
Convention comptable attendue en IFRS	Les CII fédéraux, conditionnels étant donné qu'ils sont limités aux impôts à payer, sont considérés comme un crédit d'impôt.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Les CII fédéraux non amortis auparavant portés en réduction des frais de développement reportés et des immobilisations corporelles seront éliminés au moyen d'un ajustement des bénéfices non répartis.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Les CII fédéraux, auparavant déduits des coûts connexes conformément aux PCGR du Canada, seront désormais portés en réduction de la charge d'impôts.

Impôts sur les bénéfices – actif d'impôt différé (AID) de l'acquéreur généré par un regroupement d'entreprises

Convention comptable actuelle	La comptabilisation d'un AID découlant des pertes de l'exercice antérieur de l'acquéreur généré par un regroupement d'entreprises fait partie de la répartition du prix d'achat et est prise en compte dans le calcul de l'écart d'acquisition découlant d'un regroupement d'entreprises.
Convention comptable attendue en IFRS	L'AID de l'acquéreur constituant une opération distincte de la répartition du prix d'achat, il est exclu du calcul de l'écart d'acquisition découlant d'un regroupement d'entreprises. L'AID se répercute plutôt sur la charge d'impôts.
Incidence sur le bilan d'ouverture	À la date de transition, les écarts d'acquisition découlant de regroupements d'entreprises antérieurs à la comptabilisation de l'AID de l'acquéreur seront éliminés au moyen d'un ajustement des bénéfices non répartis.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Nous adopterons la convention comptable révisée lors de la transition aux IFRS.

Participation minoritaire (participation ne donnant pas le contrôle)

Convention comptable actuelle	Nous inscrivons actuellement les participations ne donnant pas le contrôle au poste <i>Gains reportés et autres passifs à long terme</i> du bilan. De plus, nous présentons notre bénéfice net déduction faite de tout gain ou perte attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle.
Convention comptable attendue en IFRS	Les participations ne donnant pas le contrôle seront classées dans les capitaux propres et feront l'objet d'une présentation distincte à l'état des résultats. Les participations ne donnant pas le contrôle seront prises en compte dans le calcul du bénéfice net.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Nous adopterons la convention comptable révisée lors de la transition aux IFRS.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Aucun effet important n'a été relevé.

Écart de conversion

Convention comptable actuelle	Les gains ou les pertes de change découlant de la conversion en dollars canadiens des états financiers des établissements étrangers sont inclus dans le poste <i>Cumul des autres éléments du résultat étendu</i> , un poste distinct des capitaux propres.
Convention comptable attendue en IFRS	Aucune modification importante n'a été relevée par rapport à la convention comptable actuelle.
Incidence sur le bilan d'ouverture	IFRS 1 permet à une entreprise qui adopte les IFRS pour la première fois de comptabiliser, à sa date de transition, l'écart de conversion lié à tous ses établissements étrangers dans les bénéfices non répartis afin de ramener le solde de l'écart de conversion à zéro. Nous avons décidé de nous prévaloir de cette option.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Aucun effet important n'a été relevé.

Dépréciation des actifs à long terme

Convention comptable actuelle	Le test de dépréciation des actifs à long terme ou des groupes d'actifs à long terme comporte deux étapes. En premier lieu, s'il y a une indication de perte de valeur, la valeur comptable de l'actif est comparée à la somme des flux de trésorerie non actualisés attendus de l'utilisation et de la cession éventuelle de cet actif. Si la valeur comptable est supérieure, elle est ensuite comparée à la juste valeur de l'actif. Une perte de valeur peut alors devoir être constatée.
Convention comptable attendue en IFRS	Selon les IFRS, s'il y a des indications de perte de valeur, le test de dépréciation comporte une seule étape : la valeur comptable de l'actif est comparée directement au montant recouvrable, lequel correspond à la juste valeur ou la valeur d'utilité, si celle-ci est supérieure. La valeur d'utilité est calculée en fonction des flux de trésorerie non actualisés attendus de l'utilisation et de la cession éventuelle de l'actif.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Nous n'avons pas encore terminé l'évaluation de cette incidence.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Le test de dépréciation en une étape selon les IFRS pourrait entraîner des réductions de valeur plus fréquentes des actifs. Des réductions de valeur antérieures pourraient devoir être reprises dans des périodes futures.

