



1. POINTS SAILLANTS	47
2. INTRODUCTION	48
3. À PROPOS DE CAE	49
3.1 Qui nous sommes	49
3.2 Notre vision	49
3.3 Notre stratégie et notre proposition de valeur	50
3.4 Nos activités	52
3.5 Variations de change	60
3.6 Mesures hors PCGR et autres mesures financières	61
4. RÉSULTATS CONSOLIDÉS	63
4.1 Résultats d'exploitation – Quatrième trimestre de l'exercice 2011	63
4.2 Résultats d'exploitation – Exercice 2011	64
4.3 Résultats d'exploitation – Exercice 2010 par rapport à l'exercice 2009	66
4.4 Prises de commandes et carnet de commandes consolidés	66
5. RÉSULTATS PAR SECTEUR	67
5.1 Secteurs civils	68
5.2 Secteurs militaires	72
6. MOUVEMENTS DE TRÉSORERIE ET DES LIQUIDITÉS CONSOLIDÉS	76
6.1 Mouvements de trésorerie consolidés	76
6.2 Sources de financement	77
6.3 Partage des coûts avec les gouvernements	78
6.4 Obligations contractuelles	78
7. SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE	79
7.1 Capital utilisé consolidé	79
7.2 Entités à détenteurs de droits variables	80
7.3 Arrangements hors bilan	81
7.4 Instruments financiers	82
8. ACQUISITIONS, REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES ET CESSIONS	85
8.1 Acquisitions	85
9. RISQUES ET INCERTITUDES LIÉS À NOTRE ACTIVITÉ	86
9.1 Risques liés à l'industrie	86
9.2 Risques propres à la Société	87
9.3 Risques liés au marché	89
10. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES	90
10.1 Principaux changements de conventions comptables – Exercice 2011	90
10.2 Modifications futures de normes comptables	90
10.3 Estimations comptables critiques	98
11. CONTRÔLES ET PROCÉDURES	102
11.1 Évaluation des contrôles et procédures de communication de l'information	102
11.2 Contrôle interne à l'égard de l'information financière	102
12. RÔLE DE SURVEILLANCE DU COMITÉ DE VÉRIFICATION ET DU CONSEIL D'ADMINISTRATION	102
13. RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES	102
14. PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES	103

Rapport de gestion

pour le quatrième trimestre et l'exercice terminés le 31 mars 2011

1. POINTS SAILLANTS

DONNÉES FINANCIÈRES

QUATRIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2011

Revenus en hausse par rapport au trimestre précédent et à ceux du quatrième trimestre de l'exercice 2010

- Les revenus consolidés se sont établis à 464,4 millions \$ ce trimestre, en hausse de 53,1 millions \$, soit 13 %, par rapport au trimestre précédent et de 68,5 millions \$, soit 17 %, par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010.

Bénéfice net en hausse par rapport au trimestre précédent et au quatrième trimestre de l'exercice 2010, abstraction faite de la charge de restructuration

- Le bénéfice net s'est élevé à 49,7 millions \$ (soit 0,19 \$ par action) ce trimestre, comparativement à 40,7 millions \$ (soit 0,16 \$ par action) pour le trimestre précédent, ce qui représente une augmentation de 9,0 millions \$, soit 22 %, et comparativement à 40,5 millions \$ (soit 0,16 \$ par action) pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent, ce qui représente une hausse de 9,2 millions \$, soit 23 %;
- Abstraction faite de la reprise de la provision de restructuration de 1,0 million \$ pour le trimestre, le bénéfice net s'est élevé à 48,9 millions \$ (soit 0,19 \$ par action). Abstraction faite de la charge de restructuration de 1,9 million \$ engagée au quatrième trimestre de l'exercice 2010, le bénéfice net s'est élevé à 42,3 millions \$ (soit 0,16 \$ par action).

Flux de trésorerie disponibles¹ de 161,2 millions \$ pour le trimestre

- Les flux de trésorerie nets liés aux activités poursuivies se sont établis à 190,5 millions \$ ce trimestre, comparativement à 32,2 millions \$ pour le trimestre précédent et à 148,7 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent;
- Les dépenses en immobilisations liées à la maintenance¹ et les autres dépenses liées aux actifs se sont élevées à 19,3 millions \$ ce trimestre, comparativement à 17,2 millions \$ pour le trimestre précédent et à 26,2 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent;
- Les dividendes en espèces ont totalisé 10,1 millions \$ pour ce trimestre et pour le trimestre précédent, et 7,6 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent.

EXERCICE 2011

Revenus en hausse par rapport à l'exercice 2010

- Les revenus consolidés se sont établis à 1 629,0 millions \$, en hausse de 102,7 millions \$, soit 7 %, par rapport à l'exercice précédent.

Bénéfice net en hausse

- Le bénéfice net s'est élevé à 169,8 millions \$ (soit 0,66 \$ par action), comparativement à 144,5 millions \$ (soit 0,56 \$ par action) pour l'exercice précédent, ce qui représente une augmentation de 25,3 millions \$, soit 18 %;
- Abstraction faite de la reprise de la provision de restructuration de 1,0 million \$ pour l'exercice, le bénéfice net s'est élevé à 169,0 millions \$ (soit 0,66 \$ par action). Abstraction faite de la charge de restructuration de 34,1 millions \$ engagée à l'exercice précédent, le bénéfice net s'était élevé à 168,6 millions \$ (soit 0,66 \$ par action) pour l'exercice 2010.

Flux de trésorerie disponibles de 147,1 millions \$

- Les flux de trésorerie nets liés aux activités poursuivies se sont établis à 247,0 millions \$ pour l'exercice, comparativement à 267,0 millions \$ pour l'exercice précédent;
- Les dépenses en immobilisations liées à la maintenance et les autres dépenses liées aux actifs se sont élevées à 63,5 millions \$ pour l'exercice, comparativement à 66,5 millions \$ pour l'exercice précédent;
- Les dividendes en espèces ont totalisé 37,9 millions \$ pour l'exercice, comparativement à 30,3 millions \$ pour l'exercice précédent.

Capital utilisé¹ de 1 467,5 millions \$ à la fin de l'exercice

- Le capital utilisé a augmenté de 131,9 millions \$, soit 10 %, cet exercice;
- Les immobilisations corporelles ont augmenté de 32,9 millions \$;
- Le fonds de roulement hors trésorerie¹ a augmenté de 54,0 millions \$, pour s'établir à 13,6 millions \$ à la fin de l'exercice 2011;
- La dette nette¹ a augmenté de 18,3 millions \$, pour s'établir à 198,1 millions \$ à la fin de l'exercice 2011.

COMMANDES¹

- Le ratio valeur comptable des commandes/ventes¹ pour le trimestre s'est établi à 1,03 (ratio combiné de 1,09 pour les secteurs civils et de 0,98 pour les secteurs militaires). Pour les 12 derniers mois, le ratio était de 1,14 (ratio combiné de 1,20 pour les secteurs civils et de 1,09 pour les secteurs militaires);
- Les prises de commandes se sont chiffrées à 1 854,5 millions \$ pour l'exercice, en hausse de 279,6 millions \$ comparativement à l'exercice précédent;
- Le carnet de commandes¹ s'établissait à 3 440,5 millions \$ au 31 mars 2011, en hausse de 397,7 millions \$ par rapport à l'exercice précédent.

¹ Mesure hors PCGR (Voir point 3.6).

Secteurs civils

- Le secteur Formation et services associés – Civil a conclu des contrats d'une valeur prévue de 584,9 millions \$;
- Le secteur Produits de simulation – Civil a reçu des nouvelles commandes de 330,8 millions \$ de contrats, notamment pour 29 simulateurs de vol (FFS).

Secteurs militaires

- Le secteur Produits de simulation – Militaire a reçu des nouvelles commandes de 558,9 millions \$ pour de nouveaux systèmes d'entraînement et des mises à niveau;
- Le secteur Formation et services associés – Militaire a conclu des contrats d'une valeur de 379,9 millions \$.

ACQUISITIONS ET COENTREPRISES

- Au premier trimestre de l'exercice 2011, nous avons acquis Datamine Corporate Limited (Datamine). Datamine est un fournisseur de services et de logiciels d'optimisation des mines;
- Au premier trimestre de l'exercice 2011, nous avons acquis la participation sans contrôle restante dans l'Academia Aeronautica de Evora S.A.;
- Au quatrième trimestre de l'exercice 2011, nous avons acquis Century Systems Technologies Inc. (Century). Century est un fournisseur de systèmes de gouvernance et de gestion des données géologiques desservant l'industrie minière;
- Au quatrième trimestre de l'exercice 2011, nous avons acquis les actifs de la division Technology Assisted Learning (TAL) de RTI International. TAL conçoit, construit et livre des dispositifs d'entraînement à la maintenance de même que des entraîneurs virtuels de bureau pour les blindés et les véhicules blindés de combat de l'U.S. Army;
- Au quatrième trimestre de l'exercice 2011, nous avons acquis les actifs des activités de formation de CHC Helicopter. Nous serons responsables de la formation en pilotes d'hélicoptères et d'ingénieurs de maintenance de même que de la fourniture de formation générale, de dotation en pilotes et de certaines formations aux missions de recherche et de sauvetage;
- Au cours de l'exercice 2011, nous nous sommes engagés dans deux coentreprises : China Southern West Australia Flying College (CSWAFC) au premier trimestre (participation de 47 %) et CAE-Lider Training do Brasil Ltda au quatrième trimestre (participation de 50 %).

AUTRES

- Le 1^{er} avril 2011, nous avons modifié notre facilité de crédit renouvelable de 450,0 millions \$US afin de repousser la date d'échéance de deux ans, celle-ci passant d'avril 2013 à avril 2015.

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 2011* désignent l'exercice financier prenant fin le 31 mars 2011;
- *Le dernier exercice, l'exercice précédent et l'an dernier* désignent l'exercice financier clos le 31 mars 2010;
- Les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Ce rapport a été préparé en date du 19 mai 2011 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 2011, ainsi que les états financiers consolidés et les notes qui les complètent pour l'exercice clos le 31 mars 2011. 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 2011. 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 le rapport annuel pour l'exercice clos le 31 mars 2011. 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 divers aspects de l'entreprise dont :

- Notre vision;
- Notre stratégie et notre proposition de valeur;
- 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 modifications de conventions comptables;
- 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;
- 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 en matière de technologie de modélisation et de simulation de même que de solutions de formation pour les secteurs de l'aéronautique civile et de la défense. CAE est présente dans le monde entier, comptant plus de 7 500 employés dans plus de 100 installations et centres de formation répartis dans plus de 20 pays. Nos revenus annuels sont supérieurs à 1,6 milliard \$ et proviennent à hauteur de près de 90 % d'exportations mondiales et d'activités internationales. Nous disposons du plus important parc de simulateurs de vol civils et militaires et d'un vaste réseau mondial de formation aéronautique, lequel compte 32 centres de formation civils, militaires et sur hélicoptères à partir desquels nous assurons chaque année la formation de plus de 80 000 membres d'équipage civils et militaires. Nous tirons environ la moitié de nos revenus de la vente de produits de simulation, de logiciels et de mises à niveau de simulateurs, le reste provenant de services, dont la formation, la maintenance, les services aéronautiques et les services professionnels. Nous tirons parti de ces compétences et de nos pratiques exemplaires en matière d'aviation pour nous tailler une place dans de nouveaux marchés, comme les soins de santé et les mines, soumis à des impératifs opérationnels semblables.

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 et d'emplacements géospécifiques 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 bâti une excellente réputation et entretient des relations durables avec ses clients grâce à l'expérience qu'elle a acquise depuis plus de 60 ans, à ses solides compétences techniques, à son personnel hautement qualifié et à son envergure mondiale.

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 mission de choix des clients exerçant leurs activités dans des environnements complexes et essentiels en leur fournissant des produits et des services innovateurs en vue de renforcer la sécurité, d'accroître l'efficacité et de permettre la prise de meilleures décisions.

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 étendons 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 et des mines.

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. Notre secteur PS/C, qui a compté pour 17 % de nos revenus consolidés à l'exercice 2011, est celui qui dépend le plus de ce facteur de marché, qui est très cyclique. Grâce à nos efforts de diversification, nos autres activités nous procurent 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 développés 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, y compris les marchés émergents à croissance rapide. 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, de même qu'en investissant dans des secteurs parallèles à nos marchés principaux et dans 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 opérationnelle. Nous offrons un éventail de produits et de services qui améliorent les capacités de planification et de prise de décisions de nos clients, ainsi qu'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 également un fournisseur de produits et services 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 de 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 et connaissance approfondie des pays dans lesquels nous sommes présents;
- 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 de 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 vaste savoir, d'une expérience poussée 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 avions. Nous avons amené notre expertise en modélisation et simulation au-delà de la formation vers d'autres secteurs essentiels à la mission pour lesquels ces technologies servent à la prise de meilleures décisions. 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 didacticiels CAE Simfinity^{MC}, nous avons révolutionné le domaine de la formation aéronautique. Le poste de pilotage peut ainsi être recréé virtuellement dans la salle de cours dès le début de la formation au sol, ce qui rend la formation d'autant plus efficace et pertinente. 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

Grâce à un important réseau de centres de formation, nous sommes un chef de file mondial dans le domaine de la formation aéronautique. Cela nous permet de fournir une solution complète qui répond aux besoins des clients en matière de placement et de formation des pilotes. Nos programmes civils de formation au pilotage, qui couvrent plus de 90 différents modèles d'aéronefs, y compris les avions d'affaires, les hélicoptères civils et les avions de ligne, répondent à la demande en matière de formation initiale, périodique, à la qualification de type et à la maintenance. Notre solution de dotation en pilotes civils ajoute de la valeur et fait croître les entreprises de nos clients en leur offrant des services de dépistage, d'évaluation, de sélection, de formation et de placement de pilotes. De plus, nous offrons des services au civil de formation initiale des pilotes par l'intermédiaire de l'Académie mondiale CAE, le plus important réseau d'écoles de pilotage au monde (11 établissements). Avec plus de 60 ans d'expérience en simulation, nous sommes des spécialistes de l'industrie en matière de formation aéronautique et nous offrons une solution complète dans le domaine de la formation civile.

Relations durables avec les clients

Nous sommes en affaires depuis plus de 60 ans et avons établi des liens avec la majorité des 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 innovateurs qui les aident à améliorer la sécurité et l'efficacité de leurs activités et à prendre de meilleures décisions.

Présence mondiale étendue et connaissance approfondie des pays dans lesquels nous sommes présents

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 aux clients de plus de 150 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 ayant une compréhension approfondie des lois et coutumes locales et en nous y conformant. Nous exploitons une flotte de plus de 170 simulateurs de vol et de missions dans 32 centres de formation civils, militaires et sur hélicoptères afin de répondre aux nombreux besoins opérationnels 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.

Notre vaste présence mondiale nous permet de tisser des liens étroits et durables avec nos clients. En plus de promettre des technologies de pointe, notre marque est associée à un soutien à la clientèle de premier plan. La taille de la structure de vente et de soutien de CAE rivalise avec la taille globale de plusieurs de nos concurrents.

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 de 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, y compris des simulateurs MH-60 pour l'U.S. Navy; des simulateurs C-130J pour les forces de défense des États-Unis, de l'Inde et du Canada; des simulateurs MRH90 pour les Forces de défense australiennes, la Marine royale néerlandaise et les Forces armées allemandes; des dispositifs de formation sur l'aéronef multirôle de ravitaillement en vol et de transport A330 pour la Royal Australian Air Force, la UAE Air Force et la Royal Saudi Air Force; et des simulateurs d'entraînement pour jets M-346 pour les Forces aériennes italiennes et un client du secteur militaire en Asie. 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 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 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 civils, les centres de formation exploités par des tiers, les organismes spécialisés dans la formation d'élèves-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.

Nous avons commencé à desservir le marché des soins de santé, particulièrement des centres de simulation en milieu hospitalier et universitaire, des entreprises médicales et des constructeurs, ainsi que le marché minier, desservant des entreprises minières d'envergure mondiale, des sociétés d'exploration, des sous-traitants du secteur minier et les plus importants cabinets d'experts-conseils de ce secteur.

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 deuxième plus important fournisseur de services de formation pour l'aviation d'affaires. Nous exploitons un important 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, les exploitants d'hélicoptères civils et l'aviation d'affaires. Nous offrons une gamme complète de services, notamment l'élaboration de solutions et de programmes de formation, l'exploitation de centres de formation, la formation des pilotes, la formation des techniciens de maintenance, la gestion des stocks de pièces de rechange des simulateurs, l'apprentissage en ligne et les didacticiels, et les services de consultation. 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, les opérations aériennes et la formation. L'Académie mondiale CAE est le plus important réseau d'écoles de formation d'élèves-pilotes au monde avec une flotte de près de 300 appareils dans les écoles de pilotage détenues et exploitées par CAE et chez les membres indépendants de l'Académie mondiale CAE, et une capacité de formation de plus de 1 800 élèves-pilotes chaque année. Parallèlement à l'Académie mondiale CAE, nous offrons aux compagnies aériennes une solution à long terme en matière de recrutement des pilotes grâce à notre service de placement. Cette capacité nous permet de synchroniser la formation d'élèves-pilotes de ligne et la demande de pilotes de notre bassin mondial de clients. Nous nous sommes hissés à ce rang grâce à des acquisitions, à des coentreprises et à des investissements internes dans des installations neuves. Nous exploitons actuellement 156 FFS, et nous offrons de la formation et des services aéronautiques dans une vingtaine de pays partout dans le monde, notamment dans des centres de formation aéronautique, des organismes de formation aéronautique (FTO) 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.

Produits de simulation – Civil (PS/C)

Ce secteur conçoit, construit et fournit des simulateurs de vol, des dispositifs de formation et des systèmes visuels pour la formation aéronautique civile

Notre secteur PS/C est le chef de file mondial de la fourniture de matériels de simulation de vol pour l'aviation civile. Nous avons conçu et construit plus de FFS pour des compagnies aériennes nationales et régionales, des centres de formation exploités par des tiers et des constructeurs OEM que toute autre société. Nous possédons une grande expérience en matière de conception de simulateurs pour de nouveaux types d'appareils, dont plus de 25 modèles différents. Tout récemment, nous avons conçu, ou conclu des contrats pour concevoir, des simulateurs pour l'Airbus A350 XWB, les Boeing 747-8 et 787, le jet régional de Mitsubishi (MRJ), les ATR 42-600 et 72-600, les Bombardier CSeries, Global Express et Learjet 85, les Embraer Phenom 100 et 300, le Dassault Falcon 7X et l'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

Dans le secteur de l'aviation commerciale, la croissance de la capacité et du trafic passager est surtout tributaire du PIB mondial. Cette mesure de l'activité économique sous-tend le fait que l'ensemble du secteur de l'aéronautique anticipe une croissance moyenne à long terme du trafic aérien d'environ 5 % par année au cours des deux prochaines décennies. Grâce aux populations de plus en plus prospères de ces régions, les taux de croissance dans les marchés émergents comme la Chine, l'Inde, l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient et l'Asie du Sud-Est ont surclassé la croissance des marchés parvenus à maturité comme l'Europe et l'Amérique du Nord. Ce niveau d'activité vigoureux a contribué au nombre élevé d'avions commerciaux en carnet, soit quelque 8 000 appareils. Les constructeurs OEM d'avions commerciaux ont intensifié leur production et ont annoncé de nouveaux programmes, notamment les Airbus A320NEO et A350, les Boeing B747-8 et B787, le Bombardier CSeries et le Mitsubishi MRJ. D'autres constructeurs OEM ont également annoncé de nouvelles plateformes, comme l'UAC SSJ100, qui vient d'entrer en service en Russie, de même que les appareils COMAC ARJ121 et C919.

Dans le secteur de l'aviation d'affaires, les commandes d'appareils et l'utilisation sont aussi surtout tributaires du PIB, mais plus précisément de la rentabilité des entreprises. Durant la plus récente récession, le secteur a été touché par une chute des livraisons d'appareils et par une diminution importante des heures et des cycles de vol dont il ne s'est pas encore remis. Bien que les indicateurs soient positifs, autant en ce qui a trait à la croissance des bénéfices des entreprises aux États-Unis qu'à l'utilisation, les livraisons d'appareils et l'utilisation des avions exploités aux États-Unis doivent encore s'améliorer de l'ordre de 15 % à 20 % pour regagner le terrain perdu durant la récession. Au cours des derniers mois, d'importants constructeurs d'avions d'affaires, dont Bombardier, Dassault et Gulfstream, ont annoncé de nouveaux programmes d'appareils, ce qui illustre leur confiance envers le marché. La demande de formation sur avions d'affaires s'est améliorée dans les secteurs des appareils de grande dimension et de moyenne dimension, alors que dans le secteur des appareils de petite dimension, elle demeure stable quoique faible. La demande devrait reprendre avec l'amélioration soutenue de facteurs économiques tels que la croissance des profits des entreprises et la hausse des dépenses en immobilisations.

Dans le secteur PS/C, le niveau d'activité du marché s'est relevé durant l'exercice. Cependant, la concurrence demeure intense et les prix se sont légèrement améliorés par rapport à ceux qui avaient cours durant la récession. Au cours de l'exercice 2011, nous avons reçu des commandes pour 29 FFS. Pour l'instant, nous prévoyons des ventes semblables pour l'exercice 2012.

