

Le présent prospectus simplifié a été déposé dans toutes les provinces du Canada selon un régime permettant d'attendre après qu'il soit dans sa version définitive pour déterminer certains renseignements concernant les titres offerts et d'omettre ces renseignements dans le prospectus simplifié. Ce régime exige que soit transmis aux souscripteurs un prospectus avec supplément — RFPV contenant les renseignements omis, dans un certain délai à compter de la souscription. Les renseignements omis seront réputés être intégrés par renvoi dans le présent prospectus à la date du prospectus avec supplément.

Aucune autorité en valeurs mobilières ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus; toute personne qui donne à entendre le contraire commet une infraction.

Prospectus de base simplifié — RFPV

Reclassement

Le 16 juillet 2002



Cognos Incorporated

4 500 000 actions ordinaires

La totalité des actions ordinaires faisant l'objet du placement sont vendues par 3539211 Canada Inc., 3539393 Canada Inc., 3539202 Canada Inc., 3497801 Canada Inc., 3539504 Canada Inc., 3539555 Canada Inc. et 3539571 Canada Inc. (collectivement, les « actionnaires vendeurs »), qui sont des entités affiliées à Michael U. Potter. Se reporter à la rubrique « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs ». Nous ne recevons aucun produit de la vente des actions ordinaires.

Le prix d'offre initial des actions ordinaires a été déterminé par voie de négociation entre les actionnaires vendeurs, Goldman, Sachs & Co. et Morgan Stanley & Co. Incorporated, soit les représentants des preneurs fermes.

Les actions ordinaires sont inscrites à la cote du NASDAQ National Market, sous le symbole « COGN », et de la Bourse de Toronto, sous le symbole « CSN ». Le dernier prix de vente publié des actions ordinaires le 15 juillet 2002 était de 18,43 \$ US par action, au NASDAQ National Market, et de 28,09 \$ CA par action, à la Bourse de Toronto. Dans le cadre du présent placement, les preneurs fermes peuvent attribuer des actions ordinaires en excédent ou effectuer des opérations permettant de stabiliser ou de maintenir le cours de nos actions ordinaires à un niveau qui ne se serait pas par ailleurs créé sur le marché libre. Se reporter à la rubrique « Prise ferme ».

Pour connaître les facteurs de risque dont vous devriez tenir compte avant d'acheter des actions ordinaires, veuillez vous reporter à la rubrique « Facteurs de risque », commençant à la page 5.

Prix : ● \$ CA (● \$ US) l'action ordinaire

	Prix d'offre	Escompte de prise ferme	Produit net revenant aux actionnaires vendeurs ⁽¹⁾
Par action ordinaire	● \$ CA	● \$ CA	● \$ CA
Total ⁽²⁾	● \$ CA	● \$ CA	● \$ CA

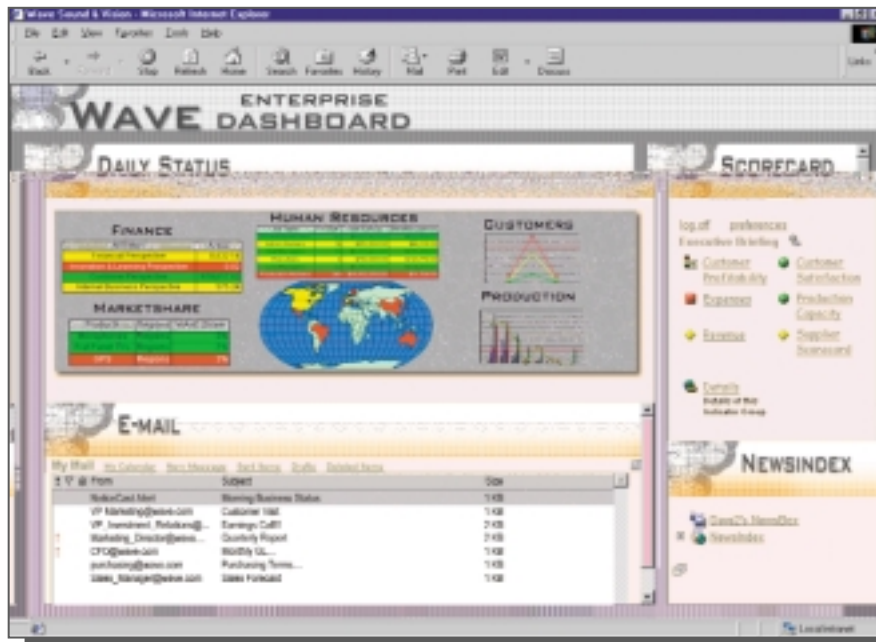
(1) Les frais liés au placement payables par les actionnaires vendeurs, déduction faite des escomptes de prise ferme, devraient totaliser 900 000 \$ CA. Le solde des frais liés au placement, soit environ 1 440 000 \$ CA, sera payé par nous. Nous avons accepté de régler le solde des frais liés au placement afin de permettre la réalisation d'un placement qui accroîtra le nombre de porteurs de nos actions ordinaires.

(2) Les actionnaires vendeurs ont octroyé aux preneurs fermes une option, qu'ils peuvent lever dans les 30 jours de la date du présent prospectus, leur permettant d'acheter jusqu'à 675 000 actions ordinaires additionnelles, au prix d'offre, afin de couvrir les attributions en excédent, le cas échéant. Si les preneurs fermes achètent ces actions additionnelles, le prix d'offre, l'escompte de prise ferme et le produit net revenant aux actionnaires vendeurs totaliseront ● \$ CA, ● \$ CA et ● \$ CA, respectivement. Le présent prospectus vise également l'octroi de l'option d'attribution en excédent et le placement des actions ordinaires devant être cédées à la levée de cette option. Se reporter à la rubrique « Prise ferme ».

Le prix d'offre initial au Canada est payable en dollars canadiens ou en dollars américains. Le prix d'offre initial et les montants connexes libellés en dollars canadiens sont à peu près équivalents au prix d'offre initial et aux montants connexes libellés en dollars américains, compte tenu du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien en vigueur à la date du présent prospectus. **Les preneurs fermes peuvent offrir les actions ordinaires à un prix inférieur à celui qui est indiqué ci-dessus. Se reporter à la rubrique « Prise ferme ».**