Contrepartie conditionnelle

Convention comptable actuelle	La contrepartie conditionnelle est comptabilisée à la date d'acquisition d'une entreprise lorsque le montant peut être estimé au prix d'un effort raisonnable et qu'on peut établir hors de tout doute raisonnable que la condition sera réalisée. Autrement, la contrepartie conditionnelle est comptabilisée lorsque la condition est réalisée. Lorsque le montant de la contrepartie conditionnelle est révisé, la juste valeur de la contrepartie émise est constatée à titre de coût d'achat supplémentaire.
Convention comptable attendue en IFRS	La contrepartie conditionnelle devra être comptabilisée à la date d'acquisition à la juste valeur, généralement à titre de passif. La réévaluation ultérieure d'une contrepartie conditionnelle constatée à titre de passif devra être comptabilisée en résultat.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Conformément à l'exemption possible aux termes d'IFRS 1, la juste valeur du reliquat de la contrepartie conditionnelle à la date de transition devra être comptabilisée au moyen d'un ajustement des bénéfices non répartis.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Nous adopterons la convention comptable révisée lors de la transition aux IFRS. Cette modification entraînera la volatilité de nos passifs et de nos résultats.

Accords de redevances avec le gouvernement

Convention comptable actuelle	Les accords de redevances avec le gouvernement comprennent des montants faisant l'objet d'un remboursement conditionnel par nous en fonction de critères précis. Pour ces accords, les obligations conditionnelles au titre des redevances sont constatées seulement lorsque les conditions liées aux redevances sont remplies.
Convention comptable attendue en IFRS	Les accords avec le gouvernement concernant les redevances remboursables devront être comptabilisés à titre de passifs financiers. L'obligation de rembourser des redevances est constatée lorsque le montant est reçu et estimée en fonction de projections. La réévaluation ultérieure de cette obligation sera comptabilisée en résultat.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Une obligation cumulative comptabilisée à la valeur actualisée sera inscrite au bilan. Un montant correspondant sera retranché des bénéfices non répartis et ajouté à l'actif. Les remboursements au titre de cette obligation seront comptabilisés à titre de remboursements du capital et des intérêts courus, et non à titre de redevances pour la période.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Nous adopterons la convention comptable révisée lors de la transition aux IFRS. Cette modification entraînera la volatilité de nos passifs et de nos résultats.

Provisions

Convention comptable actuelle	Des provisions doivent être comptabilisées lorsqu'il est probable (seuil de probabilité généralement plus élevé que selon les IFRS) qu'un événement futur confirmera qu'un passif a été engagé.
Convention comptable attendue en IFRS	Selon les IFRS, une provision devra être comptabilisée lorsqu'il est plus probable qu'improbable qu'une sortie de ressources sera nécessaire pour s'acquitter de ses obligations.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Nous n'avons pas encore fini d'évaluer cette incidence.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Nous adopterons la convention comptable révisée lors de la transition aux IFRS.

Les différences relevées dans le présent document ne doivent pas être considérées comme une liste complète, et notre transition aux IFRS pourrait entraîner d'autres changements. Par ailleurs, les conséquences de notre transition aux IFRS qui ont été communiquées reflètent nos hypothèses, estimations et attentes les plus récentes, y compris notre appréciation des IFRS qui devraient être en vigueur à la date de transition. Par suite de changements de circonstances touchant la conjoncture économique ou nos activités, et vu l'incertitude inhérente à l'utilisation d'hypothèses, les conséquences réelles de notre transition aux IFRS pourraient différer de celles qui ont été présentées. À l'heure actuelle, nous ne pouvons quantifier de manière fiable l'incidence prévue de ces différences sur nos états financiers consolidés.

10.3 Estimations comptables critiques

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

- La constatation des revenus;
- Les impôts sur les bénéfices et crédits d'impôt à l'investissement;
- La dépréciation de l'écart d'acquisition et des actifs à long terme;
- Les regroupements d'entreprises;
- Les frais de recherche et de développement (R-D);
- Les avantages sociaux futurs;
- La juste valeur des instruments financiers.

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 fabrication 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 établi ou peut être déterminé et lorsque le recouvrement est raisonnablement certain.