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;
- Exigences internationales pour la certification des dispositifs de formation au vol (FSTD);
- Resserrement des exigences de formation.

Carnets de commandes d'appareils

La conjoncture du marché de l'aviation civile commerciale s'est considérablement améliorée depuis la dernière récession mondiale. Au cours de l'année 2010, Boeing a reçu un total net de 530 commandes d'appareils neufs (commandes fermes moins les annulations), comparativement à 142 pour l'année 2009, et Airbus a reçu un total net de 574 commandes au cours de l'année 2010, comparativement à 271 pour l'année 2009. Bien que Boeing et Airbus aient reçu un total net de 106 commandes et de 1 commande, respectivement, pour le trimestre terminé le 31 mars 2011, les niveaux élevés de leurs carnets de commandes, soit plus de 3 000 appareils chacun, devraient créer des occasions d'affaires pour l'ensemble de notre catalogue de produits et de services de formation. En 2010, Boeing a fait état d'un total de 462 livraisons d'appareils commerciaux, tandis qu'Airbus a annoncé 510 livraisons pendant la même période. Les chiffres sont essentiellement restés stables par rapport à l'année précédente. Au cours du trimestre terminé le 31 mars 2011, Boeing a fait état d'un total de 104 livraisons d'appareils commerciaux, tandis qu'Airbus a annoncé 119 livraisons pendant la même période.

En 2010, Airbus a annoncé qu'elle allait augmenter la production de jets de la gamme A320 afin de la porter à 40 appareils par mois d'ici le premier trimestre de 2012. Pour la gamme A320, Airbus a récemment mentionné que le rythme de production pourrait atteindre 42 ou même 44 appareils par mois après 2012, et Airbus a également annoncé son intention de lancer l'A320 NEO (New Engine Option). Boeing a aussi annoncé des plans visant l'augmentation graduelle de la production du 737NG, qui passerait de 31,5 appareils par mois à 35 d'ici le début de 2012 puis à 38 d'ici le deuxième trimestre de 2013. En ce qui concerne le 737NG, Boeing évalue également la possibilité de porter la production à 42 appareils par mois, puis d'atteindre ultérieurement 50 par mois. Pour ce qui est du 777, la production mensuelle passera de 5 à 7 appareils par mois d'ici le milieu de 2011, puis elle sera haussée à 8,3 appareils par mois au premier trimestre de 2013. Les hausses seront mises en œuvre graduellement, et devraient ultimement se traduire par une augmentation de la demande pour les produits et les services de formation.

Un nouveau vent d'optimisme souffle sur le secteur de l'aviation d'affaires. Les commandes d'aéronefs d'affaires sont en hausse, en raison de la demande d'appareils de grande dimension, surtout dans les marchés internationaux et émergents. Bien qu'il règne toujours une certaine incertitude, les constructeurs ont accru leur taux de production et ont lancé un grand nombre de nouveaux programmes. Au dernier trimestre de 2010, les livraisons mondiales ont augmenté de 7 % par rapport à l'année précédente, selon la General Aviation Manufacturers Association (GAMA). En outre, le nombre de vols de jets d'affaires s'est accru au cours des 12 derniers mois, surtout pour ce qui est des vols outre-mer, selon la Federal Aviation Administration (FAA). Cette année, NetJets, le plus important exploitant de jets privés au monde, a signé une commande ferme visant 50 jets d'affaires Global de Bombardier, avec la possibilité d'acquérir 70 appareils supplémentaires. À l'automne 2010, NetJets avait déjà commandé 50 Phenom 300 auprès d'Embraer, avec la possibilité d'acquérir 75 appareils supplémentaires. Ces commandes d'envergure sont une preuve encourageante de la reprise du secteur des jets d'affaires, qui se remet lentement du ralentissement économique.

Nouvelles plateformes moins énergivores

Les constructeurs OEM ont annoncé leur intention de lancer, ou ont déjà lancé, de nouvelles plateformes qui vont stimuler la demande mondiale en simulateurs et en services de formation. Les Boeing 747-8 et 787, l'Airbus A350 XWB, l'Airbus A320 NEO, l'Embraer 190, le Dassault Falcon 7X, les jets très légers et légers Embraer Phenom 100 et 300, le MRJ, le COMAC ARJ21 ainsi que les Bombardier Learjet 85 et 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 le premier simulateur de vol CSeries. Au premier trimestre de l'exercice 2011, nous avons conclu une entente avec ATR qui servira de cadre d'application pour la fourniture d'une série de produits et de services de soutien aux exploitants d'appareils ATR, y compris le développement du premier simulateur de vol pour le nouvel appareil ATR42/72-600. Au deuxième trimestre de l'exercice 2011, nous avons annoncé la fourniture à Mitsubishi Aircraft Corporation d'un programme de fournisseur exclusif de solutions de formation de 10 ans pour développer et fournir une solution de formation complète pour le nouveau jet régional Mitsubishi (MRJ). Parallèlement à cette entente, nous élargissons notre réseau de formation et développons deux simulateurs de vol MRJ de Série CAE 7000 de même que des dispositifs intégrés d'entraînement aux procédures CAE Simfinity^{MC}. Au deuxième trimestre de l'exercice 2011, nous avons aussi annoncé la conclusion d'un contrat avec Airbus visant la conception et la construction de deux FFS de Série CAE 7000 pour l'Airbus A350 XWB, soit les premiers simulateurs au monde pour ce nouvel appareil long-courrier. Nous concevrons aussi six dispositifs d'entraînement aux procédures CAE Simfinity^{MC} pour l'Airbus A350 XWB. Cependant, si le programme subit des retards et que, par conséquent, les livraisons de nouveaux appareils sont aussi retardées, nos prises de commandes et nos livraisons le seront également.

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

Le trafic aérien et l'activité économique des marchés émergents, tels que ceux de l'Asie du Sud-Est, du sous-continent indien, du Moyen-Orient, de l'Amérique du Sud et de la Chine, devraient continuer de connaître à long terme une croissance supérieure à celle des marchés parvenus à maturité. On prévoit également la libéralisation progressive de leurs politiques de transport aérien et la conclusion d'accords bilatéraux en la matière. Nous estimons que ces marchés seront les moteurs à long terme de la demande de la vaste gamme de produits et de services offerts par CAE.

Croissance à long terme prévue du trafic aérien

Le trafic passager a augmenté de 8,2 % et le fret-tonne-kilomètre, de plus de 20,6 %, pour l'année 2010 par rapport à l'année 2009. Au cours des trois premiers mois de l'année 2011, le trafic passager a progressé de 5,9 % comparativement aux trois premiers mois de l'année 2010, tandis que le fret-tonne-kilomètre s'est accru de 4,6 %. 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. Parmi les événements majeurs susceptibles de perturber cette croissance soutenue, notons l'instabilité politique régionale, le terrorisme, une pandémie, des catastrophes naturelles, une forte hausse soutenue du prix du carburant, une crise économique prolongée ou d'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 stimulé la demande en pilotes, en techniciens de maintenance et en agents de bord à l'échelle mondiale, ce qui a provoqué une pénurie de membres d'équipage qualifiés dans plusieurs marchés. Les contraintes sur l'offre comprennent le vieillissement des équipages, 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 à croissance élevée comme l'Inde, la Chine, l'Amérique du Sud et l'Asie du Sud-Est, on s'attend à ce que la croissance à long terme du trafic aérien soit plus forte que dans les pays développés, et l'infrastructure nécessaire pour satisfaire la demande prévue est absente.

Cette pénurie crée des occasions d'affaires pour le placement de pilotes, notre formule clé en main qui inclut des services d'évaluation, de sélection, de formation et de placement de pilotes. Elle crée aussi des débouchés pour l'Académie mondiale CAE qui regroupe actuellement 11 organismes de formation aéronautique dans le monde, ce qui en fait le plus important réseau d'écoles de formation initiale. De concert avec nos partenaires, nous sommes, grâce à l'Académie mondiale CAE, en mesure de former plus de 1 800 élèves-pilotes chaque année pour leur permettre de devenir des pilotes d'appareils à voilure fixe professionnels ou des pilotes d'hélicoptères. En outre, la pénurie mondiale de techniciens de maintenance nous donne la possibilité de placer plus rapidement nos solutions pour la formation technique. Cette tendance touche aussi les agents de bord pour lesquels nous fournissons également des 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 commence 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), qu'adoptent graduellement les autorités de réglementation de l'aviation partout dans le monde. Le processus MPL met davantage l'accent sur la formation fondée sur la simulation pour amener les élèves-pilotes à devenir des copilotes compétents d'avions de ligne modernes. Au quatrième trimestre de l'exercice 2010, nous avons lancé un programme bêta de MPL avec AirAsia pour répondre aux nouvelles exigences fondées sur le rendement développées par Transports Canada. Jusqu'à présent, le programme bêta a atteint ou dépassé toutes les attentes, et le premier groupe de stagiaires a complété les phases Formation principale et Formation de base du programme. Si le processus MPL continue d'être adopté et de gagner en popularité dans les marchés comme ceux de la Chine, de l'Inde, de l'Asie du Sud-Est et du Moyen-Orient où le besoin en pilotes qualifiés formés de manière la plus efficace possible est le plus important, il en résultera un recours accru à la formation fondée sur la simulation.

Exigences internationales pour la certification des dispositifs de formation au sol

Pendant l'été 2009, l'OACI a publié une analyse stratégique définissant les exigences de simulation de vol pour la certification des dispositifs de formation au vol (FSTD) dans les 190 pays membres de l'OACI. 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 qu'en raison de nos capacités de formation et de notre savoir-faire, nous serons en mesure de répondre à l'accroissement de la demande de formations plus réalistes et immersives. Une initiative semblable de l'OACI a été entreprise, qui vise à établir les exigences pour les FSTD d'hélicoptères civils.

Resserrement des exigences de formation

Le 1^{er} août 2010, les États-Unis ont approuvé l'*Airline Safety and Federal Aviation Administration Act of 2010*. Cette loi exige que la FAA développe et publie de nouveaux règlements ainsi que des mises à jour devant entrer en vigueur entre août 2012 et août 2013 et visant des enjeux importants tels que :

- Des restrictions quant au temps de vol et à la période de service de vol afin de diminuer la fatigue des pilotes, ce qui aurait pour effet d'accroître l'effectif de pilotes;
- De nouveaux règlements régissant la formation spécialisée des pilotes, notamment en matière de décrochage, de perte de contrôle, d'accumulation de glace, de cisaillement du vent et d'autres phénomènes météorologiques défavorables;
- La durée, la fréquence et le contenu des programmes de formation des pilotes;
- Le besoin pour les copilotes de détenir une licence de pilote de ligne et d'avoir une expérience minimale de 1 500 heures de vol, alors que l'exigence actuelle ne fait état que d'une licence de pilote professionnel et d'au moins 250 heures de vol. La FAA se penche sur un système d'équivalences qui accepterait certaines formations théoriques et l'utilisation de simulateurs pour une partie des 1 500 heures requises.

La FAA a mis sur pied des comités de réglementation dans le secteur de l'aviation pour l'aider à formuler les nouvelles exigences. CAE participe à ces comités afin d'aider la FAA et le secteur de l'aviation aux États-Unis à répondre aux impératifs de cette nouvelle loi.

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 et des installations 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 pour les constructeurs OEM, les organismes gouvernementaux et les forces armées.

Notre stratégie dans le marché de la défense consiste à mondialiser et à diversifier nos activités dans ce secteur. Des pressions s'exercent sur bon nombre de budgets de défense traditionnels dans le monde, tandis que dans certaines régions, comme l'Inde et le Moyen-Orient, on prévoit une croissance des dépenses engagées en matière de défense. Afin de devenir une société d'envergure internationale, nous avons diversifié nos sources de revenus entre plusieurs marchés nationaux et, par conséquent, plusieurs budgets de la défense ce qui, à notre avis, nous permet d'accroître la prévisibilité et la résilience de nos activités dans le secteur militaire. Nous sommes l'un des principaux fournisseurs de solutions de modélisation, de simulation et de formation, et nous maintenons une présence locale importante dans les marchés clés de la défense. La mise en œuvre réussie de notre stratégie a donné lieu à des résultats favorables concrets. Bien que les programmes puissent subir des retards et des coupures qui pourraient avoir des répercussions, nous sommes optimistes face à la tendance mondiale vers la simulation dans le secteur militaire, ce qui nous porte à croire qu'à long terme, les solutions fondées sur la simulation seront en excellente position pour répondre à certains des enjeux budgétaires du secteur de la défense.

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, construit 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 d'entraînement pour l'avion de transport Hercules C-130 que quiconque dans le monde. Nous avons livré des produits de simulation et des systèmes d'entraînement à plus de 50 exploitants du secteur de la défense 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 systèmes de formation aux forces armées du monde entier, comme le centre de formation des équipages d'hélicoptères moyens de soutien (MSHATF) de la base de la Royal Air Force (RAF) de Benson (Royaume-Uni), le programme Fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel (FSEO) des Forces canadiennes et le système d'entraînement de l'équipage du KC-135 de l'United States Air Force (USAF). 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

Nous observons divers degrés de rationalisation des budgets de la défense à l'échelle mondiale, y compris les mesures mises en place au Royaume-Uni et en Allemagne. Aux États-Unis, M. Gates, le secrétaire à la Défense, a dévoilé le dernier budget de la défense, qui comprend des économies de 100 milliards \$. Nous n'avons pas constaté d'annulations massives des programmes susceptibles de modifier nos perspectives; néanmoins, les retards de financement du budget de la défense américaine en vertu de la résolution de continuation prorogée causent des retards dans l'attribution des contrats dans le cadre des programmes de défense des États-Unis. Cette situation crée de nouveaux défis pour le secteur de la défense dans son ensemble, mais CAE s'attend néanmoins, à long terme, à profiter de la hausse de l'utilisation des systèmes de formation faisant appel à la simulation dans tous ses marchés, en raison d'un important besoin de réduire les coûts.

Il est plus difficile de formuler des prévisions à long terme étant donné l'évolution du marché, mais pour l'instant, nous prévoyons qu'environ 9 000 nouveaux aéronefs militaires pilotés par des personnes seront mis en service dans les flottes militaires du monde au cours des cinq prochaines années, ce qui devrait créer une demande pour quelque 275 FMS. Nous ne nous intéressons pas à toutes les plateformes ni à tous les marchés à l'heure actuelle, mais nous sommes en mesure de répondre à une partie de la demande prévue.

Nous croyons que, dans le contexte actuel, la capacité de CAE de contribuer à la réduction des coûts liés à la préparation militaire est unique. En plus de soutenir les flottes dans le monde et l'ajout de nouveaux appareils, la demande pour nos produits et services sera alimentée par :

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

Nous avons déjà fait nos preuves en ce qui concerne le respect du budget et de l'échéancier de livraison des programmes et nous sommes bien positionnés pour fournir aux forces armées des solutions pour 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 systèmes aériens sans pilote (UAS) 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. De plus, nous continuons à rechercher la croissance dans divers secteurs parallèles du marché de la défense tels que la formation sur véhicules terrestres, comme en témoigne notre acquisition, au quatrième trimestre de l'exercice 2011, de la division TAL de RTI International.

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. Des organisations militaires du monde entier ont manifesté la même volonté, plus particulièrement les forces armées des États-Unis et d'autres pays aux prises avec des contraintes budgétaires. À l'inverse de l'aviation civile où le recours à la formation sur simulateur est courant, les forces armées ne sont pas obligées de former leurs pilotes sur simulateur, et, par conséquent, l'usage de simulateurs a traditionnellement été plus rare. 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. L'USAF estime que la formation sur appareil coûte environ 10 fois plus cher que la formation fondée sur la modélisation et la simulation. Selon la demande de budget du Department of Defence pour l'exercice 2012, les officiers de l'USAF, dans le but de réduire les coûts, ont proposé la baisse du budget de formation au vol. L'USAF promet que, en consacrant davantage de temps à la « formation évoluée sur simulateur », les équipages compenseront la perte de formation au vol. 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. Un officier militaire britannique commentait les réductions imminentes des dépenses militaires du Royaume-Uni de la façon suivante : « de toutes les incertitudes entourant l'examen actuel de la défense stratégique, une certitude émerge : l'intensification du recours à la simulation dans l'avenir en raison de ses avantages intrinsèques ».

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 du secteur de défense 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, Hawker Beechcraft offre maintenant l'avion de reconnaissance armé et léger AT-6; 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 l'avion polyvalent de ravitaillement en vol et de transport (MRTT) A330 et son appareil de transport C-295 dans le monde entier; Lockheed Martin a doublé la production du C-130; Alenia Aermacchi 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.

Recours à la modélisation et à la simulation pour l'aide à l'analyse et à la prise de décisions

La modélisation et la simulation servaient jusqu'à ce jour au soutien à la formation. Cette application est bien comprise, et elle est utilisée par les forces militaires et les agences civiles du monde entier. Nous sommes d'avis qu'il existe des possibilités de croissance si nous sortons la simulation du simulateur et l'appliquons dans l'ensemble du cycle de vie du programme, y compris pour l'aide à l'analyse et à la prise de décisions. Nous constatons que les gouvernements et les forces militaires cherchent à appliquer les environnements synthétiques fondés sur la simulation aux programmes de recherche et de développement de même qu'à la conception et à l'essai des systèmes, et qu'ils souhaitent également bénéficier d'outils d'aide à la prise de décisions nécessaires au soutien relatif à la planification des missions. Nous avons par exemple signé un contrat au début de 2011 pour la mise en place d'un centre national de modélisation et de simulation (CNMS) pour le ministère de la Défense du Brunei. Les Forces armées royales du Brunei et le ministère de la Défense de ce pays auront recours au centre pour analyser les possibilités en matière de structure des forces, pour évaluer et valider les capacités, pour élaborer la doctrine et les tactiques, et pour soutenir les exercices de répétition de formation et de missions.

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. Au troisième trimestre de l'exercice 2011, nous avons annoncé que CAE USA a remporté un contrat d'une durée prévue de dix ans (sous réserve du financement annuel) portant sur la fourniture de services complets d'entraînement de l'équipage du KC-135 à l'USAF. CAE USA sera le maître d'œuvre responsable de la fourniture de services de gestion des programmes, d'instruction en classe et sur simulateur, de maintenance et de logistique, de mises à niveau des dispositifs d'entraînement et de déménagement des dispositifs pour plus de 3 500 membres d'équipage des avions-citernes KC-135 de l'USAF.

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

Les constructeurs 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 mise 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 exploitation ou d'éventuels nouveaux systèmes de formation pour ces appareils. Au Royaume-Uni, la flotte d'hélicoptères Puma des Forces aériennes royales fait actuellement l'objet d'un programme visant à en prolonger la durée de vie jusqu'en 2022. Cela nous a permis de conclure un contrat avec le ministère britannique de la Défense pour la mise à niveau du simulateur Puma et du programme de formation à notre MSHATF. L'USAF modernise 52 anciens appareils C-5, les faisant passer à la configuration C-5M, qui comprend une mise à niveau des logiciels d'avionique et un programme de réingénierie. Au deuxième trimestre de l'exercice 2011, nous avons remporté un appel d'offres concurrentiel visant la mise à niveau des dispositifs de formation sur simulateur pour les C-5 de l'USAF durant les prochaines années.

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 faire face 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 rehausse les capacités de création rapide des bases de données pour les répétitions de missions sur simulateur.

NOUVEAUX MARCHÉS PRINCIPAUX

Marché des soins de santé

La formation fondée sur la simulation est de plus en plus considérée comme l'un des moyens les plus 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. Par l'entremise d'acquisitions et 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 de ce secteur. 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 précédent, 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}. CAE Owl, une technologie de formation fondée sur le secteur de l'aviation, est un système de briefing/debriefing 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 Imaging inc. (ICCU) et de Solutions de formation en imagerie médicale virtuelle VIMEDIX inc. (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 auprès de la société Immersion a marqué notre entrée dans le domaine de la formation en micromanipulation chirurgicale.

Au cours du premier trimestre de 2011, CAE Santé a annoncé qu'elle a conclu cinq nouveaux contrats portant sur son nouveau système de gestion de centres de simulation CAE Owl. Les contrats ont été signés avec l'Université Laval, le Michener Institute for Applied Health Sciences, l'Université d'Ottawa et l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal (HSCM). CAE Santé a également annoncé qu'elle avait vendu son premier simulateur d'échocardiographie transthoracique CAE VIMEDIX^{MC} au Beth Israel Deaconess Medical Center, un hôpital d'enseignement de la Harvard Medical School.

CAE Santé et le Michener Institute for Applied Health Sciences ont célébré l'ouverture officielle de l'un des plus importants centres de simulation en soins de santé au Canada au cours du premier trimestre de l'exercice 2011.

Au deuxième trimestre de l'exercice 2011, CAE Santé a intensifié les ventes de nos solutions d'échographie dirigée au chevet du patient CAE VIMEDIX et CAE ICCU ainsi que de nos simulateurs chirurgicaux. Nous avons également poursuivi le déploiement de plusieurs systèmes de briefing/débriefing CAE Owl. Les ventes de CAE VIMEDIX ont totalisé 15 unités, y compris des contrats militaires clés aux États-Unis. De plus, l'American College of Chest Physicians (ACCP) intégrera notre programme ICCU à son premier programme de certification de l'échographie en soins intensifs. Nous avons aussi vendu 10 systèmes de simulation chirurgicale et une variété de mises à niveau de systèmes déjà déployés auprès de nos clients.