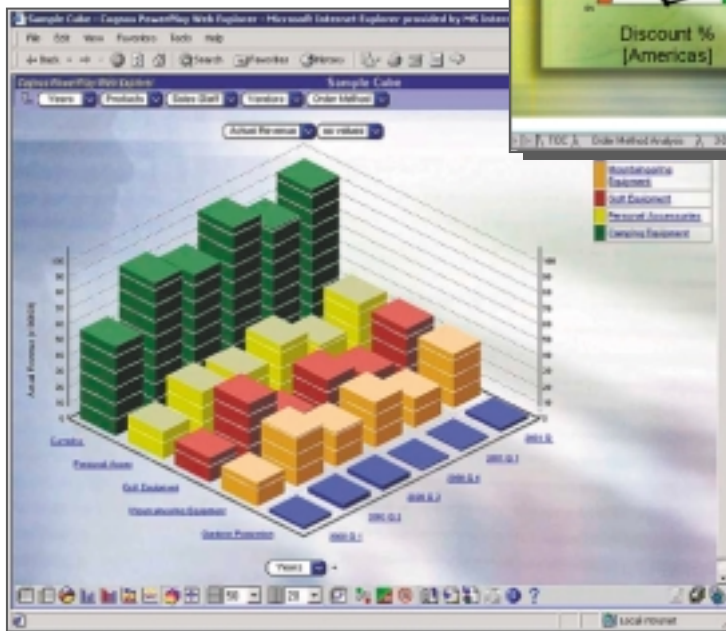
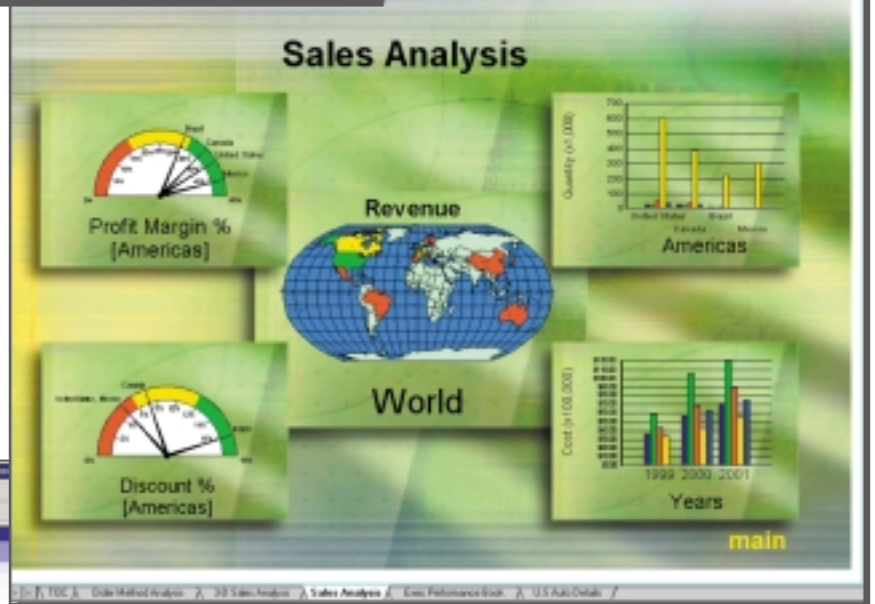
Les preneurs fermes offrent conditionnellement, pour leur propre compte, les actions ordinaires, sous les réserves d'usage concernant leur vente et leur livraison par les actionnaires vendeurs et leur acceptation par les preneurs fermes conformément aux conditions de la convention de prise ferme décrite à la rubrique « Prise ferme », et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique, pour notre compte, par Torsys LLP, pour ce qui est du droit canadien, et Testa, Hurwitz & Thibault, LLP, pour ce qui est du droit américain, pour le compte des actionnaires vendeurs, par Davies Ward Phillips & Vineberg s.r.l., pour ce qui est du droit canadien, et Schulte Roth & Zabel LLP, pour ce qui est du droit américain, et pour le compte des preneurs fermes, par Osler, Hoskin Harcourt s.r.l., pour ce qui est du droit canadien, et Ropes & Gray, pour ce qui est du droit américain.

Les preneurs fermes recevront les souscriptions, sous réserve du droit de les refuser ou de les attribuer, en totalité ou en partie, et sous réserve du droit de clore les livres de souscription en tout temps, sans préavis. Les certificats définitifs attestant les actions ordinaires devraient pouvoir être délivrés à la clôture, qui devrait avoir lieu vers le ● 2002 ou à toute date ultérieure dont les preneurs fermes, les actionnaires vendeurs et nous-mêmes pouvons convenir, mais dans tous les cas au plus tard le ● 2002.



Les clients de Cognos peuvent se constituer une image unifiée de leur performance d'entreprise. Le portail ci-contre est composé d'un tableau opérationnel, de signaux instantanés et d'un menu proposant les rapports pouvant être préparés.

Au moyen de la boîte à outils de Cognos, il est possible de créer des applications permettant de créer des tableaux de résultats pour chaque fonction cruciale de l'entreprise. L'application ci-contre rassemble de nombreux éléments clés relatifs à la performance des vendeurs, en un tableau de résultats facile à comprendre.



La capacité d'analyse des facteurs contribuant à la performance de l'entreprise est également cruciale pour la gestion de la performance. Les utilisateurs de Cognos peuvent d'abord créer un tableau de résultats, puis l'approfondir en multipliant les détails, afin de comprendre les principaux facteurs opérationnels, peu importe leur combinaison. Le diagramme ci-contre illustre les relations existant entre les principaux éléments influant sur un facteur de performance donné.

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le présent sommaire met en lumière les renseignements figurant ailleurs dans le présent prospectus. Vous devriez lire attentivement le prospectus et les documents intégrés par renvoi, en entier. Sauf indication contraire, dans le présent prospectus, le symbole « \$ » désigne des dollars américains, et toute l'information financière est présentée conformément aux principes comptables généralement reconnus des États-Unis (« PCGR des États-Unis »).

Cognos

Cognos est un important fournisseur mondial de logiciels de veille économique. Notre solution contribue à améliorer la performance de l'entreprise en permettant une prise de décision efficace à tous les niveaux grâce à la présentation et à l'analyse cohérentes de données provenant de diverses sources. Grâce à nos logiciels, les clients peuvent obtenir des renseignements utiles qu'ils peuvent utiliser pour améliorer leur efficacité opérationnelle, accroître la satisfaction de leur clientèle, accélérer le temps de réponse de leur entreprise et, en bout de ligne, augmenter les produits d'exploitation et les bénéfices. Notre solution intégrée est constituée d'une suite de modules de veille économique, d'applications analytiques et d'applications de gestion de la performance. En janvier 2002, nous avons lancé Cognos Series 7, la toute dernière version intégrée de notre suite de modules de veille économique. En juin 2002, nous avons lancé Cognos Finance 6.0, solution de budgétisation, de consolidation, de planification et de prévision économique.

Nos clients peuvent appliquer de manière stratégique notre solution logicielle à l'échelle de l'entreprise élargie afin de combler leurs besoins en matière de gestion de la performance de l'entreprise (GPE). En permettant une analyse rapide des données provenant de systèmes disparates, la GPE permet d'évaluer l'exécution par rapport à la stratégie commerciale afin de s'assurer de leur convergence à tous les niveaux. Notre solution de GPE permet aux utilisateurs de gérer efficacement l'ensemble des activités de l'entreprise à l'aide de divers produits de planification, de budgétisation, de production de rapports, d'analyse et d'établissement de tableaux de résultats.

Ces dix dernières années, les organisations ont énormément investi dans les applications logicielles afin d'automatiser le traitement des nombreuses transactions nécessaires à l'exploitation et à la gestion de leur entreprise. Durant les années 1990, les organisations ont mis en place des systèmes de planification des ressources de l'entreprise (PRE) de divers fournisseurs ainsi que des solutions maison. Depuis la fin des années 1990, les organisations ont ajouté à leurs systèmes PRE des applications de gestion de la relation client et de gestion de la chaîne d'approvisionnement, de même que des applications conçues pour le commerce par Internet. Le déploiement à grande échelle d'applications d'entreprise a permis aux organisations de créer et de stocker d'énormes quantités de données, qui contiennent des informations précieuses sur les clients, les fournisseurs, les produits et l'exploitation. Les solutions de veille économique permettent aujourd'hui aux organisations d'extraire et d'analyser de telles données de façon cohérente et rapide, de sorte qu'elles puissent bénéficier d'un avantage concurrentiel important. Cependant, de nos jours, alors que les procédés commerciaux s'accroissent et que les entreprises croissent sans cesse, les solutions de veille économique doivent satisfaire à un plus grand nombre d'exigences technologiques et commerciales.