Selon cette méthode, les revenus sont inscrits au fur et à mesure que les coûts connexes sont engagés, d'après le pourcentage des coûts réellement engagés jusqu'ici par rapport au total estimatif des coûts nécessaires à l'achèvement du contrat. Les revenus et les marges constatés peuvent être révisés au fil de l'avancement du contrat. La direction évalue chaque mois les coûts estimatifs nécessaires à l'achèvement, les estimations de l'avancement des travaux ainsi que les revenus et les marges constatés, et ce, pour chaque contrat. Les changements apportés aux estimations des coûts et du bénéfice sur la durée du contrat sont pris en compte dans la période au cours de laquelle il devient manifeste que de tels changements sont requis. Les provisions pour les pertes contractuelles estimatives sont constatées au cours de la période durant laquelle la perte est déterminée. Les pertes contractuelles correspondent à l'excédent des coûts estimatifs totaux sur le total des revenus estimatifs du contrat. Les provisions pour garanties sont inscrites au moment où les revenus sont constatés, d'après l'expérience acquise. En général, aucun droit de retour ni aucune mise à niveau gratuite n'est offert au client. L'assistance après la livraison est facturée séparément, et les revenus correspondants sont constatés au cours de 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 inclure une combinaison de services de conception, d'ingénierie et de fabrication de simulateurs de vol ainsi que des services de fourniture de pièces de rechange et de maintenance. Un accord de prestations multiples est divisé en plus d'une unité de comptabilisation et les critères de constatation des revenus applicables sont considérés de façon distincte pour les différentes unités de comptabilisation si tous les critères suivants sont réunis :

- i) L'élément livré a une valeur en soi pour le client;
- ii) Il existe une preuve objective et fiable de la juste valeur de l'article ou des articles non livré(s);
- iii) 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 se fait selon la juste valeur d'un article non livré, déterminée sur la base du prix vérifiable couramment pratiqué par la Société pour cet article lorsqu'elle le vend seul. Nous concluons régulièrement des opérations portant uniquement sur la vente de pièces de rechange et de prestations de maintenance, de sorte que le prix de vente individuel des éléments est connu. En ce qui concerne la conception, l'ingénierie et la fabrication des simulateurs de vol, la détermination de la juste valeur des éléments non livrés passe par une évaluation au cas par cas prenant en compte les particularités de chaque opération.

Maintenance des produits

Les revenus tirés des contrats de maintenance sont généralement constatés dans les résultats 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 que la méthode de l'amortissement linéaire, les revenus sont constatés sur la période contractuelle proportionnellement aux coûts qui devraient être engagés pour fournir les services visés par le 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, de services, de services de maintenance ou de services de personnalisation de logiciels. Les revenus sont constatés comme suit :

- *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 qui sont 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 à long terme concernant des logiciels*
Les revenus tirés des accords concernant des logiciels à prix fixe et des contrats de personnalisation de logiciels qui nécessitent d'importantes activités de production, de modification ou de personnalisation des logiciels sont constatés selon la méthode de l'avancement des travaux.

Services de formation

Les revenus tirés des services de formation sont constatés lorsqu'il y a des preuves convaincantes de l'existence d'une entente, lorsque le prix est établi ou peut être déterminé, lorsque le recouvrement est raisonnablement certain et lorsque les services ont été rendus.

Pour les écoles de vol, les programmes de formation des stagiaires sont offerts principalement par voie de cours en salle et de vols sur des appareils. Les revenus sont constatés dans les résultats selon la méthode de l'amortissement linéaire à l'étape des cours en salle, tandis qu'ils sont constatés en fonction des heures de vol réelles à l'étape des vols sur des appareils.

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

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

Cette méthode exige également la constatation des avantages fiscaux futurs tels que les reports prospectifs de pertes d'exploitation nettes dans la mesure où il est plus probable qu'improbable que ces avantages se 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 seront pas réalisés.

Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont mesurés en appliquant les taux et les 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 ne constituons pas de provision pour impôts sur les bénéfices non répartis d'établissements étrangers qui ne doivent pas être rapatriés dans un avenir prévisible.

Les crédits d'impôt à l'investissement (CII) découlant des activités de recherche et de développement sont déduits des frais connexes et, par conséquent, sont inclus dans la détermination du bénéfice net 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. La détermination des impôts à payer et des CII à recevoir comporte certaines incertitudes quant à l'interprétation de règlements fiscaux complexes. En conséquence, nous constituons une provision pour les éventuels impôts 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 les résultats nets au moment où il est possible de les déterminer.