Au troisième trimestre de l'exercice 2011, CAE Santé a continué d'accroître sa part de marché. Des progrès ont été réalisés en Asie, au Moyen-Orient et en Russie. Nous fournissons des solutions de chirurgie et d'imagerie à des institutions médicales, notamment au Novosibirsk NII PK/ Meshalkin, important hôpital de chirurgie cardiaque en Russie, à la Princess Noura University de Riyad au Royaume d'Arabie saoudite, à de nombreuses universités au Japon et à des institutions majeures en Chine, à Singapour, en Indonésie, en Inde et en Turquie. En Amérique du Nord, nous avons effectué plusieurs déploiements dans des hôpitaux d'enseignement clés, notamment le New York Presbyterian Hospital (Columbia University) et le St. Michaels Hospital (Toronto), et de multiples clients du Department of Defense (DoD) des États-Unis ainsi que des Veterans Administration Medical Centers (VAMC).

Au quatrième trimestre de l'exercice 2011, CAE Santé a annoncé le lancement de son simulateur de patient ayant subi des traumatismes CAE Caesar^{MC}. CAE Caesar est un simulateur de patient haute fidélité qui servira principalement à améliorer la formation initiale et continue des paramédics militaires ainsi que la formation des paramédics des forces de l'ordre, des équipes de recherche et de sauvetage et de tout autre organisme participant aux soins des patients ayant subi des traumatismes sur les lieux de l'accident.

Marché des mines

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2011, nous avons fait l'acquisition de Datamine pour accroître notre présence dans le domaine de la simulation et de l'optimisation des mines. Le vaste catalogue de produits et de services-conseils de Datamine comprend notamment la gestion des données d'exploration, la modélisation géologique (corps minéralisés), la planification des mines et la gestion des activités minières. Cette acquisition s'inscrit dans notre stratégie à long terme visant à tirer parti de nos capacités en matière de modélisation, de simulation et de formation dans de nouveaux marchés soumis aux mêmes impératifs de réduction des risques et d'efficacité opérationnelle accrue que les secteurs de l'aviation civile et de la défense.

CAE Mines a réalisé des progrès notables grâce à la vente de nos solutions logicielles d'optimisation, de gestion et de planification des mines à des sociétés minières importantes, notamment BHP Mitsubishi Alliance, Vale Ferrus et Anglo American.

Le 1^{er} janvier 2011, nous avons acquis les actions de Century, un fournisseur de systèmes de gouvernance et de gestion des données géologiques desservant l'industrie minière. L'intégration se poursuit afin de tirer parti de son expertise en systèmes de gestion des données géologiques et de la transposer dans un plus vaste éventail de marchés et de solutions.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2011, nous avons constaté une nouvelle croissance des ventes de logiciels grâce à de nouveaux clients en Amérique latine, dont Colquisiri, Minera Lincuna et Yamana (Caraïbes) et à de nouvelles ventes à Votorantim Metais (Brésil), ainsi qu'à de multiples emplacements de Fresnillo (Mexique).

Au quatrième trimestre de l'exercice 2011, CAE Mines a également commencé à aller au-delà de ses entreprises de consultation en logiciels et en produits et à partager notre vision avec le marché minier. Afin d'appuyer cette vision, elle a conclu des ententes avec d'importants organismes de recherche dans le but d'intensifier notre leadership éclairé en matière de technologie minière et d'étendre nos gammes de produits et de services de formation et de consultation.

Nos initiatives dans le cadre du programme Nouveaux marchés principaux en sont encore à leurs débuts. Elles présentent un potentiel de croissance à long terme intéressant et offrent à CAE la possibilité de se démarquer en tant que chef de file, comme nous l'avons fait dans tous nos marchés principaux. Les résultats du programme Nouveaux marchés principaux sont comptabilisés dans le secteur FS/C.

3.5 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 :

	2011	2010	Augmentation (diminution)
Dollar américain (\$US)	0,97	1,02	(5 %)
Euro (€)	1,38	1,37	1 %
Livre sterling (£)	1,56	1,54	1 %

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

	2011	2010	Diminution
Dollar américain (\$US)	1,02	1,09	(6 %)
Euro (€)	1,34	1,54	(13 %)
Livre sterling (£)	1,58	1,74	(9 %)

Pour l'exercice 2011, la conversion des résultats de nos filiales autonomes en dollars canadiens a fait diminuer les revenus de 81,0 millions \$ et le bénéfice net de 11,7 millions \$ par rapport à l'exercice 2010.

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. Toute incidence d'une fluctuation des taux 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 matériels 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 des activités 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 (principalement en dollars américains et en euros), 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 incidences des fluctuations des taux de change, qui se font par conséquent partiellement ressentir sur l'état des résultats.

Nous détenons toujours un éventail 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 dépréciation de 1 cent (¢) du dollar canadien par rapport à chacune des trois 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	Résultat d'exploitation	Couverture	Risque net
Dollar américain (\$US)	9,0 \$	2,2 \$	(1,4) \$	0,8 \$
Euro (€)	2,6	0,3	(0,1)	0,2
Livre sterling (£)	1,0	0,2	(0,1)	0,1

Un raffermissement probable de 1 cent du dollar canadien aurait eu l'effet contraire.

3.6 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.

BAII

Le bénéfice avant intérêts et impôts (BAII) 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 BAII, 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.

Commandes non financées

Les commandes non financées sont une mesure hors PCGR qui représente les commandes fermes des secteurs militaires que nous avons reçues, mais que nous n'avons pas encore exécutées et pour lesquelles l'autorisation de financement n'a pas encore été obtenue. Nous tenons compte des options non exercées dont la probabilité d'exercice est élevée, mais pas des contrats à exécution indéterminée et à quantité indéterminée.

Dépenses en immobilisations (maintenance et 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.

Dettes nettes

La dette nette est une mesure hors PCGR qui nous indique à combien se monte notre dette une fois pris en compte les actifs liquides tels que la trésorerie et les équivalents de trésorerie. Elle nous indique quelle est globalement notre situation financière. Elle correspond à la différence entre le montant de la dette à long terme, partie à court terme comprise, et le montant de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

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 sans lien avec la croissance et les dividendes versés et à laquelle est ajouté le produit de la cession d'immobilisations corporelles.

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 démantelé, 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 provenant 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 26 afférente aux états financiers consolidés).

4. RÉSULTATS CONSOLIDÉS

4.1 Résultats d'exploitation – Quatrième trimestre de l'exercice 2011

<i>(en millions, sauf les montants par action)</i>	T4 2011	T3 2011	T2 2011	T1 2011	T4 2010
Revenus	\$ 464,4	411,3	386,6	366,7	395,9
Résultat d'exploitation sectoriel total ²	\$ 69,4	64,8	61,9	62,2	64,9
Reprise de la provision de restructuration (charge de restructuration)	\$ 1,0	–	–	–	(1,9)
Bénéfice avant intérêts et impôts (BAII) ²	\$ 70,4	64,8	61,9	62,2	63,0
<i>En pourcentage des revenus</i>	% 15,2	15,8	16,0	17,0	15,9
Intérêts débiteurs, montant net	\$ 7,8	8,4	7,6	6,9	5,5
Bénéfice avant impôts	\$ 62,6	56,4	54,3	55,3	57,5
Charge d'impôts	\$ 12,9	15,7	14,3	15,9	17,0
Bénéfice net	\$ 49,7	40,7	40,0	39,4	40,5
Bénéfice de base et dilué par action	\$ 0,19	0,16	0,16	0,15	0,16

Revenus en hausse de 13 % par rapport au trimestre précédent et de 17 % par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010

Les revenus sont en hausse de 53,1 millions \$ par rapport à ceux du dernier trimestre. Cette hausse est principalement attribuable aux facteurs suivants :

- Les revenus du secteur PS/M ont enregistré une hausse de 25,7 millions \$, soit 17 %, principalement attribuable à la hausse des volumes au titre des programmes exécutés au Canada, à l'augmentation des activités de nos différents programmes liés aux simulateurs NH90, à l'intégration de la division TAL de RTI International, acquise en février, et à un contrat obtenu au cours du trimestre pour le développement d'un CNMS au Brunei;
- Les revenus du secteur FS/M ont enregistré une hausse de 10,0 millions \$, soit 15 %, principalement attribuable à l'intensification du niveau d'activité dans notre division Services professionnels au Canada et aux États-Unis, du volume des activités de formation au Canada et du soutien en service au titre d'un contrat en Europe, ces facteurs étant contrebalancés en partie par l'écart de change défavorable;
- Les revenus du secteur PS/C ont enregistré une hausse de 9,6 millions \$, soit 14 %, principalement attribuable à la hausse des niveaux de production par suite d'une augmentation des commandes enregistrées, partiellement contrebalancée par des taux de couverture moins favorables;
- Les revenus du secteur FS/C ont enregistré une hausse de 7,8 millions \$, soit 6 %, principalement attribuable aux revenus plus élevés réalisés en Amérique du Nord et du Sud ainsi que, dans une moindre mesure, en Europe, de même qu'à l'intégration dans nos résultats des activités de formation de CHC Helicopter. L'augmentation a été neutralisée en partie par l'incidence défavorable de l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro.

Les revenus affichent une hausse de 68,5 millions \$ par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse est principalement attribuable aux facteurs suivants :

- Les revenus du secteur PS/M ont enregistré une hausse de 30,1 millions \$, soit 20 %, principalement attribuable à la hausse des volumes au titre des programmes exécutés au Canada, en Allemagne et en Australie de même qu'à l'intégration de la division TAL de RTI International, acquise en février, ces facteurs ayant été contrebalancés en partie par l'écart de change défavorable;
- Les revenus du secteur FS/C ont enregistré une hausse de 18,5 millions \$, soit 16 %, principalement attribuable aux revenus plus élevés réalisés en Amérique du Nord et du Sud de même que dans les marchés émergents, à l'intégration dans nos résultats de la coentreprise CSWAFIC et des activités de formation de CHC Helicopter ainsi qu'à l'apport accru de nos nouveaux marchés principaux. L'augmentation a été en partie annulée par l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro;
- Les revenus du secteur PS/C ont enregistré une hausse de 11,4 millions \$, soit 18 %, principalement attribuable à la hausse des niveaux de production par suite d'une augmentation des commandes enregistrées, partiellement contrebalancée par des taux de couverture moins favorables;
- Les revenus du secteur FS/M ont enregistré une hausse de 8,5 millions \$, soit 12 %, principalement attribuable aux revenus plus élevés tirés du programme portant sur le système d'entraînement de l'équipage (ATS) visant le KC-135, à l'augmentation du volume des activités de formation au Canada et à l'intensification du soutien en service au titre d'un contrat en Europe, ces facteurs ayant été contrebalancés en partie par l'écart de change défavorable.

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

² Mesure hors PCGR (Voir point 3.6).

BAll en hausse de 5,6 millions \$ par rapport au trimestre précédent et de 7,4 millions \$ par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010

Le BAll s'est établi à 70,4 millions \$ ce trimestre, soit 15,2 % des revenus. Le BAll a augmenté de 5,6 millions \$, soit 9 %, par rapport au trimestre précédent et de 7,4 millions \$, soit 12 %, par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010. La reprise d'une provision de restructuration de 1,0 million \$ a été comptabilisée ce trimestre, comparativement à une charge de restructuration de 1,9 million \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2010.

Par rapport au trimestre précédent, le résultat d'exploitation sectoriel a augmenté de 7 %, soit 4,6 millions \$. Les hausses de 2,6 millions \$, de 1,9 million \$ et de 0,7 million \$ attribuables aux secteurs PS/M, FS/C et PS/C, respectivement, ont été partiellement neutralisées par la baisse de 0,6 million \$ attribuable au secteur FS/M.

Par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010, le résultat d'exploitation sectoriel a augmenté de 7 %, soit 4,5 millions \$. Les hausses de 5,1 millions \$ et de 0,7 million \$ attribuables aux secteurs PS/M et FS/M, respectivement, ont été partiellement neutralisées par les baisses de 0,9 million \$ et de 0,4 million \$ attribuables aux secteurs PS/C et FS/C, respectivement.

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

Intérêts débiteurs nets en baisse de 0,6 million \$ par rapport au trimestre précédent et en hausse de 2,3 millions \$ par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010

La baisse 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 par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2010 s'explique surtout par l'utilisation accrue de la facilité de crédit renouvelable et d'autres intérêts, en plus de la diminution des intérêts capitalisés sur les immobilisations en cours, ces facteurs ayant été contrebalancés en partie par la baisse des intérêts créditeurs.

Taux d'imposition effectif de 21 % ce trimestre

Pour ce trimestre, les impôts sur les bénéfices se sont chiffrés à 12,9 millions \$, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 21 %, comparativement à 28 % au trimestre précédent et à 30 % au quatrième trimestre de l'exercice 2010.

La baisse du taux d'imposition effectif au quatrième trimestre s'explique en grande partie par la constatation d'actifs d'impôts découlant de la provision pour moins-value au titre des pertes d'exploitation nettes au Royaume-Uni et par d'autres économies d'impôts. Au cours du trimestre, nous avons également comptabilisé des avantages additionnels en raison de la réduction des taux d'imposition futurs auxquels les passifs d'impôts futurs se matérialiseront. Abstraction faite de ces éléments, la charge d'impôts du trimestre aurait été de 17,5 millions \$, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 28 %.

4.2 Résultats d'exploitation – Exercice 2011

(en millions, sauf les montants par action)

	2011	2010	2009
Revenus	\$ 1 629,0	1 526,3	1 662,2
Marge brute ³	\$ 493,9	452,2	499,9
<i>En pourcentage des revenus</i>	% 30,3	29,6	30,1
Résultat d'exploitation sectoriel total	\$ 258,3	264,1	305,8
Reprise de la provision de restructuration (charge de restructuration)	\$ 1,0	(34,1)	–
Bénéfice avant intérêts et impôts (BAll)	\$ 259,3	230,0	305,8
<i>En pourcentage des revenus</i>	% 15,9	15,1	18,4
Intérêts débiteurs, montant net	\$ 30,7	26,0	20,2
Bénéfice des activités poursuivies (avant impôts)	\$ 228,6	204,0	285,6
Bénéfice avant impôts	\$ 58,8	59,5	83,4
Bénéfice des activités poursuivies	\$ 169,8	144,5	202,2
Résultats des activités abandonnées	\$ –	–	(1,1)
Bénéfice net	\$ 169,8	144,5	201,1
Bénéfice de base et dilué par action	\$ 0,66	0,56	0,79

³ Mesure hors PCGR (Voir point 3.6)

Revenus en hausse de 7 %, soit 102,7 millions \$, par rapport à l'exercice précédent

Les revenus sont en hausse par rapport à l'exercice précédent, principalement en raison des facteurs suivants :

- Les revenus du secteur FS/C ont augmenté de 58,5 millions \$, soit 13 %, ce qui est essentiellement attribuable aux revenus plus élevés réalisés en Amérique du Nord et du Sud, en Europe et dans les marchés émergents, ainsi qu'aux activités des FTO. L'augmentation s'explique également par l'intégration dans nos résultats de la coentreprise CSWAFC et des activités de formation de CHC Helicopter. L'apport de nos nouveaux marchés principaux a été complètement annulé par l'incidence défavorable de l'appréciation du dollar canadien par rapport à l'euro, au dollar américain et à la livre sterling;
- Les revenus du secteur PS/M ont augmenté de 40,5 millions \$, soit 7 %, ce qui est essentiellement attribuable à la hausse des volumes au titre des programmes exécutés au Canada, en Allemagne et aux États-Unis, partiellement contrebalancée par l'écart de change défavorable de 22,8 millions \$ à la conversion des résultats des filiales étrangères autonomes et la baisse des revenus tirés du programme NH90, surtout en raison de la livraison d'un important programme NH90 en Allemagne au cours de l'exercice 2010;
- Les revenus du secteur FS/M ont augmenté de 15,9 millions \$, soit 6 %, ce qui est essentiellement attribuable à la hausse des activités de formation aux États-Unis et dans notre réseau de centres de formation en Europe, aux revenus plus élevés tirés du programme ATS visant le KC-135 et à l'intensification du niveau d'activité dans notre division Services professionnels aux États-Unis, ces facteurs ayant été partiellement contrebalancés par l'écart de change défavorable de 20,7 millions \$ à la conversion des résultats des filiales étrangères autonomes;
- Les revenus du secteur PS/C ont diminué de 12,2 millions \$, soit 4 %, ce qui est essentiellement attribuable aux taux de couverture moins favorables et aux revenus moins élevés tirés des contrats de location-acquisition, ces facteurs ayant été partiellement contrebalancés par la hausse des niveaux de production par suite d'une augmentation des commandes enregistrées.

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

Marge brute en hausse de 41,7 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

La marge brute s'est établie à 493,9 millions \$ pour l'exercice, soit 30,3 % des revenus, comparativement à 452,2 millions \$, soit 29,6 % des revenus pour l'exercice précédent. En pourcentage des revenus, la marge brute est demeurée stable par rapport à celle de l'exercice précédent.

BAIL en hausse de 29,3 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

Pour l'exercice, le BAIL s'est établi à 259,3 millions \$, soit 15,9 % des revenus. Le BAIL a augmenté de 29,3 millions \$, soit 13 %, par rapport à l'exercice précédent. Une reprise de provision de restructuration de 1,0 million \$ a été comptabilisée pour l'exercice, comparativement à une charge de restructuration de 34,1 millions \$ à l'exercice 2010.

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

Intérêts débiteurs nets en hausse de 4,7 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

<i>(en millions)</i>	2010 à 2011	2009 à 2010
Intérêts de l'exercice précédent, montant net	26,0 \$	20,2 \$
Augmentation des intérêts sur la dette à long terme	3,4	1,5
Augmentation des intérêts créditeurs	(1,5)	–
(Augmentation) diminution des intérêts capitalisés	(0,7)	1,9
Augmentation (diminution) de l'amortissement des frais de financement reportés	0,7	(0,3)
Autres	2,8	2,7
Augmentation du montant net des intérêts débiteurs depuis l'exercice précédent	4,7 \$	5,8 \$
Intérêts de l'exercice écoulé, montant net	30,7 \$	26,0 \$

Les intérêts débiteurs nets se sont établis à 30,7 millions \$ pour l'exercice, une hausse de 4,7 millions \$, soit 18 %, comparativement à l'exercice précédent. La hausse s'explique surtout par l'augmentation des intérêts débiteurs sur la dette à long terme globale, surtout en raison de l'utilisation accrue de la facilité de crédit renouvelable et de l'augmentation des autres intérêts débiteurs, facteurs partiellement contrebalancés par la progression des autres intérêts créditeurs.

Taux d'imposition effectif de 26 %

Pour l'exercice, les impôts sur les bénéfices se sont chiffrés à 58,8 millions \$, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 26 %, comparativement à 29 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. La baisse du taux d'imposition effectif par rapport à l'exercice 2010 s'explique en grande partie par la baisse des taux prévus par la loi au Canada et à l'étranger et par la répartition des bénéfices dans divers territoires. De plus, le taux d'imposition a été avantagé par la modification des taux d'imposition en vigueur, par la baisse de la provision pour moins-value au titre des pertes d'exploitation nettes au Royaume-Uni et par d'autres économies d'impôts.

4.3 Résultats d'exploitation – Exercice 2010 par rapport à l'exercice 2009

Revenus

Les revenus s'étaient établis à 1 526,3 millions \$ à l'exercice 2010, soit une baisse de 135,9 millions \$ ou de 8 % par rapport à l'exercice 2009. La baisse s'expliquait principalement par :

- La diminution des niveaux de production découlant d'une baisse des commandes enregistrées dans le secteur PS/C. Elle a été neutralisée en partie par les taux plus favorables sur les contrats de couverture des revenus au cours de l'exercice 2010;
- La faiblesse des marchés en Amérique du Nord et en Europe et l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien dans le secteur FS/C. Cette diminution a été neutralisée 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;
- La hausse des volumes et l'intégration dans nos résultats de l'ancienne division Défense, sécurité et aérospatiale (DSA) de Bell Aliant, acquise en mai 2009, dans le secteur PS/M. Cette augmentation a été partiellement contrebalancée par l'écart de change défavorable;
- Le niveau d'activité plus élevé dans notre division Services professionnels et l'intensification des services de formation fournis en Europe dans le secteur FS/M. Cette augmentation a été partiellement contrebalancée par l'écart de change défavorable.

Marge brute

La marge brute s'était établie à 452,2 millions \$ pour l'exercice 2010, ou 29,6 % des revenus, soit une baisse de 47,7 millions \$ ou de 10 % par rapport à celle de l'exercice 2009. La marge brute de l'exercice 2009 s'était établie à 499,9 millions \$, ou 30,1 % des revenus. Exprimée en pourcentage des revenus, la marge brute est demeurée stable.

BAIL

Le BAIL s'était établi à 230,0 millions \$ pour l'exercice 2010, ou 15,1 % des revenus, soit une baisse de 75,8 millions \$ ou de 25 % par rapport au BAIL de l'exercice 2009, qui avait totalisé 305,8 millions \$. Une charge de restructuration de 34,1 millions \$ avait été comptabilisée à l'exercice 2010, comparativement à une charge de néant à l'exercice 2009.

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.