Notre solution logicielle a tout ce qu'il faut pour permettre aux organisations de diverses industries de relever les grands défis auxquels elles font face. Voici les principaux avantages de notre solution :

- elle est complète et intégrée, et en mesure de combler les besoins des grandes organisations en matière de gestion de la performance;
- elle répond aux besoins des grandes entreprises à la recherche d'une solution très évolutive, dotée d'une architecture Web, facile à déployer et offrant un contrôle centralisé;

- elle offre la souplesse voulue pour ce qui est du choix des fonctionnalités et de leur accroissement au moyen de nouveaux modules;
- elle assure une certaine uniformité au sein de l'organisation aux fins de l'interprétation des données et de la prise de décisions cohérentes;
- elle repose sur les meilleures pratiques pour ce qui est de sa conception et de son implantation, ce qui, souvent, permet de rentabiliser rapidement les investissements effectués.

Notre mission consiste à faire de nos entreprises clientes les organisations les plus efficaces du monde. Pour ce faire, nous avons l'intention de miser sur notre position de leader sur le marché pour devenir le premier fournisseur stratégique de solutions de veille économique pour la gestion de la performance.

Nous mettons l'accent sur le développement de relations directes avec les sociétés « Global 2000 » et les grandes organisations du secteur public. Notre force de vente directe a généré environ 70 % des produits d'exploitation tirés de licences de logiciel pour notre exercice terminé le 28 février 2002. Nous avons actuellement 51 bureaux de vente dans 17 pays. De plus, nous offrons à nos clients un vaste éventail de services de consultation et de soutien visant à leur procurer le plus haut niveau de satisfaction possible.

Nous avons une vaste clientèle internationale en pleine expansion qui compte plus de 19 000 clients dans plus de 120 pays. Nous comptons parmi nos clients des entreprises comme AT&T, BMW, DaimlerChrysler, Dollar Rent A Car, Hydro-Québec, Mattel, Les restaurants McDonald du Canada, Murphy Oil et la garde côtière des États-Unis. Pour l'exercice 2002, le total de nos produits d'exploitation s'est établi à 491,3 millions de dollars, dont environ 62 % provenaient des ventes en Amérique du Nord, 31 % des ventes en Europe et 7 % des ventes en Asie-Pacifique.

Renseignements sur la société

Notre siège social est situé au 3755 Riverside Drive, Ottawa (Ontario) Canada K1G 4K9, et notre numéro de téléphone est le (613) 738-1440. Notre site Web est situé à l'adresse www.cognos.com. Les renseignements qui sont fournis dans notre site Web ou qui y sont reliés ne font pas partie du présent prospectus.

Cognos, son logo, Axiant, DecisionStream, Impromptu, PowerHouse, PowerPlay, NoticeCast et CognosUpfront sont des marques de commerce ou marques de commerce déposées de Cognos Incorporated aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Le présent prospectus peut également faire mention de noms de produit, de noms de marque, de marques de commerce, de marques de service ainsi que de marques de commerce et de service déposées d'autres sociétés.

Le placement

Nombre d'actions ordinaires offertes par les actionnaires vendeurs	4 500 000
Emploi du produit	Nous ne toucherons aucun produit de la vente des actions ordinaires offertes dans le cadre du présent placement. Le produit net que les actionnaires vendeurs devraient recevoir s'élève à • \$ US.
Symbole sur le NASDAQ National Market	« COGN »
Symbole à la Bourse de Toronto	« CSN »

Sauf indication expresse du contraire, les renseignements fournis dans le présent prospectus ne tiennent pas compte des 675 000 actions ordinaires, au maximum, que les preneurs fermes ont l'option d'acheter aux actionnaires vendeurs pour couvrir les attributions en excédent. Sous réserve de l'approbation des autorités de réglementation canadiennes, nous pouvons acheter aux preneurs fermes aux fins d'annulation jusqu'à 5 % des actions offertes au prix d'offre.

Sommaire des données financières consolidées
(en milliers, sauf les données par action)

	Exercices terminés le dernier jour de février				
	1998	1999	2000	2001	2002
Données tirées de l'état des résultats :					
Total des produits d'exploitation	244 834 \$	301 125 \$	385 640 \$	495 652 \$	491 302 \$
Bénéfice d'exploitation	38 900	65 665	74 952	79 718	19 787(1)
Bénéfice net	32 642	58 434	58 815	64 260	19 408
Résultat net par action					
De base	<u>0,37 \$</u>	<u>0,67 \$</u>	<u>0,68 \$</u>	<u>0,74 \$</u>	<u>0,22 \$</u>
Dilué	<u>0,36 \$</u>	<u>0,66 \$</u>	<u>0,67 \$</u>	<u>0,70 \$</u>	<u>0,21 \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions (en milliers)					
De base	88 414	87 416	85 972	87 324	87 807
Dilué	91 544	88 940	88 100	91 973	90 461

- (1) Des imputations spéciales de 33,4 millions de dollars engagées au cours de l'exercice terminé le 28 février 2002 comprenaient une imputation de restructuration d'entreprise nette de 10,2 millions de dollars et une imputation pour règlement d'une poursuite liée à un brevet de 23,2 millions de dollars. Exclusion faite de l'incidence de ces imputations spéciales, le résultat dilué net par action a été de 0,48 \$ à l'exercice 2002.

	<u>Au 28 février 2002</u>
Données tirées du bilan :	
Espèces et quasi-espèces	192 900 \$
Placements à court terme	121 629 \$
Fonds de roulement	227 573 \$
Total de l'actif	522 152 \$
Total de la dette	—
Capitaux propres	295 173 \$

Faits nouveaux

Le 10 juillet 2002, nous avons déposé notre rapport trimestriel sur formulaire 10-Q pour le premier trimestre de l'exercice 2003 terminé le 31 mai 2002, lequel rapport est intégré par renvoi au présent prospectus. Nos produits d'exploitation pour ce trimestre se sont établis à 120,1 millions de dollars, soit une hausse de 11,2 % par rapport aux produits d'exploitation de 108,0 millions de dollars du premier trimestre de l'exercice 2002. Les produits d'exploitation tirés des licences d'exploitation de produits pour le premier trimestre de l'exercice 2003 ont représenté 41,5 % du total des produits d'exploitation, contre 39,9 % du total des produits d'exploitation au premier trimestre de l'exercice précédent. Cela représente une hausse de 15,6 % des produits d'exploitation tirés des licences d'exploitation de produits en regard des produits d'exploitation correspondants du premier trimestre de l'exercice 2002. Nous avons un bénéfice net de 9,9 millions de dollars ou 0,11 \$ par action au premier trimestre de l'exercice 2003 en regard d'une perte nette de 11,1 millions de dollars ou 0,13 \$ par action au premier trimestre de l'exercice précédent. Les flux de trésorerie nets se sont établis à 23,7 million de dollars, ce qui a porté nos espèces, quasi-espèces et placements à court terme à 338,3 millions de dollars à la fin du premier trimestre.

Les principales informations provenant de l'annonce de nos résultats financiers, pour le premier trimestre de l'exercice 2003, sont présentées à la rubrique « Faits nouveaux » à la page 32.