Dépréciation de l'écart d'acquisition et des actifs à long terme

Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition représente l'excédent du coût des entreprises acquises sur le solde net des montants attribués aux actifs identifiables acquis et aux passifs identifiables pris en charge. L'écart d'acquisition est assujetti à un test de dépréciation annuel ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent une dépréciation possible.

Le test de dépréciation consiste à comparer la juste valeur de nos unités d'exploitation à leur valeur comptable. Lorsque la valeur comptable de l'unité d'exploitation excède sa juste valeur, nous procédons, dans un deuxième temps, à la comparaison de 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 en fonction d'une ou de plusieurs mesures de juste valeur, y compris des techniques d'actualisation des flux de trésorerie estimatifs futurs, et des montants estimatifs auxquels l'unité dans son ensemble pourrait être achetée ou vendue au cours d'une opération courante entre des parties intéressées non apparentées. Si la valeur comptable de l'unité d'exploitation excède sa juste valeur, cette dernière doit, selon la deuxième étape, être attribuée aux actifs et aux passifs sous-jacents de l'entité, donnant lieu à la juste valeur implicite de l'écart d'acquisition. Si la valeur comptable de l'écart d'acquisition de l'unité d'exploitation excède la juste valeur implicite de cet écart d'acquisition, une perte de valeur égale à l'excédent est alors inscrite dans les résultats nets consolidés.

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 2009, 2008 et 2007, aucune réduction de ce genre ne s'était imposée.

Actifs à long terme

Les actifs à long terme ou les groupes d'actifs à long terme font l'objet d'un test de dépréciation si des événements ou des changements de circonstances indiquent que la valeur comptable de ces actifs pourrait ne pas être recouvrable, d'après la comparaison de la valeur comptable avec les flux de trésorerie non actualisés estimatifs futurs tirés de l'utilisation et de la sortie éventuelle de ces actifs. La perte de valeur, le cas échéant, correspond à l'excédent de la valeur comptable des actifs ou du groupe d'actifs sur leur juste valeur.

Regroupements d'entreprises

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 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 au cours des exercices à venir.

Frais de recherche et de développement (R-D)

Les frais de recherche sont imputés aux résultats consolidés de la période au cours de laquelle ils sont engagés. Les frais de développement sont également portés aux résultats de la période au cours de laquelle ils sont engagés, à moins qu'ils ne répondent à tous les critères de report et que leur recouvrement ne soit raisonnablement assuré. L'amortissement des frais de développement reportés sur des périodes futures commence lors de la production commerciale du produit et est porté aux résultats en fonction des ventes prévues du produit, dans la mesure du possible, sur une période ne dépassant pas cinq ans en utilisant la méthode de l'amortissement linéaire.

Avantages sociaux futurs

Nous avons des régimes de retraite à prestations déterminées offrant des prestations fondées sur la durée de service et les salaires moyens de fin de carrière. Les coûts au titre des services rendus et les obligations découlant des régimes de retraite sont établis par calcul actuariel à l'aide de la méthode de répartition des prestations au prorata des années de service des salariés et selon les estimations les plus probables de la direction quant au rendement des placements des régimes, à la hausse des salaires et à l'âge de départ à la retraite des salariés. Pour les besoins du calcul du rendement prévu des actifs des régimes, ces actifs sont évalués à la juste valeur. L'excédent des gains (pertes) actuariels nets au-delà de 10 % des obligations au titre des prestations et 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 au titre 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.

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. Les hypothèses ou les facteurs qui ne sont pas fondés sur des données de marché observables intègrent les meilleures estimations faites par la Société des hypothèses posées par les intervenants du marché, et ils sont utilisés en l'absence de données externes. Le risque de crédit lié à l'autre partie et les justes valeurs du risque de crédit propre à la Société ont été pris en compte dans l'estimation de la juste valeur de tous les actifs et passifs financiers, y compris les dérivés.

Les hypothèses et les méthodes d'évaluation ci-après ont été utilisées pour estimer la juste valeur des instruments financiers :

- i) La juste valeur de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, de l'encaisse affectée, des comptes débiteurs et des comptes créditeurs et charges à payer se rapproche de leur valeur comptable en raison de leur échéance rapprochée;
- ii) La juste valeur des contrats de location-acquisition est estimée selon la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie;

- iii) La juste valeur de la dette à long terme, d'obligation à long terme et des comptes débiteurs à long terme (incluant les avances) est estimée en fonction des flux de trésorerie actualisés et calculés au moyen des taux d'intérêt en vigueur pour des instruments assortis de modalités et de durées résiduelles similaires;
- iv) 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 appropriée des taux d'intérêt et des taux de change, après ajustement pour tenir compte du risque de crédit propre à CAE et du risque de crédit de 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;
- v) 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.

11. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN

Refinancement de la facilité de crédit

Le 6 avril 2010, nous avons annoncé la conclusion d'une entente de refinancement de notre facilité de crédit devant venir à échéance en juillet 2010. La nouvelle entente de trois ans porte sur une facilité de crédit renouvelable consentie de 450,0 millions \$US avec la possibilité de porter le montant total à 650,0 millions \$US.

The Datamine Group

Le 19 avril 2010, nous avons annoncé l'acquisition de The Datamine Group (Datamine) pour un coût total initial de 22,8 millions \$. Datamine est un fournisseur de services et de logiciels d'optimisation des mines.

12. CONTRÔLES ET PROCÉDURES

Le vérificateur interne fait régulièrement rapport à la direction des faiblesses qu'il trouve 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 2010, 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 2010 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 2010 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 2010 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

Vous trouverez des renseignements complémentaires, dont 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.

15. PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES

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 2010						
Revenus	\$	383,0	364,5	382,9	395,9	1 526,3
Bénéfice des activités poursuivies	\$	27,2	39,1	37,7	40,5	144,5
Bénéfice de base par action des activités poursuivies	\$	0,11	0,15	0,15	0,16	0,56
Bénéfice dilué par action des activités poursuivies	\$	0,11	0,15	0,15	0,16	0,56
Bénéfice net	\$	27,2	39,1	37,7	40,5	144,5
Bénéfice de base par action	\$	0,11	0,15	0,15	0,16	0,56
Bénéfice dilué par action	\$	0,11	0,15	0,15	0,16	0,56
Nombre moyen d'actions en circulation (de base)		255,4	255,6	255,9	256,4	255,8
Nombre moyen d'actions en circulation (dilué)		255,4 ¹⁾	255,6 ¹⁾	255,9 ¹⁾	256,4 ¹⁾	255,8 ¹⁾
Taux de change moyen du dollar US au dollar canadien	\$	1,17	1,10	1,06	1,04	1,09
Exercice 2009 ²⁾						
Revenus	\$	392,1	406,7	424,6	438,8	1 662,2
Bénéfice des activités poursuivies	\$	48,2	49,2	52,1	52,7	202,2
Bénéfice de base par action des activités poursuivies	\$	0,19	0,19	0,20	0,21	0,79
Bénéfice dilué par action des activités poursuivies	\$	0,19	0,19	0,20	0,21	0,79
Bénéfice net	\$	47,3	49,0	52,1	52,7	201,1
Bénéfice de base par action	\$	0,19	0,19	0,20	0,21	0,79
Bénéfice dilué par action	\$	0,19	0,19	0,20	0,21	0,79
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 canadien	\$	1,01	1,04	1,21	1,25	1,13
Exercice 2008 ²⁾						
Revenus	\$	358,3	353,9	344,8	366,6	1 423,6
Bénéfice des activités poursuivies	\$	38,5	39,2	41,1	44,6	163,4
Bénéfice de base par action des activités poursuivies	\$	0,15	0,15	0,16	0,18	0,64
Bénéfice dilué par action des activités poursuivies	\$	0,15	0,15	0,16	0,17	0,64
Bénéfice net	\$	38,5	39,1	40,5	33,2	151,3
Bénéfice de base par action	\$	0,15	0,15	0,16	0,13	0,60
Bénéfice dilué par action	\$	0,15	0,15	0,16	0,13	0,59
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 canadien	\$	1,10	1,04	0,98	1,00	1,03

¹⁾ Les options sur actions exerçables ayant eu un effet antidilutif pour les périodes présentées, 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.

²⁾ Les chiffres correspondants des exercices 2009 et 2008 ont été retraités afin de rendre compte de la modification du traitement comptable des frais de pré-exploitation.