Intérêts nets

Le montant net des intérêts avait été de 26,0 millions \$ pour l'exercice 2010, soit une hausse de 5,8 millions \$ ou de 29 % par rapport à celui de l'exercice 2009, en raison surtout de :

- La hausse des intérêts débiteurs sur la dette à long terme globale, surtout attribuable à une augmentation nette des billets de premier rang d'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, à une 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.

Impôts sur les bénéfices

Nous avons constaté une charge d'impôts de 59,5 millions \$ à l'exercice 2010, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 29 %, comparativement à 29 % pour l'exercice 2009.

4.4 Prises de commandes et carnet de commandes consolidés

La valeur de notre carnet de commandes consolidé était de 3 440,5 millions \$ à la fin de l'exercice 2011, soit 13 % de plus qu'à la fin de l'exercice précédent. Les nouvelles commandes de 1 854,5 millions \$ et les ajustements de 172,2 millions \$ ont augmenté la valeur du carnet de commandes pour l'exercice, mais celle-ci a été réduite par les revenus de 1 629,0 millions \$ tirés du carnet de commandes.

Augmentation de 13 % du carnet de commandes par rapport à l'exercice précédent

(en millions)	2011	2010	2009
Carnet de commandes en début de période	3 042,8 \$	3 181,8 \$	2 899,9 \$
+ commandes	1 854,5	1 574,9	1 940,2
- revenus	(1 629,0)	(1 526,3)	(1 662,2)
+/- ajustements	172,2	(187,6)	3,9
Carnet de commandes en fin de période	3 440,5 \$	3 042,8 \$	3 181,8 \$

Pour l'exercice 2011, outre l'écart de change défavorable découlant de l'appréciation du dollar canadien, les ajustements tiennent compte d'un montant de 187,8 millions \$ lié à l'acquisition des activités de formation de CHC Helicopter, d'un montant de 56,3 millions \$ lié à l'acquisition de la division TAL de RTI International, ainsi que des prévisions révisées à la baisse de 21,1 millions \$ concernant les revenus liés aux contrats acquis dans le cadre de l'acquisition de DSA, pour lesquels les travaux ont été retardés.

Pour l'exercice 2010, outre l'écart de change défavorable découlant de l'appréciation du dollar canadien, les ajustements tenaient compte d'un ajustement à la baisse de 44,5 millions \$ dans le secteur FS/C afin de prendre en compte l'incidence des prévisions révisées concernant les revenus liés aux contrats fermes conclus avec des clients clés qui reflétaient la conjoncture économique de cette période, ainsi que les contrats acquis dans le cadre de l'acquisition de DSA, pour un total de 177,8 millions \$.

Le ratio valeur comptable des commandes/ventes pour le trimestre s'est établi à 1,03. Pour les 12 derniers mois, il était de 1,14.

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)

	2011	2010	T4 2011	T3 2011	T2 2011	T1 2011	T4 2010
<i>Secteurs civils</i>							
Formation et services associés – Civil	\$ 80,4	75,1	20,6	18,7	18,9	22,2	21,0
	% 16,3	17,3	15,6	15,0	16,0	18,9	18,5
Produits de simulation – Civil	\$ 30,3	49,4	8,0	7,3	6,8	8,2	8,9
	% 11,1	17,4	10,5	11,0	10,8	12,3	13,8
<i>Secteurs militaires</i>							
Produits de simulation – Militaire	\$ 101,9	95,7	30,9	28,3	24,7	18,0	25,8
	% 17,4	17,5	17,2	18,4	18,0	15,5	17,3
Formation et services associés – Militaire	\$ 45,7	43,9	9,9	10,5	11,5	13,8	9,2
	% 16,4	16,7	12,9	15,7	16,8	20,8	13,4
Résultat d'exploitation sectoriel (RES) total	\$ 258,3	264,1	69,4	64,8	61,9	62,2	64,9
Reprise de la charge de restructuration (charge)	\$ 1,0	(34,1)	1,0	–	–	–	(1,9)
BAII	\$ 259,3	230,0	70,4	64,8	61,9	62,2	63,0

Capital utilisé⁴

(en millions)	31 mars 2011	31 décembre 2010	30 septembre 2010	30 juin 2010	31 mars 2010
<i>Secteurs civils</i>					
Formation et services associés – Civil	\$ 1 066,1	1 001,8	1 020,2	1 007,2	969,8
Produits de simulation – Civil	\$ 25,7	86,4	83,1	76,9	29,6
<i>Secteurs militaires</i>					
Produits de simulation – Militaire	\$ 201,0	229,6	194,5	177,4	147,0
Formation et services associés – Militaire	\$ 187,4	193,0	201,7	202,2	174,2
	\$ 1 480,2	1 510,8	1 499,5	1 463,7	1 320,6

⁴ Mesure hors PCGR (Voir point 3.6).

5.1 Secteurs civils

EXPANSIONS ET INITIATIVES NOUVELLES DE L'EXERCICE 2011

- Nous avons acquis une participation dans les capitaux propres de CSW AFC à proximité de Perth (Australie) et assurerons la gestion de l'école de formation au pilotage au sein du réseau de l'Académie mondiale CAE. CSW AFC exercera ses activités en tant que coentreprise détenue à 53 % par China Southern Airlines et à 47 % par CAE;
- Nous avons mis en service quatre nouveaux simulateurs pour l'aviation d'affaires : un FFS Bombardier Learjet 40/40XR/45/45XR convertible et un FFS Cessna Citation II à Burgess Hill, au Royaume-Uni, ainsi qu'un FFS Embraer Phenom 100/300 convertible et un FFS Dassault Falcon 50EX à Dallas, aux États-Unis;
- Nous avons conclu une entente avec le constructeur d'avions ATR qui servira de cadre d'application pour la fourniture d'une série de produits et de services de soutien aux exploitants d'appareils ATR. En vertu de cette entente, ATR et CAE collaboreront au déploiement de programmes de formation et de matériels de simulation dans les centres de formation d'ATR, de CAE ou de clients partout dans le monde;
- Nous avons signé une entente avec Mitsubishi Aircraft Corporation (MJET) pour développer et fournir une solution de formation complète pour le nouveau MRJ. L'entente inclut un programme de fournisseur exclusif de formation pendant 10 ans, et la création de deux centres de formation initialement au Japon et aux États-Unis. Pour fournir les services prévus dans l'entente, nous agrandissons notre réseau de centres de formation et nous développons deux simulateurs de vol MRJ de Série CAE 7000 ainsi que des dispositifs intégrés d'entraînement aux procédures CAE Simfinity^{MC};
- Nous avons renforcé l'alliance Honeywell-CAE Training Alliance qui offre maintenant des cours de formation à la maintenance aux techniciens en Europe, au Moyen-Orient et en Asie;
- Nous avons installé à Phoenix (Arizona) le premier simulateur de missions d'hélicoptères de la Série CAE 3000, un modèle Eurocopter AS350 B2. Ce simulateur a été certifié au niveau 7 dans la classification des dispositifs de formation au vol par la FAA des États-Unis;
- Nous avons annoncé que les élèves-pilotes d'AirAsia inscrits au programme bêta de MPL de CAE ont réussi les phases Formation principale et Formation de base;
- Nous collaborons avec les principaux transporteurs aériens pour élargir notre capacité de formation dans le marché sud-américain de l'aviation commerciale, en plein essor. Nous avons ajouté quatre FFS de niveau D et inauguré un nouveau centre de formation au Pérou pour appuyer le renouvellement de contrats de formation à long terme;
- Nous avons convenu avec Airbus de renouveler notre accord de coopération pour les services de formation des équipages jusqu'en 2017. La coopération, qui a vu le jour en 2002, fournit aux exploitants d'Airbus un réseau mondial commun de centres de formation avec la flotte la plus importante de FFS pour différents modèles d'avions Airbus, de même que des didacticiels normalisés et des instructeurs chevronnés;
- Nous installerons un FFS Cessna Citation Sovereign de la Série CAE 5000 à la mi-2011 au centre de formation CAE du Nord-Est à Morristown, dans le New Jersey;
- Nous avons reçu l'approbation de la FAA concernant la prestation de la formation au sol pour l'hélicoptère Eurocopter AS350 par le biais d'un programme d'apprentissage en ligne CAE Simfinity^{MC}, qui permet aux pilotes de réduire le temps passé au centre de formation pour la formation initiale et périodique;
- Nous avons annoncé, de concert avec APS Emergency Maneuver Training, la disponibilité d'un cours de formation en ligne conçu pour améliorer la capacité des pilotes de jets d'affaires à reconnaître les situations de perte de contrôle en vol, à les éviter et, au besoin, à rétablir l'appareil;
- Nous avons acquis les activités de formation de CHC Helicopter, y compris quatre FFS situés en Norvège, au Royaume-Uni et au Canada, et nous avons conclu une entente qui a fait de nous le partenaire à long terme de CHC en matière de formation. Nous serons responsables de la formation de plus de 2 000 pilotes d'hélicoptères et ingénieurs de maintenance de même que de la fourniture de formation générale, de dotation en pilotes et de certaines formations aux missions de recherche et de sauvetage en appui de la flotte mondiale de CHC;
- Nous avons annoncé, en collaboration avec Líder Aviação, le plus important exploitant d'hélicoptères au Brésil, un accord portant sur la création d'une coentreprise qui fournira des programmes de formation perfectionnés et fondés sur la simulation aux pilotes d'hélicoptères en Amérique du Sud au début de 2012. La nouvelle coentreprise fera l'achat du tout premier FFS de niveau D et de la Série CAE 3000 qui reproduira l'appareil Sikorsky S-76C++;
- Nous avons annoncé, en collaboration avec l'Autorité aéroportuaire indienne (AAI), un programme de formation initiale des pilotes d'hélicoptères à l'Académie mondiale CAE de Gondia (Inde). Le programme mènera à une licence de pilote professionnel pour hélicoptère (CHPL) et devrait, d'ici les trois prochaines années, permettre à près de 100 nouveaux pilotes d'hélicoptères d'obtenir leur diplôme chaque année;
- Nous avons annoncé que notre centre de formation de Bangalore (Inde) est devenu le premier centre de formation non exploité par une compagnie aérienne à recevoir la désignation d'établissement agréé de formation aux qualifications de type (TRTO) pour les appareils à voilure fixe de la Direction générale de l'aviation civile (DGAC) indienne;
- Nous avons annoncé le lancement de la troisième génération de notre générateur d'images (GI) CAE Tropes^{MC}-6000 qui domine le marché de la formation pour l'aviation civile. Le nouveau GI fournit un environnement plus immersif et une expérience améliorée de formation au pilotage avec de nouvelles fonctions qui tirent parti de la puissance des plus récents processeurs graphiques commerciaux NVIDIA.

FORMATION ET SERVICES ASSOCIÉS – CIVIL

Le secteur FS/C a obtenu ce trimestre des contrats devant générer des revenus futurs de 168,3 millions \$, notamment :

- Un contrat de plusieurs années avec Virgin America pour le développement et le soutien d'un nouveau centre de formation au pilotage près du centre névralgique de la compagnie aérienne à San Francisco (États-Unis);
- Un renouvellement d'un an pour donner la formation au pilotage initiale et périodique à XOJET;
- Un contrat pour la fourniture d'un laboratoire complet de recherche sur la sécurité aérienne destiné au Bureau d'enquête sur les accidents (BEA) de la République fédérale du Nigéria;
- Un contrat à long terme avec l'European Institute of Aviation and Business GmbH (EIAB) établi à Saarlouis (Allemagne) pour la formation des élèves-pilotes débutants indépendants dans le cadre de son programme de baccalauréat en aviation;
- Un nouveau contrat avec le centre de formation Omni Aviation à Tires (Portugal) pour la formation des élèves-pilotes débutants aux règles de vol à vue (VFR);
- Des contrats additionnels par le biais de notre service de Dotation en pilotes portant sur la fourniture de plus de 150 pilotes à trois compagnies aériennes en Asie et en Europe, de même qu'à l'Association des pilotes professionnels antillo-guyanais (APPAG), une initiative parrainée par la Commission européenne.

Résultats financiers

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

	2011	2010	T4 2011	T3 2011	T2 2011	T1 2011	T4 2010
Revenus	\$ 492,0	433,5	132,1	124,3	118,0	117,6	113,6
Résultat d'exploitation sectoriel	\$ 80,4	75,1	20,6	18,7	18,9	22,2	21,0
Marges d'exploitation	% 16,3	17,3	15,6	15,0	16,0	18,9	18,5
Amortissements	\$ 66,3	65,2	17,1	16,9	16,3	16,0	15,5
Dépenses en immobilisations	\$ 82,2	79,5	28,4	18,3	24,0	11,5	23,9
Capital utilisé	\$ 1 066,1	969,8	1 066,1	1 001,8	1 020,2	1 007,2	969,8
Carnet de commandes	\$ 986,5	728,7	986,5	774,2	695,3	706,8	728,7
Unités NESAs ⁵	131	129	132	132	131	132	131
FFS déployés	156	148	156	152	151	150	148
Nouveaux marchés principaux (inclus ci-dessus)							
Revenus	\$ 38,0	2,3	11,1	11,1	8,1	7,7	1,2
Résultat d'exploitation sectoriel	\$ (6,9)	(2,3)	(2,6)	(1,3)	(1,2)	(1,8)	(1,3)

Revenus en hausse de 6 % par rapport au trimestre précédent et de 16 % par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010

L'augmentation par rapport au trimestre précédent s'explique essentiellement par les revenus plus élevés réalisés en Amérique du Nord et du Sud ainsi que, dans une moindre mesure, en Europe, de même que par l'intégration dans nos résultats des activités de formation de CHC Helicopter. L'augmentation a été neutralisée en partie par l'incidence défavorable de l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro.

L'augmentation par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010 est principalement attribuable aux revenus plus élevés réalisés en Amérique du Nord et du Sud de même que dans les marchés émergents, à l'intégration dans nos résultats de la coentreprise CSWAFC et des activités de formation de CHC Helicopter ainsi qu'à l'apport accru de nos nouveaux marchés principaux. L'augmentation a été en partie annulée par l'incidence négative de l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro.

Revenus de 492,0 millions \$ pour l'exercice, en hausse de 13 %, soit 58,5 millions \$, par rapport à l'exercice précédent

L'augmentation par rapport à l'exercice précédent est essentiellement attribuable aux revenus plus élevés réalisés en Amérique du Nord et du Sud, en Europe et dans les marchés émergents, ainsi qu'aux activités des FTO. L'augmentation s'explique également par l'intégration dans nos résultats de la coentreprise CSWAFC et des activités de formation de CHC Helicopter. L'apport de nos nouveaux marchés principaux a été complètement annulé par l'incidence défavorable de l'appréciation du dollar canadien par rapport à l'euro, au dollar américain et à la livre sterling.

Résultat d'exploitation sectoriel en hausse de 10 % par rapport au trimestre précédent et en baisse de 2 % par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 20,6 millions \$ (15,6 % des revenus) pour le trimestre, comparativement à 18,7 millions \$ (15,0 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 21,0 millions \$ (18,5 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent. Compte non tenu de l'incidence de nos nouveaux marchés principaux, le résultat d'exploitation sectoriel se serait établi à 23,2 millions \$ (19,2 % des revenus) pour le trimestre, comparativement à 20,0 millions \$ (17,7 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 22,3 millions \$ (19,8 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent.

⁵ Mesure hors PCGR (Voir point 3.6).

Par rapport au trimestre précédent, le résultat d'exploitation sectoriel a augmenté de 1,9 million \$, soit 10 %. L'augmentation s'explique essentiellement par les revenus plus élevés de la période écoulée, et elle a été partiellement annulée par l'incidence défavorable de l'appréciation du dollar canadien et par les dépenses plus élevées engagées à l'égard de nos nouveaux marchés principaux.

Par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010, le résultat d'exploitation sectoriel a diminué de 0,4 million \$, soit 2 %. Les dépenses plus élevées engagées à l'égard de nos nouveaux marchés principaux et l'incidence défavorable de l'appréciation du dollar canadien ont été partiellement contrebalancées par l'incidence favorable des revenus plus élevés de la période écoulée.

Résultat d'exploitation sectoriel de 80,4 millions \$, en hausse de 7 %, soit 5,3 millions \$, par rapport à l'exercice précédent

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 80,4 millions \$ (16,3 % des revenus) pour l'exercice, comparativement à 75,1 millions \$ (17,3 % des revenus) pour l'exercice précédent. Compte non tenu de l'incidence de nos nouveaux marchés principaux, le résultat d'exploitation sectoriel se serait établi à 87,3 millions \$ (19,2 % des revenus) pour l'exercice, comparativement à 77,4 millions \$ (17,9 % des revenus) pour l'exercice précédent.

L'augmentation s'explique essentiellement par les revenus plus élevés de la période écoulée. De plus, nous avons constaté un gain à la vente de notre participation dans un centre de formation secondaire en Allemagne. L'augmentation a été neutralisée en partie par la réalisation d'un important gain à la cession de deux actifs usagés au cours de l'exercice précédent, par les dépenses plus élevées engagées à l'égard de nos nouveaux marchés principaux et par l'incidence défavorable de l'appréciation du dollar canadien.

Dépenses en immobilisations de 28,4 millions \$ pour le trimestre et de 82,2 millions \$ pour l'exercice

Les dépenses en immobilisations liées à la maintenance se sont établies à 4,3 millions \$ pour le trimestre et à 15,8 millions \$ pour l'exercice. Les dépenses en immobilisations liées à la croissance se sont établies à 24,1 millions \$ pour le trimestre et à 66,4 millions \$ pour l'exercice. Nous poursuivons l'expansion sélective de notre réseau de formation pour tenir compte de nos gains de part de marché et pour répondre aux demandes de nos clients.

Capital utilisé en hausse de 64,3 millions \$ par rapport au trimestre précédent et de 96,3 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

L'augmentation du capital utilisé par rapport au trimestre précédent découle essentiellement de l'incidence de l'intégration des activités de formation de CHC Helicopter, des investissements dans notre réseau de formation, de la hausse du fonds de roulement hors trésorerie et des investissements dans nos nouveaux marchés principaux. L'augmentation a été annulée en partie par l'incidence de l'appréciation du dollar canadien.

L'augmentation du capital utilisé par rapport à l'exercice précédent découle essentiellement de l'intégration de nos nouveaux marchés principaux découlant en grande partie de l'acquisition de Datamine et des activités de formation de CHC Helicopter, des investissements dans notre réseau de formation et de la hausse du fonds de roulement hors trésorerie. L'augmentation a été annulée en partie par l'incidence de l'appréciation du dollar canadien.

Carnet de commandes en hausse de 35 % par rapport à l'exercice précédent

<i>(en millions)</i>	2011	2010
Carnet de commandes en début de période	728,7 \$	1 006,4 \$
+ commandes	584,9	351,2
- revenus	(492,0)	(433,5)
+/- ajustements	164,9	(195,4)
Carnet de commandes en fin de période	986,5 \$	728,7 \$

Les ajustements pour l'exercice 2011 comprennent un montant de 187,8 millions \$ lié à l'acquisition des activités de formation de CHC Helicopter et l'écart de change défavorable découlant de l'appréciation du dollar canadien.

Les ajustements de l'exercice 2010 tenaient compte 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 conclus avec des clients qui reflétaient la conjoncture économique de cette période, ainsi que l'écart de change défavorable découlant de l'appréciation du dollar canadien.

Le ratio valeur comptable des commandes/ventes pour le trimestre s'est établi à 1,27. Pour les 12 derniers mois, il était de 1,19.

PRODUITS DE SIMULATION – CIVIL

Au cours du trimestre écoulé, le secteur PS/C a obtenu des contrats pour les sept FFS suivants :

- Un FFS Sikorsky S-76C++ de la Série CAE 3000 pour une coentreprise entre CAE et Líder Aviação;
- Un FFS A320 de la Série CAE 5000 pour Lufthansa Flight Training;
- Deux FFS Boeing 737NG de la Série CAE 7000 pour Xiamen Airlines;
- Un FFS Sikorsky S-76C++ de la Série CAE 3000 pour la coentreprise entre CAE et China Southern Airlines;
- Un FFS B737 de la Série CAE 5000 pour la coentreprise entre CAE et China Southern Airlines;
- Un FFS A320 de la Série CAE 5000 pour un transporteur asiatique dont l'identité demeure confidentielle.

Le nombre total de commandes de FFS du secteur PS/C est de 29 pour l'exercice.

Résultats financiers*(en millions, sauf marges d'exploitation)*

		2011	2010	T4 2011	T3 2011	T2 2011	T1 2011	T4 2010
Revenus	\$	271,9	284,1	75,9	66,3	62,8	66,9	64,5
Résultat d'exploitation sectoriel	\$	30,3	49,4	8,0	7,3	6,8	8,2	8,9
Marges d'exploitation	%	11,1	17,4	10,5	11,0	10,8	12,3	13,8
Amortissements	\$	6,2	6,5	1,5	1,7	1,5	1,5	1,7
Dépenses en immobilisations	\$	7,4	14,7	1,7	1,7	2,6	1,4	12,3
Capital utilisé	\$	25,7	29,6	25,7	86,4	83,1	76,9	29,6
Carnet de commandes	\$	305,1	252,4	305,1	325,3	305,3	251,7	252,4

Revenus en hausse de 14 % par rapport au trimestre précédent et de 18 % par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010

L'augmentation par rapport au trimestre précédent et au quatrième trimestre de l'exercice 2010 est principalement attribuable à la hausse des niveaux de production par suite d'une augmentation des commandes enregistrées, partiellement contrebalancée par des taux de couverture moins favorables.