FACTEURS DE RISQUE

Avant d'acheter nos actions ordinaires, vous devriez étudier soigneusement les facteurs de risque exposés ci-dessous, ainsi que tous les autres renseignements qui figurent dans le présent prospectus ou qui y sont intégrés par renvoi. Les facteurs de risque et d'incertitude présentés ci-après ne sont pas les seuls dont nous devons tenir compte. D'autres facteurs de risque et d'incertitude dont nous n'avons actuellement pas connaissance ou que nous jugeons actuellement négligeables peuvent également influencer sur nos activités d'exploitation et entraîne une baisse du cours de nos actions. Si l'un ou l'autre de ces risques devait se matérialiser, notre entreprise pourrait en subir des contrecoups. Dans un tel cas, le cours de nos actions ordinaires pourrait fléchir, et vous risqueriez de perdre la totalité ou une partie de votre placement.

Risques liés à notre entreprise

Notre entreprise a subi les contrecoups du ralentissement économique à l'échelle mondiale.

Par suite de la détérioration récente de la situation économique et du ralentissement des dépenses en immobilisations, les produits d'exploitation que nous tirons de l'octroi de licences de logiciels, exprimés en pourcentage du total de nos produits d'exploitation, ont diminué. En particulier, au cours des premier et deuxième trimestres de l'exercice 2002, les produits d'exploitation liés à l'octroi de licences ont été substantiellement inférieurs à ceux de l'exercice précédent. Si la situation économique existant au Canada, aux États-Unis et en Europe se détériorait davantage, si l'économie mondiale connaissait un ralentissement prononcé ou si les entreprises ne se remettaient pas à investir dans les technologies de l'information, nos produits d'exploitation liés à l'octroi de licences pourraient fléchir davantage, ce qui aurait une incidence négative importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Les produits d'exploitation que nous tirons de nos produits de veille économique risquent de ne pas continuer de croître à la vitesse à laquelle nous avons été habitués, et ils pourraient cesser de croître, puis fléchir.

Notre entreprise repose avant tout sur les produits d'exploitation que nous tirons de nos produits de veille économique. Même si, au cours des derniers exercices, les produits d'exploitation que nous tirons de nos produits de renseignements d'affaires ont augmenté, nous ne pouvons pas vous garantir que ces produits d'exploitation continueront de croître. Les produits d'exploitation liés à ces produits pourraient, à l'avenir, cesser de croître ou fléchir. Ces produits d'exploitation ont, au total, crû uniquement de 1 % au cours de l'exercice 2002, par rapport à l'exercice 2001; en réalité, à l'exercice 2002, les produits d'exploitation que nous avons tirés de l'ensemble de nos produits ont, au total, diminué comparativement à l'exercice 2001. Si nous ne parvenons pas à accroître notre clientèle ou à faire de notre solution une plate-forme d'entreprise d'avant-garde, nos produits d'exploitation pourraient cesser de progresser. De plus, notre rythme de croissance pourrait subir les contrecoups de la conjoncture économique à l'échelle mondiale, de façon générale, et de la situation économique existant au Canada, aux États-Unis et en Europe, en particulier.

Nos résultats d'exploitation trimestriels et annuels sont volatils et difficiles à prévoir; si nous ne parvenons pas à nous conformer aux attentes des analystes en valeurs mobilières ou des épargnants, le cours de nos actions pourrait diminuer de beaucoup.

Depuis toujours, nos résultats d'exploitation varient d'un trimestre à l'autre et, selon nous, ils devraient continuer de fluctuer à l'avenir. D'ordinaire, exprimés en pourcentage de nos résultats annuels, nos produits d'exploitation et de notre bénéfice sont au plus haut au quatrième trimestre d'un exercice et au plus bas au premier trimestre de l'exercice qui suit. De plus, chaque trimestre, nous concluons habituellement un pourcentage supérieur de ventes vers la fin du trimestre. Étant donné que nos résultats d'exploitation trimestriels et annuels fluctuent grandement selon que nous avons conclu des ventes importantes à l'échelle de l'entreprise de nos clients, notre incapacité de conclure une ou plusieurs de ces ventes avant la fin de la période applicable pourrait avoir des conséquences néfastes sur nos résultats d'exploitation. Les produits d'exploitation que nous tirons de l'octroi de licences sont, pour l'essentiel,

composés de droits ponctuels. Par conséquent, si nous voulons maintenir ou accroître ces produits d'exploitation, nous devons conclure en temps opportun et de plus en plus souvent avec de nouveaux clients des conventions d'octroi de licence assorties de droits imposants. Il se pourrait que, pour un ou plusieurs trimestres à venir, nos résultats d'exploitation soient inférieurs aux prévisions des analystes du marché et des investisseurs. Dans un tel cas, le cours de nos actions ordinaires pourrait chuter. Nos résultats d'exploitation trimestriels et annuels peuvent subir les contrecoups d'une vaste gamme de facteurs, y compris les suivants :

- notre capacité de faire croître nos produits d'exploitation et de maintenir une telle croissance, ou de prévoir la baisse de nos produits d'exploitation tirés de la vente de l'un ou l'autre de nos produits;
- l'incidence de la conjoncture économique mondiale sur le cycle de nos ventes;
- notre capacité de conclure des ventes, particulièrement avec de grandes entreprises;
- notre capacité de modifier notre combinaison de produits et de prévoir l'évolution des modes de livraison;
- notre capacité de concevoir et de mettre au point de nouvelles technologies et de les intégrer à de nouveaux produits;
- notre capacité de choisir des modèles et des stratégies d'entreprise appropriés;
- notre capacité de nous positionner en vue de croître;
- notre capacité de repérer, d'engager, de former, de motiver et de conserver du personnel très compétent, et d'atteindre le niveau de productivité voulu;
- notre capacité de concevoir, de mettre au point, de mettre sur le marché et de livrer rapidement de nouvelles versions améliorées de nos produits anticipant la demande du marché et répondant aux besoins des clients;
- l'acceptation, par le marché, de nos logiciels de veille économique et des nouvelles versions améliorées de nos produits;
- notre capacité d'obtenir et de conserver un avantage concurrentiel;
- l'évolution de nos politiques d'établissement des prix ou de celles de nos concurrents, et des autres pressions exercées par la concurrence sur les prix de vente;
- la taille, le calendrier et l'exécution des commandes et des livraisons, y compris les retards, les reports ou les annulations de commandes;
- le nombre, le moment et l'ampleur des améliorations apportées aux produits par nos concurrents ou nous-mêmes, ainsi que des annonces concernant de nouveaux produits et de nouvelles technologies effectuées par nos concurrents ou nous-mêmes;
- notre dépendance envers les canaux de distribution de tiers, dans le cadre de notre stratégie de vente et de marketing;
- les modalités que nous avons conclues avec nos distributeurs relativement à la protection des prix et aux échanges;
- les fluctuations des taux de change;
- notre capacité de faire respecter nos droits de propriété intellectuelle.

Tous ces facteurs pourraient avoir une incidence négative importante sur le cours de nos actions et sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

La vente de nos produits repose sur les membres de notre équipe de vente directe; si nous ne parvenions pas à engager, à former et à conserver de nouveaux vendeurs, notre croissance future pourrait être compromise.

Nous vendons nos produits principalement par l'intermédiaire de notre équipe de vente directe, et nous prévoyons continuer de les vendre de cette façon dans l'avenir. Notre capacité de faire croître nos produits d'exploitation dans l'avenir repose sur notre capacité de recruter, de former et de conserver du personnel de vente directe compétent. Nous avons déjà dans le passé — et nous pourrions à l'avenir — éprouver de la difficulté à recruter et à conserver du personnel de vente compétent. Si nous ne parvenions pas à maintenir et à faire croître la productivité de notre équipe de vente directe, notre croissance pourrait être compromise et le cours de nos actions pourrait fléchir.