Principales informations sectorielles (quatrième trimestre terminé le 31 mars)*(chiffres non vérifiés, en millions, sauf les marges d'exploitation)*

	Produits de simulation		Formation et services associés		Total	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Civil						
Revenus	64,5 \$	107,3 \$	113,6 \$	121,4 \$	178,1 \$	228,7 \$
Résultat d'exploitation sectoriel	8,9	18,5	21,0	25,1	29,9	43,6
Marge d'exploitation (%)	13,8	17,2	18,5	20,7	16,8	19,1
Militaire						
Revenus	149,3 \$	143,6 \$	68,5 \$	66,5 \$	217,8 \$	210,1 \$
Résultat d'exploitation sectoriel	25,8	26,8	9,2	9,2	35,0	36,0
Marge d'exploitation (%)	17,3	18,7	13,4	13,8	16,1	17,1
Total						
Revenus	213,8 \$	250,9 \$	182,1 \$	187,9 \$	395,9 \$	438,8 \$
Résultat d'exploitation sectoriel	34,7	45,3	30,2	34,3	64,9	79,6
Marge d'exploitation (%)	16,2	18,1	16,6	18,3	16,4	18,1
				Autres	(1,9)	–
				BAIL	63,0 \$	79,6 \$

Les chiffres de la période comparative ont été retraités afin de rendre compte de la modification du traitement comptable des frais de pré-exploitation.

Principales informations sectorielles (annuelles)*(chiffres non vérifiés, en millions, sauf les marges d'exploitation)*

	Produits de simulation			Formation et services associés			Total		
	2010	2009	2008	2010	2009	2008	2010	2009	2008
Civil									
Revenus	284,1 \$	477,5 \$	435,3 \$	433,5 \$	460,5 \$	382,1 \$	717,6 \$	938,0 \$	817,4 \$
Résultat d'exploitation sectoriel	49,4	92,1	95,3	75,1	87,0	71,6	124,5	179,1	166,9
Marge d'exploitation (%)	17,4	19,3	21,9	17,3	18,9	18,7	17,3	19,1	20,4
Militaire									
Revenus	545,6 \$	483,5 \$	383,7 \$	263,1 \$	240,7 \$	222,5 \$	808,7 \$	724,2 \$	606,2 \$
Résultat d'exploitation sectoriel	95,7	87,7	51,7	43,9	39,0	32,0	139,6	126,7	83,7
Marge d'exploitation (%)	17,5	18,1	13,5	16,7	16,2	14,4	17,3	17,5	13,8
Total									
Revenus	829,7 \$	961,0 \$	819,0 \$	696,6 \$	701,2 \$	604,6 \$	1 526,3 \$	1 662,2 \$	1 423,6 \$
Résultat d'exploitation sectoriel	145,1	179,8	147,0	119,0	126,0	103,6	264,1	305,8	250,6
Marge d'exploitation (%)	17,5	18,7	17,9	17,1	18,0	17,1	17,3	18,4	17,6
							Autres	(34,1)	–
							BAIL	230,0 \$	305,8 \$

Les chiffres correspondants des périodes antérieures ont été retraités afin de rendre compte de la modification du traitement comptable des frais de pré-exploitation.

Rétrospective financière sur cinq ans

<i>(chiffres non vérifiés, en millions, sauf les montants par action)</i>	2010	2009	2008	2007	2006
Revenus	1 526,3 \$	1 662,2 \$	1 423,6 \$	1 250,7 \$	1 107,2 \$
Bénéfice des activités poursuivies	144,5	202,2	163,4	126,5	72,7
Bénéfice net	144,5	201,1	151,3	124,8	66,7
Situation financière :					
Total de l'actif	2 621,9 \$	2 665,8 \$	2 243,2 \$	1 945,1 \$	1 708,6 \$
Total de la dette, montant net	179,8	285,1	124,1	133,0	190,2
Par action :					
Bénéfice de base des activités poursuivies	0,56 \$	0,79 \$	0,64 \$	0,50 \$	0,29 \$
Bénéfice dilué des activités poursuivies	0,56	0,79	0,64	0,50	0,29
Bénéfice net de base	0,56	0,79	0,60	0,50	0,27
Bénéfice net dilué	0,56	0,79	0,59	0,49	0,26
Dividendes de base	0,12	0,12	0,04	0,04	0,04
Capitaux propres	4,52	4,70	3,71	3,27	2,67

Les chiffres correspondants des périodes antérieures ont été retraités afin de rendre compte de la modification du traitement comptable des frais de pré-exploitation.