Revenus de 271,9 millions \$ pour l'exercice, en baisse de 4 %, soit 12,2 millions \$, par rapport à l'exercice précédent

La diminution des revenus s'explique essentiellement par des taux de couverture moins favorables et par les revenus moins élevés tirés des contrats de location-acquisition, ces facteurs ayant été partiellement contrebalancés par la hausse des niveaux de production par suite d'une augmentation des commandes enregistrées.

Résultat d'exploitation sectoriel en hausse de 10 % par rapport au trimestre précédent et en baisse de 10 % par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 8,0 millions \$ (10,5 % des revenus) pour le trimestre, comparativement à 7,3 millions \$ (11,0 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 8,9 millions \$ (13,8 % des revenus) pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010.

L'augmentation par rapport au trimestre précédent s'explique essentiellement par les marges plus élevées sur des projets spécifiques et par l'augmentation de volume susmentionnée, ces facteurs ayant été contrebalancés en partie par l'écart de change défavorable.

La diminution par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010 est principalement attribuable à l'écart de change défavorable, partiellement contrebalancé par l'augmentation de volume susmentionnée.

Résultat d'exploitation sectoriel de 30,3 millions \$ pour l'exercice, en baisse de 39 %, soit 19,1 millions \$, par rapport à l'exercice précédent

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 30,3 millions \$ (11,1 % des revenus) pour l'exercice, comparativement à 49,4 millions \$ (17,4 % des revenus) pour l'exercice précédent.

La diminution s'explique essentiellement par l'écart de change défavorable, par l'utilisation moindre des fonds liés à nos programmes de R-D en coûts partagés et par la diminution des marges sur les projets découlant des conditions de marché plus difficiles à l'exercice 2011 qu'à l'exercice 2010.

Capital utilisé en baisse de 60,7 millions \$ par rapport au trimestre précédent et de 3,9 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

La diminution du capital utilisé par rapport au trimestre précédent découle essentiellement de la diminution du fonds de roulement hors trésorerie.

La diminution du capital utilisé par rapport à l'exercice précédent découle essentiellement de la diminution du fonds de roulement hors trésorerie, partiellement annulée par l'augmentation des actifs incorporels et des autres actifs.

Carnet de commandes en hausse de 21 % par rapport à l'exercice précédent

<i>(en millions)</i>		2011	2010
Carnet de commandes en début de période		252,4 \$	288,2 \$
+ commandes		330,8	254,6
- revenus		(271,9)	(284,1)
+/- ajustements (principalement l'écart de change)		(6,2)	(6,3)
Carnet de commandes en fin de période		305,1 \$	252,4 \$

Le ratio valeur comptable des commandes/ventes pour le trimestre s'est établi à 0,76. Pour les 12 derniers mois, il était de 1,22.

Rendement combiné des secteurs civils

Les revenus se sont établis à 208,0 millions \$ pour le trimestre, comparativement à 190,6 millions \$ pour le trimestre précédent et à 178,1 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010. Pour l'exercice 2011, les revenus se sont établis à 763,9 millions \$, comparativement à 717,6 millions \$ pour l'exercice 2010. Compte non tenu de l'écart de change défavorable de 37,5 millions \$ découlant de la conversion des résultats des filiales étrangères autonomes par rapport à l'exercice 2010, les revenus de l'exercice 2011 se seraient établis à 801,4 millions \$.

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 28,6 millions \$ (13,8 % des revenus) pour le trimestre, comparativement à 26,0 millions \$ (13,6 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 29,9 millions \$ (16,8 % des revenus) pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010. Pour l'exercice 2011, le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 110,7 millions \$ (14,5 % des revenus), comparativement à 124,5 millions \$ (17,3 % des revenus) pour l'exercice 2010.

Compte non tenu de l'incidence de nos nouveaux marchés principaux, les revenus et le résultat d'exploitation sectoriel se seraient établis à 196,9 millions \$ et à 31,2 millions \$ (15,8 % des revenus), respectivement, pour le trimestre, et à 725,9 millions \$ et à 117,6 millions \$ (16,2 % des revenus) pour l'exercice 2011.

Pour les secteurs civils dans leur ensemble, le ratio valeur comptable des commandes/ventes s'est établi à 1,09 pour le trimestre. Pour les 12 derniers mois, il était de 1,20.

5.2 Secteurs militaires

EXPANSIONS ET INITIATIVES NOUVELLES DE L'EXERCICE 2011

- Nous avons conclu une entente avec Hawker Beechcraft à titre de fournisseur de systèmes de formation au sol sur l'appareil AT-6, leur avion de reconnaissance armé et léger;
- Nous avons annoncé la certification au niveau D du premier simulateur de vol perfectionné haute fidélité, modèle Bell 412, de l'Inde par la Direction générale de l'aviation civile (DGCA) de l'Inde et par l'Agence européenne de la sécurité aérienne (EASA). Le FFS est situé à l'Helicopter Academy to Train by Simulation of Flying (HATSOFF), coentreprise détenue à parts égales entre Hindustan Aeronautics Limited (HAL) et CAE;
- Nous avons remporté un contrat auprès de l'USAF portant sur la fourniture de services complets d'entraînement de l'équipage du KC-135. C'est la première fois que CAE agit à titre de maître d'oeuvre d'un programme d'entraînement de l'équipage de l'USAF;
- Nous avons démontré les nouvelles capacités de CAE en matière de solutions de formation aux missions sur systèmes aériens non pilotés (UAS) dans le cadre du plus important événement axé sur la simulation et la formation militaires dans le monde, l'Interservice/Industry Training Simulation and Education Conference;
- Nous avons acquis la division TAL de RTI International par l'intermédiaire de notre filiale CAE USA, dans le but d'élargir davantage nos solutions de formation et de simulation dans le domaine terrestre. TAL fournit des dispositifs d'entraînement à la maintenance pour les véhicules terrestres de l'U.S. Army depuis le début des années 90. TAL conçoit, construit et livre des dispositifs d'entraînement à la maintenance pleine grandeur et de haute fidélité de même que des entraîneurs virtuels de bureau pour une série de variantes des véhicules de combat Bradley, des chars d'assaut Abrams et du système de roquettes d'artillerie à grande mobilité (HIMARS);
- Nous avons pris livraison par l'intermédiaire de HATSOFF du poste de pilotage de son simulateur représentant la variante civile/conventionnelle de l'hélicoptère Dhruv, lequel sera désormais installé et intégré au simulateur de missions construit par CAE actuellement en service à HATSOFF. Le poste de pilotage représentant la variante civile/conventionnelle de l'hélicoptère Dhruv sera prêt pour la formation en mai 2011;
- CAE, AgustaWestland (une société du groupe Finmeccanica) et BAE Systems ont fait équipe en vue d'obtenir le programme AIR 9000 Phase 7 en Australie. Le programme AIR 9000 Phase 7, également connu sous le nom de Système d'entraînement des équipages d'hélicoptères (HATS), vise à fournir une capacité de formation sur hélicoptère aux Forces terrestres et navales de l'Australie en vue de répondre aux besoins futurs de formation des Forces de défense australiennes.

PRODUITS DE SIMULATION – MILITAIRE

Le secteur PS/M a obtenu des commandes de 129,8 millions \$ ce trimestre, notamment :

- Un contrat auprès de la Marine américaine portant sur la conception et la construction d'une série de dispositifs d'entraînement P-3C pour la Marine taïwanaise. Le contrat a été accordé à CAE USA dans le cadre du programme américain de vente de matériel militaire à l'étranger. CAE USA assurera la conception et la construction d'un entraîneur au vol opérationnel (OFT) P-3C de même que d'un entraîneur au vol opérationnel et tactique (OTT) P-3C;
- Un contrat auprès de la Marine américaine pour l'exécution d'une importante mise à niveau sur un OFT MH-60S situé à la base aéronavale (NAS) de North Island. Cet OFT MH-60S a été conçu et construit par un autre sous-traitant. CAE fournira une série de mises à niveau sur cet OFT MH-60S, y compris des mises à jour logicielles, un nouveau dispositif de variation du durcissement des commandes, un poste de l'instructeur amélioré et l'ajout de générateurs d'images de caméra infrarouge (FLIR);
- Un contrat auprès de Rotorsim, le consortium qui appartient à parts égales à CAE et à AgustaWestland, pour un FFS de Série CAE 3000 représentant l'appareil AW139. Le nouveau FFS AW139, qui sera livré en 2012, sera développé conjointement par CAE et AgustaWestland.

Résultats financiers
(en millions, sauf marges
d'exploitation)

	2011	2010	T4 2011	T3 2011	T2 2011	T1 2011	T4 2010
Revenus	\$ 586,1	545,6	179,4	153,7	137,2	115,8	149,3
Résultat d'exploitation sectoriel	\$ 101,9	95,7	30,9	28,3	24,7	18,0	25,8
Marges d'exploitation	% 17,4	17,5	17,2	18,4	18,0	15,5	17,3
Amortissements	\$ 9,9	11,3	2,6	2,4	2,4	2,5	2,8
Dépenses en immobilisations	\$ 10,1	5,8	3,2	2,5	2,6	1,8	0,9
Capital utilisé	\$ 201,0	147,0	201,0	229,6	194,5	177,4	147,0
Carnet de commandes	\$ 886,6	868,0	886,6	881,0	920,3	921,2	868,0

Revenus en hausse de 17 % par rapport au trimestre précédent et de 20 % par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010

L'augmentation par rapport au trimestre précédent est principalement attribuable à la hausse des volumes des certains programmes exécutés au Canada, à l'augmentation des activités de nos différents programmes liés aux simulateurs NH90, à l'intégration de la division TAL de RTI International, acquise en février, et à un contrat obtenu au cours du trimestre pour le développement d'un CNMS au Brunei.

L'augmentation par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010 est principalement attribuable à la hausse des volumes au titre des programmes exécutés au Canada, en Allemagne et en Australie ainsi qu'à l'intégration de la division TAL de RTI International, acquise en février, ces facteurs ayant été partiellement contrebalancés par l'écart de change défavorable.

Revenus de 586,1 millions \$ pour l'exercice, en hausse de 7 %, soit 40,5 millions \$, par rapport à l'exercice précédent

L'augmentation des revenus est essentiellement attribuable à la hausse des volumes au titre des programmes exécutés au Canada, en Allemagne et aux États-Unis, partiellement contrebalancée par l'écart de change défavorable de 22,8 millions \$ à la conversion des résultats des filiales étrangères autonomes et la baisse des revenus tirés du programme NH90, surtout en raison de la livraison d'un important programme NH90 en Allemagne au cours de l'exercice 2010.

Résultat d'exploitation sectoriel en hausse de 9 % par rapport au trimestre précédent et de 20 % par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 30,9 millions \$ (17,2 % des revenus) pour le trimestre, comparativement à 28,3 millions \$ (18,4 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 25,8 millions \$ (17,3 % des revenus) pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010.

L'augmentation par rapport au trimestre précédent s'explique essentiellement par l'intensification et l'amélioration de certains programmes au Canada. L'augmentation a été neutralisée en partie par l'ajustement annuel négatif du taux de main-d'oeuvre en Allemagne.

L'augmentation par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010 s'explique essentiellement par l'intensification et l'amélioration de certains programmes au Canada, en Australie et aux États-Unis.

Résultat d'exploitation sectoriel de 101,9 millions \$, en hausse de 6 %, soit 6,2 millions \$, par rapport à l'exercice précédent

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 101,9 millions \$ (17,4 % des revenus) pour l'exercice, comparativement à 95,7 millions \$ (17,5 % des revenus) pour l'exercice précédent.

L'augmentation du résultat d'exploitation sectoriel s'explique principalement par l'augmentation du volume au Canada et aux États-Unis dont il est fait mention ci-dessus, partiellement annulée par l'utilisation moindre des fonds liés à nos programmes de R-D en coûts partagés et par l'écart de change défavorable.

Capital utilisé en baisse de 28,6 millions \$ par rapport au trimestre précédent et en hausse de 54,0 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

La diminution par rapport au trimestre précédent s'explique par les comptes de fonds de roulement hors trésorerie moins élevés, partiellement contrebalancés par le fonds de roulement hors trésorerie, l'écart d'acquisition et les actifs incorporels découlant de l'acquisition de la division TAL de RTI International.

L'augmentation par rapport à l'exercice précédent s'explique essentiellement par l'augmentation des comptes de fonds de roulement hors trésorerie, de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels.

Carnet de commandes en hausse de 2 % par rapport à l'exercice précédent

<i>(en millions)</i>	2011	2010
Carnet de commandes en début de période	868,0 \$	893,0 \$
+ commandes	558,9	545,7
- revenus	(586,1)	(545,6)
+/- ajustements	45,8	(25,1)
Carnet de commandes en fin de période	886,6 \$	868,0 \$

Les ajustements de l'exercice 2011 tiennent compte d'un montant de 56,3 millions \$ lié à l'acquisition de la division TAL de RTI International.

Le ratio valeur comptable des commandes/ventes pour le trimestre s'est établi à 0,72. Pour les 12 derniers mois, il était de 0,95.

FORMATION ET SERVICES ASSOCIÉS – MILITAIRE

Le secteur FS/M a obtenu ce trimestre des contrats d'une valeur de 120,4 millions \$, notamment :

- Un contrat auprès de Lockheed Martin pour fournir des services de maintenance, de logistique et de soutien technique dans le cadre du programme de Systèmes de maintenance et d'entraînement des équipages de C-130J de l'USAF;
- Un contrat auprès de Lockheed Martin portant sur la fourniture d'une série de services de soutien, y compris du soutien à la maintenance et du soutien logistique intégré sur les dispositifs d'entraînement C-130J construits par CAE et exploités par la Force aérienne italienne au Centre national de formation situé à Pise, en Italie;
- Un contrat auprès de Lockheed Martin pour fournir des services de soutien et de maintenance sur les systèmes d'entraînement C-130J de la RAF situés à la base de la RAF à Lyneham, dans le cadre d'un programme appelé « UK RAF C-130J Hercules Integrated Operational Support »;
- Un contrat auprès du ministère de la Défense nationale (MDN) du Canada portant sur le programme appelé « Aircraft Technician Training Models »;
- Un contrat auprès du MDN du Canada pour la fourniture de services de soutien en recherche opérationnelle et analyse au Centre de recherche opérationnelle et d'analyse (CROA) de Recherche et développement pour la défense Canada (RDDC);
- Un contrat d'une durée de sept ans auprès du gouvernement australien portant sur la fourniture de services d'entraînement des équipages de l'aéronef multirôle de ravitaillement en vol et de transport (MRTT) de la Royal Australian Air Force. Ce contrat s'inscrit dans le contrat de gestion et de soutien des simulateurs aéronautiques des Forces de défense australiennes (MSAAS) qui lie CAE et le gouvernement australien jusqu'en 2018.

Résultats financiers

(en millions, sauf marges d'exploitation)

	2011	2010	T4 2011	T3 2011	T2 2011	T1 2011	T4 2010
Revenus	\$ 279,0	263,1	77,0	67,0	68,6	66,4	68,5
Résultat d'exploitation sectoriel	\$ 45,7	43,9	9,9	10,5	11,5	13,8	9,2
Marges d'exploitation	% 16,4	16,7	12,9	15,7	16,8	20,8	13,4
Amortissements	\$ 14,5	10,2	5,2	3,1	3,3	2,9	2,3
Dépenses en immobilisations	\$ 15,2	30,9	3,8	1,5	2,3	7,6	11,4
Capital utilisé	\$ 187,4	174,2	187,4	193,0	201,7	202,2	174,2
Carnet de commandes	\$ 1 262,3	1 193,7	1 262,3	1 234,8	1 270,0	1 226,4	1 193,7

Revenus en hausse de 15 % par rapport au trimestre précédent et de 12 % par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010

L'augmentation par rapport au trimestre précédent est principalement attribuable à l'intensification du niveau d'activité dans notre division Services professionnels au Canada et aux États-Unis, du volume des activités de formation au Canada et du soutien en service au titre d'un contrat en Europe, ces facteurs étant contrebalancés en partie par l'écart de change défavorable.

L'augmentation par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010 est principalement attribuable aux revenus plus élevés tirés du programme ATS visant le U.S. KC-135, à l'augmentation du volume des activités au Canada et à l'intensification du soutien en service au titre d'un contrat en Europe, ces facteurs ayant été contrebalancés en partie par l'écart de change défavorable.

Revenus de 279,0 millions \$ pour l'exercice, en hausse de 6 %, soit 15,9 millions \$, par rapport à l'exercice précédent

L'augmentation est essentiellement attribuable à la hausse des activités de formation aux États-Unis et dans notre réseau de centres de formation en Europe, aux revenus plus élevés tirés du programme ATS visant le U.S. KC-135 et à l'intensification du niveau d'activité dans notre division Services professionnels aux États-Unis, ces facteurs ayant été partiellement contrebalancés par l'écart de change défavorable de 20,7 millions \$ à la conversion des résultats des filiales étrangères autonomes.

Résultat d'exploitation sectoriel en baisse de 6 % par rapport au trimestre précédent et en hausse de 8 % par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 9,9 millions \$ (12,9 % des revenus) pour le trimestre, comparativement à 10,5 millions \$ (15,7 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 9,2 millions \$ (13,4 % des revenus) pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010.

La diminution par rapport au trimestre précédent s'explique essentiellement par l'ajustement annuel négatif du taux de main-d'oeuvre lié aux contrats militaires aux États-Unis et en Europe, partiellement contrebalancé par l'intensification du niveau d'activité dans la division Services professionnels au Canada et du soutien en service au titre d'un contrat en Europe.

L'augmentation par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010 s'explique essentiellement par l'intensification et l'amélioration du soutien en service au titre de contrats en Europe et par une composition différente des programmes au Canada, ces facteurs ayant été contrebalancés en partie par l'ajustement annuel négatif du taux de main-d'oeuvre lié aux contrats militaires aux États-Unis.

Résultat d'exploitation sectoriel de 45,7 millions \$ pour l'exercice, en hausse de 4 %, soit 1,8 million \$, par rapport à l'exercice précédent

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 45,7 millions \$ (16,4 % des revenus) pour l'exercice, comparativement à 43,9 millions \$ (16,7 % des revenus) pour l'exercice précédent.

L'augmentation est essentiellement attribuable à la hausse des activités dans notre réseau de centres de formation en Europe, contrebalancée en partie par l'écart de change défavorable.

Capital utilisé en baisse de 5,6 millions \$ par rapport au trimestre précédent et en hausse de 13,2 millions \$ par rapport à l'exercice précédent

La diminution par rapport au trimestre précédent s'explique par les comptes de fonds de roulement hors trésorerie moins élevés.

L'augmentation par rapport à l'exercice précédent s'explique essentiellement par l'augmentation des autres actifs, des immobilisations corporelles et des comptes de fonds de roulement hors trésorerie. L'augmentation a été neutralisée en partie par la hausse des gains reportés et des autres passifs à long terme.

Carnet de commandes en hausse de 6 % par rapport à l'exercice précédent

<i>(en millions)</i>	2011		2010	
Carnet de commandes en début de période	1 193,7	\$	994,2	\$
+ commandes	379,9		423,4	
- revenus	(279,0)		(263,1)	
+/- ajustements	(32,3)		39,2	
Carnet de commandes en fin de période	1 262,3	\$	1 193,7	\$

Pour l'exercice 2011, outre l'écart de change défavorable découlant de l'appréciation du dollar canadien, les ajustements tiennent compte de prévisions révisées à la baisse de 21,1 millions \$ concernant les revenus liés aux contrats acquis dans le cadre de l'acquisition de DSA, pour lesquels les travaux ont été retardés.

Le ratio valeur comptable des commandes/ventes pour le trimestre s'est établi à 1,56. Pour les 12 derniers mois, il était de 1,36.

Rendement combiné des secteurs militaires

Les revenus se sont établis à 256,4 millions \$ pour le trimestre, comparativement à 220,7 millions \$ pour le trimestre précédent et à 217,8 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010. Pour l'exercice 2011, les revenus se sont établis à 865,1 millions \$, comparativement à 808,7 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Compte non tenu de l'écart de change défavorable de 43,5 millions \$ découlant de la conversion des résultats des filiales étrangères autonomes par rapport à l'exercice 2010, les revenus de l'exercice 2011 se seraient établis à 908,6 millions \$, ce qui représente une hausse de 99,9 millions \$, soit 12 %.

Le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 40,8 millions \$ (15,9 % des revenus) pour le trimestre, comparativement à 38,8 millions \$ (17,6 % des revenus) pour le trimestre précédent et à 35,0 millions \$ (16,1 % des revenus) pour le quatrième trimestre de l'exercice 2011. Pour l'exercice 2011, le résultat d'exploitation sectoriel s'est établi à 147,6 millions \$ (17,1 % des revenus), comparativement à 139,6 millions \$ (17,3 % des revenus) pour l'exercice 2010.

Pour les secteurs militaires dans leur ensemble, le ratio valeur comptable des commandes/ventes s'est établi à 0,98 pour le trimestre. Pour les 12 derniers mois, il était de 1,09.