À la suite de la baisse récente de la demande pour nos produits, nous avons pris des mesures correctives qui pourraient ne pas être efficaces à court terme et qui, à long terme, pourraient avoir des conséquences néfastes sur notre entreprise.

Nous avons pris des mesures correctives afin de contrecarrer les répercussions du fléchissement de la demande pour nos produits sur le marché. En particulier, nous avons réduit notre effectif, nous avons limité l'embauche dans certains secteurs et nous avons réduit les dépenses en immobilisations et autres frais que nous prévoyions engager. Chacune de ces mesures, de même que toute autre mesure que nous pourrions prendre à l'avenir afin de réduire nos dépenses, pourrait se révéler inefficace à court terme et, à long terme, pourrait avoir des répercussions néfastes sur notre entreprise, en raison de la réduction de notre bassin de techniciens, de la diminution ou du ralentissement des améliorations apportées à nos produits, et de la difficulté accrue que nous pourrions éprouver à répondre aux besoins futurs de nos clients.

Notre capacité d'ajuster nos dépenses à brève échéance est limitée, ce qui pourrait faire diminuer nos profits.

Au cours des derniers exercices, nous avons décidé d'investir dans nos circuits de vente, notre service de soutien technique et notre entreprise de recherche et de développement, ce qui a entraîné l'accroissement de nos frais d'exploitation. En raison de la conjoncture économique actuelle, nous avons réduit l'ensemble des comptes de dépenses discrétionnaires; cependant, nous continuerons d'engager des dépenses de manière sélective dans les secteurs qui, selon nous, sont nécessaires pour consolider notre position sur le marché. Nos budgets d'exploitation sont fondés sur des prévisions quant à nos produits d'exploitation futurs; il nous est plus difficile de faire de telles prévisions lorsque la conjoncture économique devient incertaine. Ainsi, nos charges d'exploitation prévisionnelles peuvent être fondées sur des hypothèses inexactes. Si nous ne parvenions pas à réaliser nos produits d'exploitation prévisionnels, nos charges d'exploitation, exprimées en pourcentage de nos produits, augmenteraient et notre bénéfice diminuerait.

En raison de la longueur des cycles de vente et d'implantation de nos produits, il se pourrait que certaines de nos ventes soient perdues ou retardées, ce qui entraînerait une réduction de nos produits d'exploitation.

De façon générale, avant d'acheter une licence d'exploitation pour nos logiciels, nos clients consacrent beaucoup de temps, d'argent et de ressources à l'étude de leurs besoins et des solutions de rechange offertes par nos concurrents. D'ordinaire, plus l'achat qu'ils sont susceptibles de conclure est important, plus ils consacrent de temps, d'argent et de ressources à cette fin. Par conséquent, de nombreux mois peuvent s'écouler entre le moment où nous communiquons pour la première fois avec un client et le moment où la vente peut effectivement être conclue. L'implantation de nos produits exige plus ou moins de temps selon le client en cause; cette étape peut nécessiter plusieurs mois, selon les besoins du client et le type de produit acheté. En particulier, nous pouvons avoir de la difficulté à installer nos produits si le client a des exigences opérationnelles complexes, comme l'intégration de bases de données, de matériel informatique et de logiciels provenant de divers fournisseurs.

Au cours de ces longs cycles de vente et d'implantation, il peut se produire des événements entraînant la réduction ou le report, voire l'annulation, d'une commande. Par exemple :

- en période d'incertitude économique, nos clients peuvent décider de réduire leurs commandes ou de les reporter;
- nos concurrents peuvent ou nous-mêmes pouvons annoncer de nouveaux produits ou en mettre de nouveaux sur le marché;
- sur le plan des achats, nos clients peuvent modifier leurs budgets ou leurs priorités.

Si l'un ou l'autre de ces événements se produisait, nos clients pourraient décider de reporter ou d'annuler leurs commandes, ce qui aurait pour effet de réduire nos produits d'exploitation.

Si nous ne protégeons pas nos droits de propriété intellectuelle, nous risquons de perdre l'avantage concurrentiel découlant de nos produits, et nous pourrions devoir consacrer énormément de temps et d'argent à une telle protection.

Notre réussite repose en partie sur notre capacité de protéger nos droits de propriété intellectuelle. Pour protéger ces droits, nous nous prévalons des recours prévus par diverses lois, notamment les lois sur les contrats, les brevets, les droits d'auteur, les marques de commerce et les secrets commerciaux. Malgré de telles précautions, il se peut que des tiers réussissent à se procurer et à utiliser notre propriété intellectuelle sans notre autorisation. Il est difficile de faire respecter des droits de propriété intellectuelle; de plus, les lois de certains pays ne protègent pas ces droits aussi bien que celles du Canada ou des États-Unis.

Il se peut que, afin de protéger notre propriété intellectuelle, nous devenions partie à des poursuites. Dans un tel cas, nous pourrions devoir engager des dépenses substantielles, les membres de notre direction pourraient devoir se détourner de leurs préoccupations centrales et la conduite de nos activités pourrait être largement perturbée.

Si des tiers devaient intenter contre nous des poursuites en propriété intellectuelle, nous pourrions devoir y consacrer beaucoup de temps et d'argent, et, si nous perdions notre cause, notre capacité de vendre des produits intégrant la propriété intellectuelle faisant l'objet du litige pourrait être réduite ou nous pourrions devoir payer des droits d'utilisation, des redevances ou des dommages-intérêts.

Il se peut que, de plus en plus, nous fassions l'objet de poursuites intentées par des tiers alléguant que notre technologie enfreint leurs droits de propriété, en raison de la croissance du nombre de logiciels sur nos marchés cibles et du dédoublement des fonctionnalités de ces produits. Peu importe leur bien-fondé, de telles poursuites pourraient avoir les conséquences suivantes :

- nous pourrions devoir y consacrer beaucoup de temps;
- nous défendre pourrait nous coûter cher;
- les membres de notre direction pourraient devoir se détourner des préoccupations centrales de l'entreprise;
- les livraisons pourraient être retardées;
- nous pourrions devoir conclure des conventions de redevance ou d'octroi de licences coûteuses ou cesser d'utiliser une telle technologie.

Le 5 mai 2000, Business Objects S.A. a intenté contre nous une poursuite pour contrefaçon devant la cour de district américaine du district nord de la Californie. Selon la partie demanderesse, notre produit Impromptu contrefaisait le brevet américain n° 5555403, « Relational Database Access System using Semantically Dynamic Objects », de Business Objects (le « brevet n° 403 »). Même si nous avons réfuté et continuons de réfuter la totalité des allégations de la partie demanderesse, le 24 mai 2002, nous avons conclu une entente permettant de régler le différend. Selon les modalités de l'entente que nous avons conclue avec Business Objects, celle-ci a accepté de nous libérer de toute responsabilité relativement à la

contrefaçon du brevet 403 (et de ses modifications ou des brevets connexes) et, à cette fin, elle nous a accordé une licence aux termes du brevet n° 403 pour toute la durée de ce brevet ou de ses modifications ou des brevets connexes. En outre, chacune des deux parties a convenu de libérer l'autre de toutes les obligations pouvant découler d'actions intentées avant la date d'effet. De plus, elles se sont engagées à ne pas intenter l'une contre l'autre de poursuites pour contrefaçon de brevet pour une période de cinq ans à compter de la date d'effet. Dans le cadre de cette entente, nous avons accepté de verser à Business Objects 24 millions de dollars, par tranches, soit 10,0 millions de dollars au plus tard le 10 juin 2002 (ce qui a été fait) et 1,75 million de dollars chaque trimestre au cours de la période de huit trimestres commençant le 1^{er} juillet 2002 (la tranche de 1,75 million de dollars pour le premier trimestre de cette période a été versée le 1^{er} juillet 2002). Le tribunal a rejeté cette poursuite aux termes d'une ordonnance de rejet datée du 30 mai 2002.

La perte des droits d'utilisation des logiciels pour lesquels des tiers nous ont actuellement octroyé des licences pourrait entraîner un accroissement important de nos frais d'exploitation, du fait que nous serions forcés de trouver des technologies de remplacement, et pourrait avoir une incidence négative sur notre capacité de livrer concurrence.

Pour certaines technologies entrant dans la fabrication de nos produits, nous devons obtenir de tiers des licences qui, de façon générale, ne sont pas exclusives. Si ces tiers mettaient fin à ces licences ou s'ils étaient incapables de maintenir ou de mettre à niveau adéquatement leurs produits, nous pourrions éprouver de la difficulté à livrer nos produits, du fait que nous devrions trouver des technologies de remplacement auprès d'autres sources. De plus, nous pourrions éprouver de la difficulté à obtenir de telles technologies suivant des modalités raisonnables sur le plan commercial. À l'avenir, il pourrait être nécessaire ou souhaitable que nous obtenions de tiers des licences à l'égard de technologies entrant dans la fabrication de un ou plusieurs de nos produits ou à l'égard de technologies actuelles ou futures afin d'améliorer les produits que nous offrons. Nous ne pouvons pas vous garantir que nous serons en mesure d'obtenir les licences pour les technologies dont nous aurons besoin, ou de le faire suivant des modalités raisonnables sur le plan commercial.

Si une poursuite en responsabilité de produits intentée contre nous est couronnée de succès, notre entreprise pourrait en subir d'importants contrecoups.

D'ordinaire, les conventions d'octroi de licences que nous concluons avec nos clients contiennent des dispositions visant à limiter notre exposition aux poursuites éventuelles en responsabilité de produits. Malgré cela, il se peut que de telles dispositions ne soient pas efficaces en raison des lois existantes ou futures, ou de décisions judiciaires défavorables. Jusqu'à ce jour, aucune poursuite en responsabilité de produits n'a été intentée contre nous. Cependant, les produits que nous vendons et nos services de soutien nous exposent à de telles poursuites et, en raison de l'utilisation de nos produits dans des applications revêtant une importance critique pour les entreprises, ces poursuites sont susceptibles d'être substantielles. Si une poursuite en responsabilité de produit intentée contre nous devait être couronnée de succès, nous pourrions devoir honorer d'importantes obligations monétaires et notre entreprise pourrait être sérieusement perturbée.

En raison des activités que nous exerçons à l'échelle mondiale, nous sommes exposés à d'importants risques de nature opérationnelle et financière.

Une tranche importante de l'ensemble de nos produits d'exploitation provient de ventes conclues sur la scène internationale. De telles ventes nous exposent à des risques importants, notamment les risques liés aux facteurs suivants :

- l'évolution imprévue des politiques et des exigences légales et réglementaires en vigueur sur les marchés étrangers sur lesquels nous concluons des ventes;
- les modifications apportées aux barrières commerciales, notamment les tarifs douaniers;
- les fluctuations des taux de change;
- l'instabilité politique et économique;

- les difficultés relatives au recouvrement des créances, notamment la longueur des délais de paiement;
- les difficultés relatives à la gestion des distributeurs et des représentants étrangers;
- les difficultés relatives aux établissements étrangers (dotation en personnel et gestion);
- les difficultés relatives à la protection de nos droits de propriété intellectuelle à l'échelle internationale;
- les incidences éventuellement négatives de modifications apportées aux lois fiscales.

Chacun de ces facteurs pourrait avoir une incidence importante sur les activités que nous exerçons à l'échelle internationale et pourrait avoir une incidence négative sur nos activités dans leur ensemble.

Les fluctuations du change pourraient avoir une incidence négative sur notre entreprise.

Une tranche importante de nos produits d'exploitation sont libellés dans des monnaies autres que le dollar américain et, de la même manière, une tranche importante de nos charges d'exploitation sont libellées dans des monnaies autres que le dollar américain. Les fluctuations des taux de change entre le dollar américain et d'autres monnaies, par exemple le dollar canadien ou l'euro, pourraient avoir une incidence négative importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Pour ce qui est du risque de change, nous avons comme politique de gérer le risque financier découlant de certaines fluctuations des taux de change dans le but de neutraliser une partie de leurs répercussions. Nous concluons des contrats de change à terme afin de couvrir une partie de notre placement net dans diverses filiales, habituellement entre le dollar américain, l'euro, la livre sterling, le mark allemand et le dollar australien.

La recherche, la réalisation et l'intégration d'acquisitions récentes et futures pourraient détourner les membres de la direction de leurs préoccupations centrales, pourraient monopoliser des ressources financières et pourraient avoir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation.

Dans le passé, il nous est arrivé d'acquérir des produits et des entreprises. Au cours des prochaines années, il se peut que nous en acquérions d'autres qui, selon nous, sont complémentaires aux nôtres. Nous ne pouvons pas vous garantir que nous serons en mesure de repérer d'autres produits ou entreprises appropriés vendus à des prix raisonnables, de réaliser de telles acquisitions ou d'intégrer avec succès les produits ou les entreprises acquises à nos activités. De plus, de telles acquisitions comportent de nombreux autres risques, y compris les suivants :

- elles pourraient détourner les membres de la direction de leurs préoccupations centrales;
- elles pourraient perturber nos activités en cours;
- nous pourrions être dans l'impossibilité de conserver le personnel clé acquis;
- nous pourrions éprouver de la difficulté à assimiler les activités, les technologies, les produits ou le personnel acquis;
- nous pourrions devoir composer avec des dépenses, des faits ou des circonstances imprévus;
- nous pourrions devoir prendre en charge des dettes connues ou non;
- nous pourrions ne pas être en mesure d'évaluer adéquatement des activités de recherche et de développement en cours qui ont été acquises ou même l'ensemble d'une entreprise acquise.

Si nous ne parvenons pas à gérer ces risques ou tout autre problème soulevé à l'occasion d'une acquisition, celle-ci pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Les problèmes éprouvés avec une entreprise acquise pourraient avoir une incidence négative importante sur notre rendement ou notre entreprise dans son ensemble. De plus, il se pourrait que, pour les besoins d'une acquisition, nous devions affecter toutes nos liquidités à sa réalisation, ce qui aurait pour effet de diminuer nos liquidités et nos ressources en capital, ou que nous devions émettre des actions, ce qui aurait un effet dilutif pour nos actionnaires existants.

Si nous ne parvenons pas à gérer notre croissance de façon appropriée, nos résultats d'exploitation pourraient en subir les contrechocs.