Carnet de commandes non financées combinées des secteurs militaires⁶

Les commandes non financées combinées des secteurs militaires s'établissaient à 461,4 millions \$ au 31 mars 2011 et comprenaient le contrat portant sur la fourniture de systèmes d'entraînement de l'équipage du KC-135, le contrat de services pour les CF-18 en vertu d'un contrat de sous-traitance conclu avec L-3 Communications MAS (Canada) inc., le contrat portant sur la fourniture de systèmes d'entraînement de l'équipage du C-130 en vertu d'un contrat de sous-traitance conclu avec Lockheed Martin aux États-Unis, et les dispositifs d'entraînement au vol opérationnel tactique MH-60R pour l'U.S. Navy.

6. MOUVEMENTS DE TRÉSORERIE ET LIQUIDITÉS CONSOLIDÉS

Nous gérons 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

<i>(en millions)</i>	2011	2010	2009	T4 2011	T3 2011	T4 2010
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation poursuivies*	284,4 \$	270,6 \$	289,5 \$	91,6 \$	56,0 \$	87,6 \$
Variation du fonds de roulement hors trésorerie	(37,4)	(3,6)	(95,1)	98,9	(23,8)	61,1
Flux de trésorerie nets liés aux activités poursuivies	247,0 \$	267,0 \$	194,4 \$	190,5 \$	32,2 \$	148,7 \$
Dépenses en immobilisations liées à la maintenance ⁶	(38,2)	(53,5)	(54,5)	(10,8)	(9,2)	(23,0)
Autres actifs	(25,3)	(13,0)	(5,7)	(8,5)	(8,0)	(3,2)
Produit de la cession d'immobilisations corporelles	1,5	8,8	–	0,1	0,1	–
Dividendes en espèces	(37,9)	(30,3)	(29,6)	(10,1)	(10,1)	(7,6)
Flux de trésorerie disponibles ⁶	147,1 \$	179,0 \$	104,6 \$	161,2 \$	5,0 \$	114,9 \$
Dépenses en immobilisations liées à la croissance ⁶	(76,7)	(77,4)	(149,2)	(26,3)	(14,8)	(25,5)
Frais de développement reportés	(22,6)	(14,6)	(10,5)	(6,3)	(7,7)	(5,2)
Autres mouvements de trésorerie, montant net	0,4	5,6	(4,1)	7,4	0,6	1,5
Acquisitions d'entreprises (déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie acquis)	(74,1)	(34,7)	(41,5)	(49,2)	(3,7)	(5,1)
Coentreprise (déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie acquis)	(1,9)	–	–	–	–	–
Incidence des fluctuations de taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(4,0)	(32,1)	17,7	(2,5)	(4,5)	(11,7)
(Diminution) augmentation nette de la trésorerie avant produit et remboursement de la dette à long terme	(31,8) \$	25,8 \$	(83,0) \$	84,3 \$	(25,1) \$	68,9 \$

* avant variations du fonds de roulement hors trésorerie

Flux de trésorerie disponibles de 161,2 millions \$ pour le trimestre écoulé

Les flux de trésorerie disponibles ont augmenté de 156,2 millions \$ par rapport au trimestre précédent et de 46,3 millions \$ par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010.

La progression par rapport au trimestre précédent est principalement attribuable à la variation favorable du fonds de roulement hors trésorerie et à l'augmentation des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation poursuivies.

La progression par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2010 est principalement attribuable à la variation favorable du fonds de roulement hors trésorerie et à la diminution des dépenses en immobilisations liées à la maintenance.

La variation favorable du fonds de roulement hors trésorerie de 98,9 millions \$ pour le trimestre est essentiellement attribuable à la hausse des comptes créditeurs et des charges à payer ainsi qu'à la diminution des contrats en cours. L'écart de change favorable a été partiellement neutralisé par l'augmentation des comptes débiteurs.

⁶ Mesure hors PCGR (Voir point 3.6).

Flux de trésorerie disponibles de 147,1 millions \$ pour l'exercice

Les flux de trésorerie disponibles sont inférieurs de 18 %, soit 31,9 millions \$, à ceux d'il y a un an.

La diminution des flux de trésorerie disponibles est principalement attribuable à la variation défavorable du fonds de roulement hors trésorerie, à la hausse des autres actifs découlant des investissements dans notre système ERP et à l'augmentation des dividendes versés, facteurs neutralisés en partie par la baisse des dépenses en immobilisations liées à la maintenance et la hausse des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation poursuivies.

La variation défavorable du fonds de roulement hors trésorerie de 37,4 millions \$ pour l'exercice 2011 est essentiellement attribuable à la hausse des comptes débiteurs et à la baisse des acomptes sur des contrats. La variation défavorable a été neutralisée en partie par la diminution des contrats en cours ainsi que par l'augmentation des comptes créditeurs et des charges à payer.

Baisse de 15,3 millions \$ des dépenses en immobilisations liées à la maintenance et baisse de 0,7 million \$ des dépenses en immobilisations liées à la croissance pour l'exercice

Les dépenses totales en immobilisations de 114,9 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 bancaire au 31 mars 2011 était de 450,0 millions \$US (400,0 millions \$US et 100,0 millions € en 2010) avec la possibilité de porter le montant total à 650,0 millions \$US, dont 168,8 millions \$US (189,7 millions \$US en 2010) 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 2011 ou du 31 mars 2010. Le 1^{er} avril 2011, nous avons modifié l'entente afin de repousser la date d'échéance de deux ans, celle-ci passant d'avril 2013 à avril 2015. De plus, la marge en sus du TIOL a été rétrécie afin de refléter les cours du marché.

Le 31 mars 2011, nous avons converti une dette sans recours liée à deux de nos centres de formation civile en dette avec recours. Ce faisant, nous pourrions tirer pleinement parti du financement pour maximiser le potentiel des centres de formation et les occasions de croissance, en plus de réduire le coût de la structure de financement. Au 31 mars 2011, l'encours total de ces emprunts s'établissait à 80,9 millions \$ (89,5 millions \$ en 2010).

Nous disposons d'une garantie pour cautionnement bancaire d'un montant de 150,0 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 2011, l'encours de l'ensemble de ces instruments, converti en dollars canadiens, s'élevait à 63,3 millions \$, comparativement à 100,0 millions \$ au 31 mars 2010.

Nous disposons d'une facilité de 30,0 millions € auprès d'une banque européenne pour qu'elle procède à l'émission de garanties bancaires et de lettres de crédit, aux termes de laquelle nous avons prélevé environ 21,5 millions \$ pour soutenir nos activités militaires en Europe.

Nous participons à un programme en vertu duquel nous vendons certains comptes débiteurs. Au cours de l'exercice 2011, nous avons modifié les accords afin de permettre la vente de contrats en cours et avons porté les facilités de 50,0 millions \$ à 150,0 millions \$. Au 31 mars 2011, nous avons vendu pour 54,4 millions \$ de comptes débiteurs (36,7 millions \$ en 2010) et pour 37,4 millions \$ de contrats en cours (néant en 2010).

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>	31 mars 2011	31 mars 2010
Total de la dette à long terme	474,5 \$	492,7 \$
Déduire :		
Partie à court terme de la dette à long terme	26,3	40,1
Partie à court terme des contrats de location-acquisition	4,4	11,0
Partie à long terme de la dette à long terme	443,8 \$	441,6 \$

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. Nous sommes aussi partenaires avec le gouvernement pour des initiatives provenant de nos nouveaux marchés principaux.

Au cours de l'exercice 2006, nous avons lancé le projet Phœnix, 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 (IQ), d'un montant pouvant aller jusqu'à 31,5 millions \$ sur cinq ans pour le projet Phœnix. Le 31 mars 2011, le projet Phœnix était terminé, et nous n'avions plus aucun montant à recevoir à ce titre.

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 les notes 1 et 12 afférentes 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 22 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

31 mars 2011 (en millions)	2012	2013	2014	2015	2016	Par la suite	Total
Dette à long terme (exclusion faite des intérêts)	27,1 \$	57,5 \$	50,4 \$	33,4 \$	27,4 \$	251,5 \$	447,3 \$
Contrats de location-acquisition (exclusion faite des intérêts)	4,4	4,4	4,7	4,9	3,0	8,4	29,8
Contrats de location-exploitation	60,2	47,5	41,2	33,3	19,5	112,3	314,0
Obligations d'achat	2,1	1,1	0,2	0,1	—	—	3,5
	93,8 \$	110,5 \$	96,5 \$	71,7 \$	49,9 \$	372,2 \$	794,6 \$

Au 31 mars 2011, nous disposions également d'un montant de 281,2 millions \$US au titre de nos facilités de crédit consenties, comparativement à 210,3 millions \$US et 100,0 millions € au 31 mars 2010.

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 2011, 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>	31 mars 2011	31 mars 2010
Utilisation du capital :		
Actif à court terme	1 022,2 \$	963,0 \$
Déduire : trésorerie et équivalents de trésorerie	(276,4)	(312,9)
Passif à court terme	(762,9)	(741,6)
Déduire : partie à court terme de la dette à long terme	30,7	51,1
Fonds de roulement hors trésorerie ⁷	13,6 \$	(40,4) \$
Immobilisations corporelles, montant net	1 180,1	1 147,2
Autres actifs à long terme	655,6	511,7
Autres passifs à long terme	(381,8)	(282,9)
Total du capital utilisé	1 467,5 \$	1 335,6 \$
Provenance du capital :		
Partie à court terme de la dette à long terme	30,7 \$	51,1 \$
Dette à long terme	443,8	441,6
Déduire : trésorerie et équivalents de trésorerie	(276,4)	(312,9)
Dette nette ⁷	198,1 \$	179,8 \$
Capitaux propres	1 269,4	1 155,8
Provenance du capital	1 467,5 \$	1 335,6 \$

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

L'augmentation découle surtout de la hausse des autres actifs à long terme, du fonds de roulement hors trésorerie et des immobilisations corporelles, partiellement contrebalancée par l'augmentation des autres passifs à long terme.

Notre rendement du capital utilisé⁷ (RCU) s'est élevé à 12,9 % (soit 12,3 % après ajustement pour contrats de location-exploitation) pour l'exercice écoulé, comparativement à 11,4 % (soit 10,9 % après ajustement pour contrats de location-exploitation) pour l'exercice précédent.

Fonds de roulement hors trésorerie en hausse de 54,0 millions \$

La hausse est principalement attribuable à l'augmentation des comptes débiteurs, des impôts à recouvrer et des charges payées d'avance, en plus de la diminution des acomptes sur des contrats. La hausse a été neutralisée en partie par l'augmentation des comptes créditeurs et des charges à payer.

Montant net des immobilisations corporelles en hausse de 32,9 millions \$

La hausse résulte surtout des dépenses en immobilisations de 114,9 millions \$ et des immobilisations corporelles de 8,9 millions \$ acquises dans le cadre de regroupements d'entreprises, ces facteurs ayant été contrebalancés en partie par l'amortissement de 74,8 millions \$ et l'écart de change de 16,9 millions \$.

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

La hausse résulte en grande partie de la diminution de la trésorerie, avant le produit et le remboursement de la dette à long terme, partiellement contrebalancée par l'incidence des taux de change sur la dette à long terme.

⁷ Mesure hors PCGR (Voir point 3.6).

Variation de la dette nette

<i>(en millions)</i>	31 mars 2011	31 mars 2010
Dette nette en début de période	179,8 \$	285,1 \$
Effet des mouvements de trésorerie sur la dette nette (voir tableau à la section sur les mouvements de trésorerie consolidés)	31,8	(25,8)
Acquisitions d'entreprises, coentreprises et autres	(2,6)	14,8
Incidence des variations des taux de change sur la dette à long terme	(10,9)	(94,3)
Augmentation (diminution) de la dette nette pour la période	18,3 \$	(105,3) \$
Dette nette en fin de période	198,1 \$	179,8 \$

Capitaux propres

L'augmentation de 113,6 millions \$ des capitaux propres découle en grande partie du bénéfice net de 169,8 millions \$, contrebalancé en partie par des dividendes de 37,9 millions \$ et par l'augmentation de 24,7 millions \$ de la perte au titre des autres éléments du résultat étendu.

Informations 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 2011, nous avons au total 256 964 756 actions ordinaires émises et en circulation, pour un capital-actions de 445,9 millions \$. Nous avons aussi au total 6 020 489 options en cours, dont 2 345 225 pouvaient être exercées. Nous n'avons émis aucune action privilégiée à cette date.

Au 30 avril 2010, nous avons au total 256 973 327 actions ordinaires émises et en circulation.

Politique en matière de dividendes

Nous avons versé un dividende de 0,04 \$ par action chaque trimestre de l'exercice 2011, à l'exception du premier trimestre, où nous avons versé un dividende de 0,03 \$ par action. 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 actuelle en matière de dividendes et des 257 millions d'actions ordinaires en circulation au 31 mars 2011, nous prévoyons verser des dividendes annuels d'environ 41,1 millions \$ pour l'exercice 2012.

Garanties

Dans le cours normal de nos activités, nous avons émis des lettres de crédit et des cautions de bonne exécution non inscrites au bilan consolidé qui se sont établies à 153,7 millions \$ pour l'exercice écoulé, comparativement à 209,1 millions \$ pour l'exercice précédent. Cette baisse est due à la diminution 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 7,6 millions \$ en sus des cotisations annuelles requises au titre des services rendus au cours de l'exercice pour combler une partie du déficit de capitalisation du régime de retraite à prestations déterminées.

7.2 Entités à détenteurs de droits variables

La note 25 afférente aux états financiers consolidés récapitule, pour chaque secteur, le total de l'actif et du passif des principales entités dans lesquelles nous détenons des droits variables (les entités à détenteurs de droits variables ou EDDV). Ils sont présentés par secteur et tiennent compte des structures de cession-bail et des accords de partenariat.

Contrats de cession-bail

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

Certaines structures d'accueil sont elles-mêmes des EDDV. Nous étions le principal bénéficiaire de l'une d'elles à la fin des exercices 2011 et 2010. Les actifs et passifs de cette EDDV ont été pleinement intégrés dans nos états financiers consolidés aux 31 mars 2011 et 2010, avant même que la structure d'accueil ne soit classée comme EDDV et que CAE n'en soit désignée la principale 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 2011, le risque de perte maximale auquel nous étions exposés au titre de ces structures d'accueil non consolidées se chiffrait à 37,1 millions \$ (38,7 millions \$ en 2010).

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, 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 formation et services 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 comme un instrument financier disponible à la vente.

Aux 31 mars 2011 et 2010, 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 156 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 2011 dans les centres de formation du secteur FS/C. Ces opérations sont comptabilisées comme des contrats de location-exploitation dans nos états financiers consolidés.

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

(en millions, sauf indication contraire)	Exercice	Nombre de simulateurs	Obligations locatives	Durée initiale (en années)	Taux d'intérêt théorique	Gain reporté non amorti	Valeur résiduelle garantie
SimuFlite	2002 à 2005	15	91,3 \$	10 à 20	5,0 % à 6,7 %	10,4 \$	– \$
CAE inc.	2000 à 2002	3	25,0	20 à 21	6,4 % à 7,6 %	16,9	13,1
CAE Civil Aviation Training Solutions Inc.	2003	4	36,1	20	5,0 %	15,7	–
Coentreprise Zhuhai Xiang Yi Aviation Technology Company Limited ¹⁾	2003	5	12,4	15	3,0 %	–	–
Autres	–	2	5,0	8	6,6 % à 7,0 %	–	–
Total		29	169,8 \$			43,0 \$	13,1 \$
Loyers annuels (12 prochains mois)			31,9 \$				

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

La charge de location des simulateurs faisant l'objet d'un contrat de location-exploitation aux termes des accords de cession-bail a été de 25,4 millions \$ pour l'exercice 2011, comparativement à 27,4 millions \$ pour l'exercice précédent.

Vous trouverez un complément d'information sur les obligations découlant des contrats de location-exploitation aux notes 21 et 25 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 un modèle d'évaluation, nous nous appuyons principalement sur des facteurs de marché externes faciles à observer, s'il en est. 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 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 hypothèses et méthodes d'évaluation 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, des contrats en cours, 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, 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;
- La juste valeur des 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 18 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.

Notre politique est de ne pas utiliser d'instruments financiers dérivés à des fins de transaction ou de spéculation. Nous pouvons désigner les instruments dérivés, qu'ils soient autonomes ou incorporés, comme éléments de couverture. Ce processus consiste à associer 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 aux comptes débiteurs et à certains autres actifs dans le cours normal de nos activités. Nous sommes également exposés au risque de crédit dans le cadre de nos activités courantes de trésorerie en raison de la trésorerie, des équivalents de trésorerie et des actifs d'instruments dérivés.

Le risque de crédit découlant de nos activités normales est géré 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 5 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 notations sont publiquement affichées ou des organismes gouvernementaux, ce qui facilite la surveillance du risque de crédit. En outre, nous recevons habituellement d'importants acomptes sur contrats. Nous surveillons de près le risque lié aux principales compagnies aériennes afin de le réduire autant que possible. Nos comptes clients ne sont pas détenus auprès de clients en particulier, mais plutôt d'un vaste éventail de sociétés et d'organismes gouvernementaux. De plus, nous réduisons davantage le risque de crédit en vendant certains comptes débiteurs et contrats en cours 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 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, nous ou nos contreparties (ou les deux, au besoin) pouvons demander des garanties pour les instruments financiers dérivés présentant un risque de crédit lorsque le solde net des gains et des pertes sur chaque opération excède le seuil défini dans la convention cadre de l'ISDA. Enfin, nous surveillons régulièrement la solvabilité des contreparties dans le but de réduire au minimum l'exposition au risque de crédit.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité représente la possibilité que nous ne puissions honorer nos engagements financiers 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 le risque de liquidité, nous avons accès à une facilité de crédit renouvelable non garantie de 450,0 millions \$US que nous pouvons, à notre gré, porter à 650,0 millions \$US. De plus, nous avons conclu des ententes visant la vente de certains comptes débiteurs et contrats en cours d'une valeur pouvant atteindre 150,0 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 la valeur de nos instruments financiers en raison de la variation des prix du marché, que cette variation soit causée par des facteurs propres aux instruments financiers ou à son émetteur ou encore par des facteurs touchant tous les instruments financiers de cette catégorie qui sont négociés sur le marché. Nous sommes principalement exposés au risque de change et au risque de taux d'intérêt.

Risque de change

Le risque de change représente notre exposition à un gain ou à une perte de la valeur de nos instruments financiers en raison de la variation des taux de change. Nous sommes principalement exposés au risque de change en raison d'engagements de vente, d'acquisitions prévues et de dettes libellées en devises. De plus, nos établissements étrangers sont 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.

Nous gérons également le risque de change en demandant à nos établissements étrangers de conclure des contrats d'approvisionnement, des contrats de vente et des activités de financement dans leur monnaie fonctionnelle.

Nous avons recours à des contrats de change à terme et à des swaps de devises pour gérer notre exposition aux opérations en devises et pour modifier la devise de certains postes du bilan. 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. Nous constituons également des 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 18 afférente aux états financiers consolidés pour un complément d'information). À la clôture de l'exercice 2011, approximativement 30 % de la valeur totale des contrats en cours n'avait pas été couverte. 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.

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 2011, nos contrats à terme représentaient l'équivalent en dollars canadiens de 621,4 millions \$ (133,0 millions \$ en contrats d'achat et 488,4 millions \$ en contrats de vente), comparativement à 481,1 millions \$ (103,6 millions \$ en contrats d'achat et 377,5 millions \$ en contrats de vente) à la fin de l'exercice précédent. L'augmentation des contrats de vente s'explique essentiellement par la conclusion d'un plus 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 2011, l'incidence avant impôts sur le bénéfice net et sur les autres éléments du résultat étendu aurait été un ajustement net négatif de 4,9 millions \$ (ajustement net négatif de 2,9 millions \$ en 2010) et de 23,0 millions \$ (ajustement net négatif de 19,1 millions \$ en 2010), 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 (74 % à taux fixe et 26 % à taux variable en 2010).

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

Analyse de sensibilité au risque de taux d'intérêt

Pour les exercices 2011 et 2010, une hausse ou une baisse de 1 % du taux d'intérêt n'aurait aucune incidence importante sur le bénéfice net et sur les autres éléments du résultat étendu.

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 régime de droits différés à la valeur d'actions (RDDVA) et le régime de droits différés à la valeur d'actions pour intéressement à long terme (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 des swaps sur actions annule en partie les fluctuations du cours de nos actions, fluctuations qui influent sur le coût du RDDVA et du RDLT, et les swaps sont redéfinis tous les mois. Au 31 mars 2011, les contrats de swap sur actions visaient 2 755 000 actions ordinaires (2 155 000 en 2010) de la Société.

Couverture d'investissement net dans des établissements étrangers autonomes

Nous avons désigné une partie de nos effets de premier rang, dont la valeur totalisait 105,0 millions \$US au 31 mars 2011 (138,0 millions \$US en 2010), comme couverture des investissements nets dans des établissements étrangers autonomes. 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 18 afférente aux états financiers consolidés pour le classement des instruments financiers et à la note 19 afférente aux états financiers consolidés pour les montants des gains et des pertes liés aux instruments financiers, notamment les dérivés qui ne sont pas désignés comme faisant partie d'une relation de couverture.