L'expansion de notre entreprise et de notre clientèle a toujours exercé et continuera d'exercer une pression accrue sur les membres de notre direction, nos systèmes d'exploitation, nos contrôles internes et nos ressources financières. Si nous ne la gérons pas efficacement, une telle pression accrue pourrait avoir une incidence négative sur les produits et services que nous proposons à nos clients existants. De plus, notre personnel, nos systèmes, nos méthodes et nos contrôles pourraient être insuffisants, compte tenu des besoins de nos activités futures. Par conséquent, il se pourrait que, pour gérer notre croissance efficacement, nous devions engager des dépenses additionnelles pour accroître, former et gérer notre effectif, améliorer nos systèmes et contrôles d'information et de gestion ainsi que nos systèmes et nos contrôles financiers, ou engager d'autres dépenses en immobilisations. Si nous éprouvions de la difficulté à gérer efficacement notre croissance, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en subir les contrechocs.

Notre entreprise repose sur les membres de notre haute direction et d'autres employés clés; si nous étions incapables de recruter et de conserver du personnel compétent, notre capacité de mettre au point nos produits et nos services, de les mettre sur le marché et d'en assurer le service après-vente pourrait être entachée.

Notre entreprise repose sur les services de nos principaux techniciens et dirigeants. La perte de l'une ou l'autre de ces personnes pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Notre réussite repose largement sur notre capacité continue de repérer, d'engager, de former, de motiver et de conserver du personnel très compétent pour nos équipes de direction, de service technique, de vente et de marketing. À cet égard, la concurrence peut être féroce et nous ne pouvons pas vous garantir que nous serons en mesure d'attirer, d'intégrer ou de conserver des techniciens ou des dirigeants très compétents dans l'avenir. Si nous ne parvenions pas à attirer et à conserver le personnel dont nous avons besoin pour nos équipes de direction, de service technique, de vente et de marketing, notre croissance et notre rentabilité futures pourraient en subir les contrechocs.

Pour mettre en marché et distribuer nos produits, nous nous fions, en partie, sur d'autres personnes; si ces personnes ne le faisaient pas correctement, notre capacité de maintenir et d'élargir notre clientèle pourrait en subir d'importants contrechocs, ce qui aurait un effet néfaste sur notre stratégie de croissance.

Notre stratégie de vente et de marketing est axée sur l'utilisation de réseaux à plusieurs paliers composés de distributeurs, de revendeurs et de constructeurs de matériel. Nous avons réussi à établir un certain nombre de relations de ce genre et prévoyons en établir de nouvelles. Si nous ne parvenions pas à attirer des distributeurs efficaces ou que ceux-ci étaient incapables de pénétrer leur segment de marché respectif, ou si nous perdions l'un ou l'autre de nos distributeurs, notamment parce qu'ils sont intéressés à distribuer les produits proposés par d'autres entreprises ou des produits qu'ils ont mis au point à l'interne, notre capacité de maintenir et d'élargir notre clientèle pourrait en subir les contrechocs. De plus, si un distributeur ne parvenait pas à installer notre produit correctement, nous pourrions perdre des clients existants ou éventuels. Si l'une ou l'autre de ces situations se produisait, notre entreprise pourrait croître plus lentement que prévu ou cesser de croître, ou nous pourrions devoir engager des dépenses supplémentaires imprévues.

Risques liés à notre secteur d'activité

L'incertitude et les ralentissements économiques sur le marché des logiciels pourraient faire diminuer nos produits d'exploitation et nos marges.

Le marché sur lequel nous vendons nos produits est tributaire des conditions économiques influant sur le marché des logiciels dans son ensemble. En période de ralentissement économique, les entreprises et les administrations publiques ont tendance à retarder ou à annuler leurs projets d'achat de logiciels, à réduire l'ensemble des budgets affectés aux technologies de l'information ou à réduire, voire annuler, leurs commandes. De même, les clients qui éprouvent des difficultés financières peuvent reporter l'achat de nos

produits à une date ultérieure, voire une date indéterminée, ou décider de cesser d'exercer leurs activités. Une telle situation peut, à son tour, entraîner le prolongement des cycles de vente, créer des difficultés ou des retards au chapitre du paiement ou du recouvrement des créances, et exercer une pression sur les prix, ce qui aurait une incidence négative sur nos produits d'exploitation et nos marges. En particulier, de façon générale, dans le secteur des technologies de l'information, les dépenses en immobilisations ont fléchi au cours des 18 derniers mois, et bon nombre de nos clients actuels et éventuels ont vu leurs produits d'exploitation et leurs activités diminuer. De plus, les actes terroristes commis le 11 septembre 2001 ont créé un environnement économique incertain, et il nous est impossible de prédire les répercussions de ces événements ou d'éventuels actes terroristes ou des mesures militaires pouvant être prises par la suite, sur nos clients ou notre entreprise. Selon nous, en raison de ces actes, certaines entreprises et certaines administrations publiques reporteront ou reverront à la baisse, voire élimineront, leurs dépenses en immobilisations affectées aux technologies de l'information de façon générale ou à certains secteurs des technologies de l'information en particulier. Si les dépenses en immobilisations engagées sur les marchés dans lesquels nous évoluons diminuaient, nous pourrions devoir accaparer une part de marché importante actuellement occupée par nos concurrents afin de pouvoir atteindre nos objectifs financiers et de maintenir notre rentabilité, et rien ne garantit que nous serions capables de le faire.

S'il s'avérait que nos produits renferment de graves défauts, nous pourrions éprouver de la difficulté à attirer et à conserver certains clients.

Les logiciels sont des produits complexes qui peuvent contenir des erreurs ou des défauts, particulièrement lorsqu'ils sont mis sur le marché pour la première fois, lorsqu'ils font l'objet d'une nouvelle version ou d'améliorations, ou lorsqu'ils sont configurés pour fonctionner sur les systèmes informatiques de clients particuliers. Nos produits n'ont pas toujours été dépourvus d'erreurs et de défauts. Bien que nous les soumettions à des tests, si des défauts et des erreurs additionnels étaient repérés dans les versions actuelles ou éventuelles de nos produits après le début de leur livraison commerciale, nous pourrions perdre des produits d'exploitation, ou nos produits pourraient être plus difficilement acceptés sur le marché. Si, en raison d'un défaut ou d'une erreur, nos produits ne pouvaient pas être intégrés efficacement à d'autres ordinateurs, logiciels, bases de données ou réseaux, nous pourrions éprouver de la difficulté à attirer et à conserver certains clients. Si l'une ou l'autre de ces situations se produisait, nous pourrions perdre des clients ou nous pourrions devoir verser des dommages-intérêts à nos clients existants; par conséquent, nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en subir d'importants contrecoups.

Dans notre secteur, la concurrence est féroce; si nous ne réussissions pas à être concurrentiels, notre entreprise pourrait en subir d'importants contrecoups et nos produits d'exploitation pourraient croître plus lentement que prévu ou pourraient cesser de croître, puis fléchir.

Nous livrons une vive concurrence aux fabricants de logiciels du monde entier, principalement ceux des États-Unis, de l'Europe et du Canada. Certains de nos concurrents sont présents dans le secteur du logiciel depuis plus longtemps que nous et disposent de ressources financières et autres largement plus importantes que les nôtres pour mener à bien leurs activités de recherche et de développement, de fabrication, de marketing et de distribution. Selon nous, nos concurrents actuels et futurs continueront d'améliorer le rendement de leurs produits existants et de lancer sur le marché de nouveaux produits et de nouvelles technologies. Si nos concurrents lançaient de nouveaux produits sur le marché, nos ventes pourraient chuter, nous pourrions devoir réduire nos prix de vente, et nos produits existants pourraient devenir moins populaires sur le marché. Si nous ne parvenions pas à livrer efficacement concurrence à nos concurrents actuels et futurs, nous pourrions éprouver de la difficulté à vendre nos produits et nous risquerions de perdre des parts de marché. Si, à quelque égard que ce soit, notre position concurrentielle s'érodait, nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en subir d'importants contrecoups.