8. ACQUISITIONS, REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES ET CESSIONS**8.1 Acquisitions****Acquisitions au cours de l'exercice 2011**

Nous avons effectué des transactions pour une contrepartie totale de 79,0 millions \$ versée sous forme de trésorerie, frais d'acquisition compris. Le coût total ne comprend pas une contrepartie supplémentaire éventuelle de 5,6 millions \$ liée à certaines conditions.

Datamine Corporate Limited

Nous avons acquis Datamine Corporate Limited (Datamine). Datamine est un fournisseur de services et de logiciels d'optimisation des mines.

Academia Aeronautica de Evora S.A.

Nous avons acquis la participation sans contrôle restante dans l'Academia Aeronautica de Evora S.A.

Century Systems Technologies inc.

Nous avons acquis Century Systems Technologies inc. (Century). Century est un fournisseur de systèmes de gouvernance et de gestion des données géologiques desservant l'industrie minière.

Division Technology Assisted Learning de RTI International

Nous avons acquis les actifs de la division Technology Assisted Learning (TAL) de RTI International. TAL conçoit, construit et livre des dispositifs d'entraînement à la maintenance de même que des entraîneurs virtuels de bureau.

Activités de formation de CHC Helicopter

Nous avons acquis les actifs des activités de formation de CHC Helicopter. Nous serons responsables de la formation de pilotes d'hélicoptères et d'ingénieurs de maintenance de même que de la fourniture de formation générale, de dotation en pilotes et de certaines formations aux missions de recherche et de sauvetage.

Les répartitions du prix d'achat de Datamine, Century, TAL et les activités de formation de CHC Helicopter sont provisoires et devraient être finalisées dans un avenir prochain.

L'actif net des activités de formation de CHC Helicopter, de Century et de Datamine est inclus dans le secteur Formation et services associés – Civil. L'actif net de TAL est inclus dans le secteur Produits de simulation – Militaire. 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.

Au cours de l'exercice 2011, nous avons comptabilisé un prix d'achat supplémentaire de 1,7 million \$ au titre des acquisitions des exercices antérieurs. Le solde de la contrepartie conditionnelle au titre de l'exercice 2010 s'établit à 26,9 millions \$ et pourrait devoir être payé si certaines conditions sont réunies.

Un sommaire du total de l'actif net acquis est présenté à la note 3 afférente à nos états financiers consolidés.

9. RISQUES ET INCERTITUDES LIÉS À NOTRE ACTIVITÉ

Nous exerçons nos activités dans différents secteurs industriels comportant chacun divers éléments de risque et d'incertitude. La direction et le conseil d'administration se penchent sur les principaux risques liés à notre activité, particulièrement dans le cadre du processus annuel de planification stratégique et d'établissement du budget. Les risques et incertitudes décrits ci-après pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Ces risques sont classés comme suit : risques liés à l'industrie, risques propres à la Société et risques liés au marché. Ces risques ne sont pas nécessairement les seuls auxquels la Société est exposée; d'autres risques et incertitudes inconnus de notre part ou que nous considérons négligeables à l'heure actuelle pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités.

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

9.1 Risques liés à l'industrie

Concurrence

Les marchés où nous écoupons notre matériel de simulation et proposons nos services de formation sont hautement compétitifs. De nouvelles entreprises font leur apparition et d'autres 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 particulièrement concurrence à Boeing, qui jouit d'un avantage concurrentiel sur nous 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. Boeing a un modèle d'octroi de licences pour les nouveaux simulateurs destinés à ses appareils civils, 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.

En 2008 et en 2009, la récession et les contraintes de crédit pour les produits destinés au marché civil se sont traduites par une concurrence accrue pour chaque vente possible, ce qui a donné lieu à une baisse des profits réalisés sur les ventes conclues au cours de cette période. Si de telles conditions se reproduisent, nos prix et nos marges pourraient s'en ressentir.

Budgets de la défense et calendrier des dépenses à cet égard

Nous tirons une très grande partie de nos revenus des ventes aux clients des secteurs militaires dans le monde. Au cours de l'exercice 2011, 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. Les réformes et retards budgétaires, comme ceux survenus aux États-Unis au début de l'année civile 2011, pourraient prolonger l'exécution des contrats et se traduire par la constatation reportée des revenus.

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.

Si le prix du carburant devait atteindre des niveaux élevés pendant une longue période, cela pourrait inciter davantage les compagnies aériennes à remplacer leurs vieux appareils plus énergivores. Cependant, une hausse de cette nature pourrait aussi restreindre les ressources financières que les compagnies aériennes ont à leur disposition et éventuellement entraîner des retards ou des annulations dans les livraisons de nouveaux appareils. Si le prix du carburant connaissait une hausse soutenue, les compagnies aériennes pourraient être amenées à réduire leur capacité de vol ou à ralentir leur croissance, car une telle capacité ne serait alors pas économiquement viable. 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 pourraient entraver la capacité des compagnies aériennes et d'autres sociétés à acheter de nouveaux avions, ce qui nuirait à la demande visant notre matériel et nos services de formation et à la capacité d'acheter nos produits.

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 imposés 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 vigueur. 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 et le respect des exigences

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.

L'incapacité de nous conformer aux lois et règlements en matière de contrôle 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.

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 considérablement à nos activités.

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. Si nous ne pouvons pas remplacer ces programmes à l'avenir par d'autres programmes gouvernementaux de partage des risques aussi avantageux pour nous, cela pourrait avoir des conséquences négatives sur notre rendement financier ainsi que sur nos activités de recherche et de développement.

Contrats d'approvisionnement à prix fixe et à long terme

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

Approvisionnement et empiètement des constructeurs

Nous devons obtenir des données, des pièces, du matériel et bien d'autres intrants auprès d'un grand nombre de constructeurs 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 fabriquons des simulateurs qui sont de nature complexe et perfectionnée. Ils peuvent contenir des défauts difficiles à déceler et à corriger. Les irrégularités de fonctionnement ou pannes de ces produits pourraient nous valoir des réclamations au titre de la garantie ou encore nous faire perdre des clients. La correction de ces défauts pourrait nécessiter d'importantes dépenses en immobilisations. Si ces produits défectueux étaient intégrés au matériel des clients, nous pourrions en outre faire l'objet d'une action en responsabilité du fait des dommages causés par nos produits à ce matériel. Tout défaut ou toute action ou erreur pourrait nuire à nos résultats et à nos activités. Rien ne garantit que notre couverture d'assurance suffira à couvrir une ou plusieurs actions d'importance.

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

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

Protection des droits de propriété intellectuelle

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

Propriété intellectuelle

Nos produits tournent à l'aide de logiciels et de systèmes informatiques complexes qui nous sont fournis par des tiers et qui pourraient parfois nous être inaccessibles. La construction de nos simulateurs dépend souvent de la réception de données, notamment de données confidentielles ou exclusives relatives aux 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 les compétences, 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 établissements 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 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 à 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 intégré (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

Écart de change

Nous exerçons nos activités à l'échelle mondiale, et près de 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 39 % 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 non couvert 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 2011, devra être renouvelée en avril 2015. À l'heure actuelle, il nous est impossible de déterminer si elle sera renouvelée au même coût, pour la même durée et selon des modalités similaires à celles qui nous ont été offertes cette année.

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. 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 ces 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 2011, 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 2011

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).

Il n'y a eu aucune modification importante des conventions comptables au cours de l'exercice.

10.2 Modifications futures de normes comptables

Nous cesserons de préparer nos états financiers consolidés selon les PCGR du Canada présentés dans la Partie V du *Manuel de l'ICCA – Comptabilité* (PCGR du Canada) pour l'exercice ouvert le 1^{er} avril 2011, date à laquelle notre principal référentiel comptable deviendra les Normes internationales d'information financière présentées dans la Partie I du *Manuel de l'ICCA – Comptabilité*. Par conséquent, nous ne nous penchons pas sur les modifications comptables futures aux PCGR du Canada pour les périodes ouvertes à compter du 1^{er} avril 2011. Nous ne prévoyons pas publier d'états financiers selon les PCGR du Canada dans l'avenir.

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 du Canada le 1^{er} janvier 2011 pour les entreprises ayant une obligation d'information publique de rendre des comptes. Bien que les principes et le cadre conceptuel des PCGR du Canada et des IFRS soient semblables, ils diffèrent considérablement en ce qui concerne la constatation, l'évaluation, la présentation et les informations à fournir.

À compter du premier trimestre de l'exercice 2012, nous préparerons nos états financiers intermédiaires et annuels conformément aux IFRS.

Nous avisons le lecteur que l'information qui suit n'est fournie que pour aider les investisseurs et d'autres parties à obtenir une meilleure compréhension de notre plan de transition aux IFRS et des répercussions prévues sur nos états financiers; l'information peut ne pas convenir à d'autres fins. Les différences de conventions comptables et les répercussions relevées ne sont ni complètes, ni définitives, l'information présentée ci-après reflétant nos hypothèses, estimations et attentes actuelles, lesquelles sont susceptibles d'être modifiées. Des changements aux IFRS, à la réglementation ou à la conjoncture économique peuvent également avoir une incidence sur l'information présentée ici. De plus, des décisions financières concernant les conventions comptables n'ont pas besoin d'être prises avant la préparation des états financiers annuels de l'exercice 2012.

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 divers comités relativement au projet de transition aux IFRS, auxquels nous faisons rapport sur l'état d'avancement du projet.

État d'avancement des éléments clés du plan de transition

Élément clé	État d'avancement
<p>Conventions comptables</p> <p><i>Sélectionner 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>.</p> <p>En plus de décrire l'incidence des exemptions que nous avons appliquées aux termes d'IFRS 1, nous présentons ci-après la détermination, les répercussions et la quantification des différences importantes entre nos conventions comptables aux termes des PCGR du Canada et des IFRS.</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 l'adoption des IFRS sur notre système de TI est principalement liée à la modification des normes d'évaluation et au resserrement des normes d'information au titre des immobilisations corporelles et incorporelles. Les autres modifications devant être apportées au système de TI sont mineures. Nous avons évalué les modifications au système de TI.</p> <p>Nous nous assurons d'intégrer les IFRS dans la mise en œuvre de notre nouveau système 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>Nous avons achevé la révision des procédés et processus de contrôle interne existants visant à prendre en compte les modifications importantes aux conventions comptables et aux pratiques courantes, en fonction des normes actuellement en vigueur. Nous avons évalué tout effet de la mise en œuvre des IFRS sur nos processus de contrôle interne. Nous avons mis 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 avons évalué 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 permettent 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>Une formation officielle à l'échelle de la Société a été fournie à l'ensemble du personnel financier clé. En outre, de la formation a été fournie à divers groupes au sein de CAE.</p> <p>Nous avons présenté à notre comité de vérification des rapports trimestriels sur l'état d'avancement du projet, un bilan d'ouverture préliminaire en IFRS et les incidences trimestrielles comparatives que nous avons relevées.</p>
<p>Activités commerciales</p> <p><i>Incidence des modifications sur les autres parties prenantes</i></p>	<p>Nous avons recensé les différents groupes touchés par la transition aux IFRS et leur avons communiqué les différences.</p> <p>Nos parties prenantes externes ont été informées sur notre plan de transition aux IFRS dans les rapports de gestion intermédiaires et annuels.</p>
<p><i>Budgets et plans stratégiques</i></p>	<p>Des budgets et plans stratégiques conformes aux IFRS sont en voie de préparation pour l'exercice 2012.</p>
<p><i>Clauses restrictives</i></p>	<p>Nous avons évalué l'incidence des IFRS sur les clauses restrictives de nos dettes, et nous ne prévoyons aucun effet qui entraînerait la violation de ces clauses.</p>

Première adoption des IFRS

IFRS 1, *Première adoption des Normes internationales d'information financière*, 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. Cependant, certaines exemptions facultatives peuvent être utilisées. Nous prévoyons nous prévaloir des exemptions suivantes :

- Constatation de certains dispositifs de formation à la juste valeur estimative utilisée comme coût réputé à la date de transition;
- Constatation de tous les écarts actuariels des régimes à prestations déterminées qui étaient reportés selon les anciens PCGR du Canada dans les résultats non distribués d'ouverture au 1^{er} avril 2010;
- Ajustement de l'écart de conversion cumulé lié aux établissements étrangers au 1^{er} avril 2010 pour le ramener à néant, l'ajustement étant porté aux résultats non distribués d'ouverture;
- Application des exigences d'IAS 23, *Coûts d'emprunt*, en vertu duquel les intérêts doivent être capitalisés aux actifs admissibles uniquement après le 1^{er} avril 2010;
- Non-application d'IFRS 3 (dans sa version modifiée en 2008), *Regroupements d'entreprises*, aux regroupements d'entreprises antérieurs au 1^{er} avril 2010. Par conséquent, au 1^{er} avril 2010, la valeur comptable de l'écart d'acquisition aux termes des IFRS correspondrait à celle de l'écart d'acquisition aux termes des PCGR du Canada.

L'incidence transitoire de ces exemptions que nous prévoyons appliquer est présentée dans la rubrique *Principaux changements de conventions comptables aux termes des IFRS*.

Ajustements prévus à l'état consolidé de la situation financière lors de l'adoption des IFRS

Le tableau suivant rapproche le bilan consolidé selon les PCGR du Canada et l'état consolidé de la situation financière en IFRS à la date de transition, soit le 1^{er} avril 2010, en fonction des incidences préliminaires prévues. Les répercussions des sujets importants ont été isolées et sont présentées à la rubrique *Principaux changements de conventions comptables aux termes des IFRS*, avec les autres changements de conventions comptables. D'autres éléments devraient avoir une incidence sur notre état de la situation financière d'ouverture, mais dans une moindre mesure. L'incidence prévue de ces éléments a été regroupée dans la colonne *Impôts sur le résultat et autres*.

Tel que mentionné précédemment, les différences de conventions comptables et les répercussions relevées ne sont ni complètes, ni définitives, l'information présentée reflétant nos hypothèses, estimations et attentes actuelles, lesquelles sont susceptibles d'être modifiées. Des changements aux IFRS, à la réglementation ou à la conjoncture économique peuvent également avoir une incidence sur l'information présentée ci-après.

<i>Chiffres non vérifiés 1^{er} avril 2010 (en millions)</i>	PCGR du Canada	Subventions publiques et instruments financiers**	Immobilisations corporelles*	Avantages du personnel*	Coûts d'emprunt*	Contrats de location	Produits des activités ordinaires	Reclassements*	Impôts sur le résultat et autres	IFRS
Actif										
Actif à court terme	\$ 963,0	6,3	-	-	-	(9,5)	(1,0)	9,3	(1,9)	966,2
Immobilisations corporelles	1 147,2	7,6	(84,9)	-	(23,5)	150,7	-	-	-	1 197,1
Actifs incorporels et écart d'acquisition	287,3	5,5	-	-	(1,7)	-	-	-	(0,7)	290,4
Actifs d'impôt différé	82,9	-	-	-	2,2	-	-	(14,8)	(45,6)	24,7
Autres actifs	141,5	-	-	(29,6)	-	-	-	-	1,0	112,9
	\$ 2 621,9	19,4	(84,9)	(29,6)	(23,0)	141,2	(1,0)	(5,5)	(47,2)	2 591,3
Passif										
Passif à court terme	\$ 741,6	8,6	-	0,8	-	17,2	7,4	(6,6)	7,8	776,8
Provisions	-	-	-	-	-	-	-	2,6	5,6	8,2
Dette à long terme	441,6	-	-	-	-	159,3	-	-	-	600,9
Obligation au titre des redevances	-	148,0	-	-	-	-	-	-	-	148,0
Obligation découlant des avantages sociaux	-	-	-	47,5	-	-	-	33,9	-	81,4
Passifs d'impôt différé	82,4	(36,8)	(16,5)	(20,8)	-	(12,0)	(2,4)	1,1	18,2	13,2
Gains reportés et autres passifs à long terme	200,5	-	-	-	-	-	-	(54,5)	(1,6)	144,4
	\$ 1 466,1	119,8	(16,5)	27,5	-	164,5	5,0	(23,5)	30,0	1 772,9
Capitaux propres										
Capitaux propres attribuables aux actionnaires de la Société	\$ 1 155,8	(100,4)	(68,4)	(57,1)	(23,0)	(23,3)	(6,0)	-	(77,2)	800,4
Part des actionnaires sans contrôle	\$ -	-	-	-	-	-	-	18,0	-	18,0
	\$ 1 155,8	(100,4)	(68,4)	(57,1)	(23,0)	(23,3)	(6,0)	18,0	(77,2)	818,4
	\$ 2 621,9	19,4	(84,9)	(29,6)	(23,0)	141,2	(1,0)	(5,5)	(47,2)	2 591,3

* Ces éléments tiennent compte des ajustements pertinents aux termes d'IFRS 1.

** Les titres complets de ces éléments sont : Comptabilisation des subventions publiques et informations à fournir sur l'aide publique, et Instruments financiers : Présentation.

Principaux changements de conventions comptables aux termes des IFRS

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 et des exemptions selon IFRS 1. Les sujets choisis ont été jugés les plus pertinents en fonction de nos activités.

Les différences de conventions comptables et les répercussions relevées ne sont ni complètes, ni définitives, l'information présentée reflétant nos hypothèses, estimations et attentes actuelles, lesquelles sont susceptibles d'être modifiées.

IAS 20 et IAS 32 – Comptabilisation des subventions publiques et informations à fournir sur l'aide publique/Instruments financiers : Présentation

Accords de redevances avec le gouvernement

Convention comptable selon les PCGR du Canada	<p>À l'exception de la participation du gouvernement du Canada au projet Falcon, les autres contributions gouvernementales sont inscrites à titre de réduction des coûts du programme de R-D connexe ou de réduction des dépenses capitalisées au titre du programme.</p> <p>L'obligation de remboursement des contributions gouvernementales est constatée lorsque les conditions sont réunies. Ces remboursements sont constatés dans les états consolidés des résultats lorsque les redevances sont exigibles.</p> <p>Nous constatons la participation au projet Falcon à titre d'obligation à long terme portant intérêt. L'écart entre la valeur nominale de l'obligation à long terme et sa valeur actualisée est inclus dans les contributions gouvernementales, qui sont inscrites à titre de réduction des coûts ou de réduction des dépenses capitalisées.</p>
Convention comptable selon les IFRS	<p>On s'attend à ce que les accords avec le gouvernement concernant les redevances remboursables soient comptabilisés dans les obligations au titre des redevances. L'obligation de rembourser des redevances serait constatée lorsque le montant est reçu et serait estimée en fonction de projections. La réévaluation ultérieure de ces obligations serait comptabilisée dans l'état consolidé des résultats.</p>
Incidence sur le bilan d'ouverture	<p>En raison de l'application de la nouvelle convention prévue, une obligation au titre des redevances d'un montant de 156,6 millions \$ (y compris la partie à court terme), évaluée à la valeur actualisée et augmentée au fil du temps, devrait être comptabilisée au bilan, avec une baisse correspondante des capitaux propres de 100,4 millions \$, déduction faite d'une incidence fiscale différée de 36,8 millions \$, et une hausse des actifs de 19,4 millions \$ afin de rendre compte rétroactivement de l'aide gouvernementale qui a été comptabilisée à titre de réduction des coûts et de réduction des dépenses en immobilisations, respectivement, conformément aux PCGR du Canada.</p>
Incidence comptable sur les activités poursuivies	<p>Cette modification de traitement comptable devrait donner lieu à une augmentation des intérêts débiteurs en raison de l'augmentation de l'obligation à long terme et à une diminution de l'obligation au titre des redevances pour les exercices subséquents. L'obligation au titre des redevances sera réévaluée annuellement. Tout changement important des hypothèses futures servant à évaluer l'obligation pourrait donner lieu à la volatilité de l'obligation au titre des redevances et du bénéfice.</p>

IAS 16 – Immobilisations corporelles

Exemption selon IFRS 1 – Utilisation de la juste valeur comme coût réputé

Exemption retenue	<p>Une société peut choisir d'utiliser la juste valeur comme coût réputé à la date de transition pour tout élément d'immobilisations corporelles.</p>
Incidence sur le bilan d'ouverture	<p>Nous prévoyons utiliser la juste valeur comme coût réputé pour certains dispositifs de formation, ce qui devrait se traduire par une baisse de 76,4 millions \$ des immobilisations corporelles.</p>
Incidence comptable sur les activités poursuivies	<p>Étant donné l'application de l'exemption prévue, la charge d'amortissement diminuera en raison de la baisse des coûts réputés.</p>

Séparation des composantes

Convention comptable selon les PCGR du Canada	<p>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.</p>
Convention comptable selon les IFRS	<p>Toute partie d'une immobilisation corporelle dont le coût est important par rapport au coût total de l'immobilisation et dont la durée d'utilité diffère de celle de l'actif principal doit être amortie séparément.</p>
Incidence sur le bilan d'ouverture	<p>Nous nous attendons à ce que certains immeubles soient séparés en composantes. Les trois composantes relevées sont le toit, le système de chauffage et de climatisation, ainsi que le reste de l'immeuble. La séparation des composantes devrait se traduire par une baisse de 2,0 millions \$ des immobilisations corporelles au 1^{er} avril 2010.</p>
Incidence comptable sur les activités poursuivies	<p>Nous ne prévoyons aucune modification importante de la séparation des composantes de nos principaux actifs.</p>

 Décomptabilisation

Convention comptable selon les PCGR du Canada	Les immobilisations corporelles sont constatées au coût moins l'amortissement cumulé, déduction faite de toute perte de valeur. Les coûts subséquents sont capitalisés s'il s'agit d'une amélioration et sont passés en charges s'il s'agit de travaux de réparation ou de maintenance.
Convention comptable selon les IFRS	Au remplacement d'une composante, une perte de cession sera constatée dans les résultats lorsque la valeur comptable de l'élément remplacé est décomptabilisée, sauf si l'élément est transféré dans les stocks. S'il est impossible de déterminer cette valeur comptable, le coût et l'amortissement cumulé seront évalués en fonction du coût de l'élément de remplacement.
Incidence sur le bilan d'ouverture	La prise en compte rétroactive des décomptabilisations passées devrait se traduire par une baisse de 6,5 millions \$ des immobilisations corporelles au 1 ^{er} avril 2010.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Cette modification pourrait entraîner la volatilité de nos résultats.

IAS 19 – Avantages du personnel

 Exemption selon IFRS 1 et incidence comptable sur les activités poursuivies – Écarts actuariels

Convention comptable selon les PCGR du Canada	L'excédent du gain ou de la perte actuariel net au-delà de 10 % des obligations au titre des prestations ou de la juste valeur des actifs des régimes, n'est pas immédiatement comptabilisé en résultat, mais est plutôt amorti sur la durée résiduelle d'activité des salariés actifs (méthode du corridor). Les gains et pertes actuariels non comptabilisés qui sont sous la fourchette inférieure du corridor sont reportés.
Exemption selon IFRS 1 retenue et convention comptable selon les IFRS	IFRS 1 permet à une société de choisir de constater tous les écarts actuariels des régimes à prestations déterminées qui étaient reportés selon les anciens PCGR du Canada dans les résultats non distribués d'ouverture. Par la suite, nous sommes d'avis que les écarts actuariels de nos régimes à prestations déterminées seront inscrits au bilan et comptabilisés dans les autres éléments du résultat global de la période au cours de laquelle ils se produisent.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Nous avons l'intention de nous prévaloir du choix selon IFRS 1. Selon nous, la constatation de tous les écarts actuariels cumulés au 1 ^{er} avril 2010 donnerait lieu à une diminution de 29,6 millions \$ de nos autres actifs à long terme et à la constatation d'un montant additionnel de 25,7 millions \$ lié à l'obligation au titre des avantages sociaux.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Les écarts actuariels enregistrés dans la période seront inscrits intégralement au bilan. L'excédent des écarts actuariels 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 dans les résultats. Les écarts actuariels constatés seront plutôt présentés dans les <i>autres éléments du résultat global</i> .

 Évaluations actuarielles

Convention comptable selon les PCGR du Canada	Il est possible d'évaluer les actifs et les obligations des régimes de retraite jusqu'à trois mois avant la fin de l'exercice.
Convention comptable selon les IFRS	Les actifs et les obligations des régimes doivent être évalués à la date de l'état de la situation financière.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Le changement de date d'évaluation devrait se traduire par une hausse de 17,0 millions \$ de l'obligation au titre des avantages sociaux.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Les évaluations actuarielles auront lieu à la date de l'état de la situation financière.

Coûts des services passés

Convention comptable selon les PCGR du Canada	Les coûts des services passés sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée moyenne résiduelle d'activité des salariés actifs qui devraient recevoir des prestations aux termes du régime jusqu'à la date d'admissibilité complète.
Convention comptable selon les IFRS	Les coûts des services passés sont passés en charges selon la méthode linéaire sur la période moyenne d'acquisition des prestations. Dans la mesure où les prestations sont déjà acquises après la mise en place ou la modification d'un régime à prestations déterminées, les coûts des services passés sont comptabilisés immédiatement.
Incidence sur le bilan d'ouverture	La constatation des prestations déjà acquises devrait se traduire par une hausse de 4,8 millions \$ de l' <i>obligation au titre des avantages du personnel</i> .
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Les coûts des services passés acquis seront comptabilisés immédiatement dans les résultats et dans l'état de la situation financière au fur et à mesure qu'ils surviennent.

IAS 23 – Coûts d'emprunt

Exemption selon IFRS 1 – Coûts d'emprunt

Exemption retenue	Une société peut choisir d'appliquer les exigences d'IAS 23, <i>Coûts d'emprunt</i> , en vertu desquelles les intérêts ne doivent être capitalisés aux actifs admissibles qu'à compter du 1 ^{er} avril 2010.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Nous avons l'intention de nous prévaloir de ce choix. Par conséquent, les intérêts capitalisés non amortis avant le 1 ^{er} avril 2010 seront éliminés par le biais d'un ajustement des bénéfices non distribués, ce qui se traduirait par une diminution respective de 23,5 millions \$ et de 1,7 million \$ des immobilisations corporelles et des actifs incorporels.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Étant donné la diminution de la valeur des immobilisations corporelles et des actifs incorporels, la charge d'amortissement sera moins élevée pour les exercices futurs aux termes des IFRS.

IAS 17 – Contrats de location

Classement

Convention comptable selon les PCGR du Canada	Conformément aux PCGR du Canada, un contrat de location est considéré comme un contrat de location-acquisition (location-financement) ou de location-exploitation, selon que la quasi-totalité des avantages et des risques liés à la propriété d'un actif loué est transférée au locataire, et l'évaluation a lieu à la naissance du contrat de location. Des seuils quantitatifs servent à la détermination des seuils de classement.
Convention comptable selon les IFRS	Le classement des contrats de location aux termes des IFRS varie également selon que la quasi-totalité des avantages et des risques liés à la propriété d'un actif loué est transférée au locataire, et l'évaluation a également lieu à la naissance du contrat de location. Il n'existe aucun seuil quantitatif, et des indicateurs qualitatifs supplémentaires sont fournis.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Les contrats de location importants, lesquels étaient auparavant classés dans les contrats de location-exploitation, devraient être constatés dans le bilan à titre de contrats de location-financement, y compris certains FFS de notre réseau mondial de centres de formation ainsi que certains immeubles. Le reclassement de ces contrats de location devrait entraîner une augmentation de 150,7 millions \$ des immobilisations corporelles et une hausse correspondante de 176,5 millions \$ de la dette à long terme, y compris la partie à court terme, au 1 ^{er} avril 2010.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	Le reclassement des contrats de location-exploitation dans les contrats de location-financement se traduira par la constatation de la dépréciation de l'actif reclassé, des intérêts débiteurs et du remboursement de la dette au lieu de la constatation des loyers et charges locatives.

IAS 18 – Produits des activités ordinaires**Accords de services à long terme**

Convention comptable selon les PCGR du Canada	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. Lorsque les preuves historiques démontrent clairement 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 (méthode de l'avancement des travaux).
Convention comptable selon les IFRS	La notion que des preuves historiques doivent exister pour qu'on puisse constater les revenus selon la méthode de l'avancement des travaux n'est pas nécessaire. En conséquence, dans le cas des accords de services pour lesquels la méthode de l'avancement des travaux permet d'estimer plus fidèlement l'issue du contrat, il n'est pas approprié d'utiliser la méthode linéaire.
Incidence sur le bilan d'ouverture	L'application rétroactive de la méthode de l'avancement des travaux pour un faible nombre d'accords devrait avoir une incidence défavorable de 6,0 millions \$ sur les résultats non distribués.
Incidence comptable sur les activités poursuivies	La constatation immédiate des gains et pertes pourrait donner lieu à la volatilité de nos résultats.

Impôts sur le résultat et autres**IFRS 3 – Regroupements d'entreprises****Frais connexes aux acquisitions**

Convention comptable selon les PCGR du Canada	Les frais connexes à une acquisition sont les coûts engagés par l'acquéreur pour conclure un regroupement d'entreprises. Aux termes des PCGR du Canada, les coûts directs d'une acquisition d'entreprise sont capitalisés dans le cadre de la répartition du prix d'acquisition, alors que les coûts indirects sont passés en charges.
Convention comptable selon les IFRS	L'acquéreur passera tous les frais connexes aux acquisitions en charges dans les périodes au cours desquelles les coûts sont engagés et les services reçus, à l'exception des coûts liés à l'émission de titres d'emprunt ou de titres de capitaux propres.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Aucune incidence, étant donné le choix selon IFRS 1 d'appliquer IFRS 3 aux regroupements d'entreprises survenant le 1 ^{er} avril 2010 ou après cette date.

Actif d'impôt différé non constaté

Convention comptable selon les IFRS	Certains ajustements transitoires ont donné lieu à la constatation d'un actif d'impôt différé supplémentaire. Cependant, comme les IFRS restreignent la constatation intégrale des impôts futurs en exigeant leur comptabilisation uniquement dans la mesure où leur réalisation est probable, certains actifs d'impôts futurs n'ont pas été constatés étant donné que certains avantages devraient se matérialiser dans des périodes subséquentes à la période au cours de laquelle sont réunis les critères de probabilité de recouvrement nécessaires au soutien de ces actifs.
Incidence sur le bilan d'ouverture	Les actifs d'impôts futurs sont constatés uniquement dans la mesure où leur réalisation est probable.

Ajustements préliminaires prévus pour les neuf premiers mois de l'exercice 2011

Le tableau suivant rapproche l'état consolidé des résultats selon les PCGR du Canada et le compte de résultat (état des résultats) en IFRS pour les neuf premiers mois de l'exercice 2011, en fonction des incidences préliminaires prévues. Les répercussions préliminaires prévues ont été isolées et sont présentées ci-après à la rubrique *Principaux changements de conventions comptables aux termes des IFRS*, avec les autres changements de conventions comptables.

Comme nous l'avons déjà mentionné, les différences de conventions comptables et les répercussions relevées ne sont ni complètes, ni définitives, l'information présentée reflétant nos hypothèses, estimations et attentes actuelles, lesquelles sont susceptibles d'être modifiées. Des changements aux IFRS, à la réglementation ou à la conjoncture économique peuvent également avoir une incidence sur l'information présentée ci-après.

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

	Neuf premiers mois de l'exercice 2011	Bénéfice de base et dilué par action
Bénéfice net selon les PCGR du Canada	120,1 \$	0,47 \$
Ajustements aux termes des IFRS :		
Subventions gouvernementales et instruments financiers	(4,4)	
Immobilisations corporelles	4,0	
Avantages sociaux	0,9	
Coûts d'emprunt	(1,9)	
Contrats de location	(0,6)	
Revenus	0,2	
Impôts sur les bénéfices et autres	(3,4)	
Bénéfice net selon les IFRS	114,9 \$	0,45 \$

Plan de travail lié aux IFRS

L'International Accounting Standards Board (IASB) a mis en place un plan de travail lié aux IFRS qui pourrait donner lieu à des modifications de certaines normes en vigueur après notre année de transition. Les sujets suivants, entre autres, pourraient éventuellement avoir une incidence sur notre entreprise :

- Revenus – Un exposé-sondage a été publié par suite d'un projet conjoint du Financial Accounting Standards Board (FASB) des États-Unis et de l'IASB visant le remplacement des normes actuelles sur la comptabilisation des revenus. L'exposé-sondage propose l'application d'une seule approche à tous les contrats avec des clients, en vertu de laquelle une entité constate les revenus lorsqu'elle a transféré le bien ou le service promis au client. L'exposé-sondage fournit des directives s'appliquant aux situations dans lesquelles les biens ou services promis sont transférés au client sur une base continue, comme c'est le cas de nos contrats à long terme. La norme définitive devrait être publiée au premier semestre de l'année 2011 et elle devrait être en vigueur à notre exercice 2015. Nous aurons besoin de directives additionnelles sur le concept de contrôle avant de pouvoir tirer des conclusions quant aux répercussions possibles de l'exposé-sondage;
- Contrats de location – Un exposé-sondage a été publié par suite d'un projet conjoint du FASB et de l'IASB visant le remplacement de la norme actuelle sur les contrats de location. Un des objectifs clés de l'exposé-sondage consiste à mettre en place une seule méthode de comptabilisation des contrats de location qui ferait en sorte que tous les actifs et passifs découlant des contrats de location sont constatés au bilan. Une proposition est cependant à l'étude afin d'assouplir les règles régissant les contrats de location de moins de 12 mois. La norme définitive devrait être publiée au premier semestre de l'année 2011;
- Coentreprises – En mai 2011, l'IASB a publié la nouvelle norme IFRS 11, *Partenariats*, qui élimine la consolidation proportionnelle des entités sous contrôle commun et oblige les coentrepreneurs à appliquer la méthode de la mise en équivalence. La nouvelle norme s'appliquera à notre exercice 2014, mais son application anticipée est permise.

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. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations; nous présentons les changements à nos estimations dans la période au cours de laquelle ils ont lieu.

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 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. 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.

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 des 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

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. 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 et de consultation

Les revenus tirés des services de formation et de consultation 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.

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 pour cet article lorsque nous le vendons seul. Nous concluons régulièrement des opérations autonomes relativement à la vente de pièces de rechange et de contrats de maintenance. Par conséquent, le prix imputé aux éléments vendus séparément peut facilement être vérifié. 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 contrat.

Incentifs à la vente

Nous pouvons fournir des incitatifs à la vente sous forme de crédits, de produits et services gratuits ou de garanties de valeurs résiduelles minimales. En général, les crédits ainsi que les produits et services gratuits sont constatés à leur juste valeur estimative en réduction des revenus ou inclus dans le coût des ventes, respectivement. Les ventes visées par une garantie de valeur résiduelle minimale sont comptabilisées conformément aux critères de comptabilisation applicables aux contrats de location.

Opérations non monétaires

Nous pouvons également conclure des accords de vente assortis d'une contrepartie monétaire négligeable, voire inexistante. Les opérations non monétaires sont évaluées à la juste valeur de l'actif cédé ou à la juste valeur de l'actif reçu, selon la mesure la plus fiable.

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

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

Cette méthode exige également la constatation des avantages fiscaux futurs tels que les reports prospectifs de pertes d'exploitation nettes dans la mesure où il est plus probable qu'improbable que ces avantages se 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 n'avons pas constitué de charge d'impôts sur les bénéfices non répartis de filiales étrangères que nous ne prévoyons pas rapatrier dans un avenir prévisible.

Les crédits d'impôt à l'investissement (CII) découlant des activités de recherche et 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 réels des impôts et des CII sont inscrites dans le résultat net 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 des montants attribués aux actifs identifiables acquis et aux passifs pris en charge. La contrepartie conditionnelle supplémentaire éventuelle est considérée comme un écart d'acquisition lorsque certaines conditions sont réunies. L'écart d'acquisition est assujetti à un test de dépréciation annuel ou plus fréquemment si des événements ou des changements de circonstances 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 2008, 2009 et 2010, 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 aux 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. L'aide gouvernementale découlant des activités de recherche et de développement est déduite des frais ou des dépenses en immobilisations connexes. L'amortissement des frais de développement reportés débute lorsque le produit passe en production commerciale.

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 actuariels nets (pertes) sur 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 moyenne 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, s'il en est. 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 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.

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

- La juste valeur de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, de l'encaisse affectée, des comptes débiteurs, des contrats en cours, et des comptes créditeurs et 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, 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;
- 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;
- 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. 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.

11.1 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 2011, 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 2011 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.

11.2 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 2011 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 2011 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.

12. 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.

13. RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

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

14. PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES

Principales informations trimestrielles

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

	T1	T2	T3	T4	Total
Exercice 2011					
Revenus	\$ 366,7	386,6	411,3	464,4	1 629,0
Bénéfice des activités poursuivies	\$ 39,4	40,0	40,7	49,7	169,8
Bénéfice de base par action des activités poursuivies	\$ 0,15	0,16	0,16	0,19	0,66
Bénéfice dilué par action des activités poursuivies	\$ 0,15	0,16	0,16	0,19	0,66
Bénéfice net	\$ 39,4	40,0	40,7	49,7	169,8
Bénéfice de base par action	\$ 0,15	0,16	0,16	0,19	0,66
Bénéfice dilué par action	\$ 0,15	0,16	0,16	0,19	0,66
Nombre moyen d'actions en circulation (de base)	256,5	256,6	256,8	256,9	256,7
Nombre moyen d'actions en circulation (dilué)	256,6	256,9	257,5	258,0	257,3
Taux de change moyen du dollars US en dollar canadien	\$ 1,03	1,04	1,01	0,99	1,02
Taux de change moyen de l'euro en dollar canadien	\$ 1,31	1,34	1,38	1,35	1,34
Taux de change moyen de la livre sterling en dollar canadien	\$ 1,53	1,61	1,60	1,58	1,58
Exercice 2010					
					Total
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 dollars US en dollar canadien	\$ 1,17	1,10	1,06	1,04	1,09
Taux de change moyen de l'euro en dollar canadien	\$ 1,59	1,57	1,56	1,44	1,54
Taux de change moyen de la livre sterling en dollar canadien	\$ 1,81	1,80	1,73	1,63	1,74
Exercice 2009					
					Total
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 dollars US en dollar canadien	\$ 1,01	1,04	1,21	1,25	1,13
Taux de change moyen de l'euro en dollar canadien	\$ 1,58	1,56	1,60	1,62	1,59
Taux de change moyen de la livre sterling en dollar canadien	\$ 1,99	1,97	1,90	1,79	1,91

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.

Principales informations sectorielles (quatrièmes trimestres terminés les 31 mars)

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

	Produits de simulation		Formation et services associés		Total	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Civil						
Revenus	75,9 \$	64,5 \$	132,1 \$	113,6 \$	208,0 \$	178,1 \$
Résultat d'exploitation sectoriel	8,0	8,9	20,6	21,0	28,6	29,9
Marge d'exploitation (%)	10,5	13,8	15,6	18,5	13,8	16,8
Militaire						
Revenus	179,4 \$	149,3 \$	77,0 \$	68,5 \$	256,4 \$	217,8 \$
Résultat d'exploitation sectoriel	30,9	25,8	9,9	9,2	40,8	35,0
Marge d'exploitation (%)	17,2	17,3	12,9	13,4	15,9	16,1
Total						
Revenus	255,3 \$	213,8 \$	209,1 \$	182,1 \$	464,4 \$	395,9 \$
Résultat d'exploitation sectoriel	38,9	34,7	30,5	30,2	69,4	64,9
Marge d'exploitation (%)	15,2	16,2	14,6	16,6	14,9	16,4
				Autres	1,0 \$	(1,9) \$
				BAIL	70,4 \$	63,0 \$

Principales informations sectorielles (annuelles)

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

	Produits de simulation			Formation et services associés			Total		
	2011	2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010	2009
Civil									
Revenus	271,9 \$	284,1 \$	477,5 \$	492,0 \$	433,5 \$	460,5 \$	763,9 \$	717,6 \$	938,0 \$
Résultat d'exploitation sectoriel	30,3	49,4	92,1	80,4	75,1	87,0	110,7	124,5	179,1
Marge d'exploitation (%)	11,1	17,4	19,3	16,3	17,3	18,9	14,5	17,3	19,1
Militaire									
Revenus	586,1 \$	545,6 \$	483,5 \$	279,0 \$	263,1 \$	240,7 \$	865,1 \$	808,7 \$	724,2 \$
Résultat d'exploitation sectoriel	101,9	95,7	87,7	45,7	43,9	39,0	147,6	139,6	126,7
Marge d'exploitation (%)	17,4	17,5	18,1	16,4	16,7	16,2	17,1	17,3	17,5
Total									
Revenus	858,0 \$	829,7 \$	961,0 \$	771,0 \$	696,6 \$	701,2 \$	1 629,0 \$	1 526,3 \$	1 662,2 \$
Résultat d'exploitation sectoriel	132,2	145,1	179,8	126,1	119,0	126,0	258,3	264,1	305,8
Marge d'exploitation (%)	15,4	17,5	18,7	16,4	17,1	18,0	15,9	17,3	18,4
							Autres	1,0 \$	(34,1) \$
							BAIL	259,3 \$	230,0 \$
									305,8 \$

Rétrospective financière sur cinq ans

<i>(chiffres non vérifiés, en millions, sauf les montants par action)</i>	2011	2010	2009	2008	2007
Revenus	\$ 1 629,0	\$ 1 526,3	\$ 1 662,2	\$ 1 423,6	\$ 1 250,7
Bénéfice des activités poursuivies	169,8	144,5	202,2	163,4	126,5
Bénéfice net	169,8	144,5	201,1	151,3	124,8
Taux de change moyen du dollars US en dollar canadien	1,02	1,09	1,13	1,03	1,14
Taux de change moyen de l'euro en dollar canadien	1,34	1,54	1,59	1,46	1,46
Taux de change moyen de la livre sterling en dollar canadien	1,58	1,74	1,91	2,07	2,16
Situation financière :					
Total de l'actif	\$ 2 857,9	2 621,9	2 665,8	2 243,2	1 945,1
Total de la dette, montant net	198,1	179,8	285,1	124,1	133,0
Par action :					
Bénéfice de base des activités poursuivies	\$ 0,66	0,56	0,79	0,64	0,50
Bénéfice dilué des activités poursuivies	0,66	0,56	0,79	0,64	0,50
Bénéfice net de base	0,66	0,56	0,79	0,60	0,50
Bénéfice net dilué	0,66	0,56	0,79	0,59	0,49
Dividendes de base	0,15	0,12	0,12	0,04	0,04
Capitaux propres	4,95	4,52	4,70	3,71	3,27



cae.com