Si nous ne réagissons pas efficacement et rapidement aux progrès technologiques, nos produits et nos services pourraient devenir obsolètes et nous pourrions perdre des clients.

Les marchés sur lesquels nous vendons nos produits sont caractérisés par ce qui suit :

- les progrès technologiques y sont rapides et importants;

- l'apparition de nouveaux produits et d'améliorations est fréquente;
- les demandes des clients fluctuent;
- les normes industrielles évoluent.

Nous ne pouvons pas vous garantir que nos produits et nos services demeureront concurrentiels par rapport aux progrès technologiques ou que nous serons en mesure de réagir aux demandes et à l'évolution du marché ou à l'introduction de nouvelles normes industrielles. Si nous ne parvenions pas à repérer assez rapidement un changement dans les demandes du marché ou les normes industrielles, il se pourrait que nous soyons incapables de mettre au point des produits répondant à ces nouvelles demandes ou ces nouvelles normes, ou de les lancer sur le marché en temps opportun. De plus, si nous ne parvenons pas à réagir adéquatement aux progrès technologiques, nos produits et nos services pourraient devenir obsolètes, ce qui pourrait compromettre notre capacité d'attirer et de conserver certains clients.

Risques liés au présent placement

Le cours de nos actions fluctuera.

Le cours de nos actions ordinaires peut être volatil et est susceptible de fluctuer grandement en raison d'un certain nombre de facteurs, y compris les suivants :

- les fluctuations réelles ou prévues de nos résultats d'exploitation;
- les modifications apportées par les analystes en valeurs mobilières ou par nous-mêmes aux estimations relatives à nos résultats d'exploitation futurs;
- l'annonce, par nos concurrents ou nous-mêmes, d'innovations technologiques ou de nouveaux produits;
- l'évolution des normes industrielles pratiquées sur les marchés des outils de veille économique ou les marchés connexes;
- d'autres situations ou facteurs.

De plus, les marchés financiers ont connu d'importantes fluctuations de prix et de volumes qui ont particulièrement touché les cours des titres de participation de nombreuses sociétés technologiques et qui, parfois, n'étaient pas reliées aux résultats d'exploitation de ces sociétés. De grandes fluctuations sur le marché, de même que la conjoncture économique en général et la situation économique du secteur de la fabrication de logiciels en particulier, pourraient avoir une incidence négative sur le cours de nos actions ordinaires. Dans le passé, des périodes de volatilité des cours des titres d'une société donnée ont souvent donné lieu à des recours collectifs fondés sur les lois sur les valeurs mobilières contre la société en question. Il pourrait arriver que des recours similaires soient intentés contre nous; à la suite de tels recours, nous pourrions devoir engager des frais substantiels, les membres de notre direction pourraient devoir se détourner de leurs préoccupations centrales et nous pourrions devoir y affecter bien des ressources destinées à d'autres fins, ce qui aurait une incidence négative importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

À l'heure actuelle, nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible; par conséquent, nos actionnaires pourraient être incapables de réaliser un rendement sur leurs actions, à moins de les vendre.

À ce jour, nous n'avons jamais déclaré ni versé de dividendes en espèces sur nos actions ordinaires. Pour l'instant, nous avons comme politique d'affecter nos bénéfices au financement de nos activités d'expansion ainsi que de nos activités de mise au point, d'octroi de licences et d'acquisition de nouveaux logiciels, ou, par ailleurs, de les réinvestir dans la société; par conséquent, nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces dans un avenir prévisible. À l'occasion, notre conseil d'administration passera en revue notre politique en matière de dividendes à la lumière de nos produits d'exploitation, de notre situation financière et d'autres facteurs pertinents. Tant que nous ne verserons pas de dividendes, ce qui pourrait ne jamais se produire, nos actionnaires ne pourront pas réaliser de rendement sur leurs actions, à

moins de les vendre. De plus, en vertu de la loi actuelle, les dividendes versés à des résidents des États-Unis sont assujettis à des retenues d'impôt canadien, habituellement au taux de 15 %, et pourraient donner lieu à une retenue d'impôt fédéral américain, au taux de 30 %. Se reporter à la rubrique « Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes et américaines ».

Les ventes futures de nos actions ordinaires pourraient avoir une incidence négative importante sur leur cours.

La plupart de nos actions ordinaires en circulation ne sont pas assujetties à des restrictions en matière de revente et sont, à l'heure actuelle, librement négociables. Si nos actionnaires vendaient des tranches importantes de nos actions ordinaires sur les marchés publics des États-Unis ou du Canada à la suite du présent placement ou si nous émettions éventuellement d'autres actions ordinaires, le cours de nos actions ordinaires pourrait fléchir. Les actionnaires vendeurs, nos administrateurs, nos hauts dirigeants désignés et nous-mêmes avons accepté, sous réserve de certaines exceptions, de nous abstenir d'émettre, d'aliéner ou de couvrir l'une quelconque de nos actions ordinaires au cours de la période de 90 jours suivant la date du présent prospectus.

Notre capacité d'émettre des actions privilégiées pourrait limiter les droits de nos porteurs d'actions ordinaires.

Notre conseil d'administration a le pouvoir d'émettre des actions privilégiées sans dénomination, en une ou plusieurs séries, et de déterminer, avant leur émission, leur désignation ainsi que les droits et les restrictions s'y rattachant, sans le consentement des porteurs d'actions ordinaires. Les actions privilégiées émises pourraient être assorties de droits (notamment des droits de vote, des droits aux dividendes et des droits au reliquat de l'actif en cas de liquidation ou de dissolution) ayant priorité sur ceux des porteurs d'actions ordinaires.

Les épargnants américains pourraient subir des incidences fiscales négatives importantes si nous devenions une société de placement étrangère passive.

Les épargnants américains pourraient subir d'importantes incidences fiscales négatives si nous devenions une société de placement étrangère passive (une « PFIC »). Étant donné que la question de savoir si nous sommes une PFIC est fondée sur la composition de notre bénéfice et de notre actif à l'occasion, et qu'il est difficile de prédire avec exactitude notre bénéfice et notre actif futurs aux fins de cette détermination, rien ne garantit que nous ne serons pas considérés comme une PFIC pour l'exercice se terminant le 28 février 2003 ou toute année d'imposition subséquente. Si vous êtes un épargnant américain et que nous sommes une PFIC à tout moment pendant que vous êtes propriétaire d'actions ordinaires, vous serez assujetti à des règles spéciales en matière d'impôt sur le revenu fédéral américain qui pourraient avoir des incidences néfastes et qui exigent la production d'une déclaration annuelle. Se reporter à la rubrique « Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes et américaines — Certaines incidences fiscales américaines — Société de placement étrangère passive ».

NOTE SPÉCIALE CONCERNANT LES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent prospectus, notamment les rubriques intitulées « Sommaire du prospect », « Facteurs de risque », « Analyse principale par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation » et « activités », renferme des énoncés prospectifs, y compris des déclarations concernant les résultats devant découler de nos stratégies sur les plans technique et commercial, et nos occasions d'affaires éventuelles. Ces énoncés ne constituent ni des promesses ni des garanties; ils comportent des risques et des incertitudes, connus ou non, qui pourraient faire en sorte que les résultats, le niveau d'activité, le rendement et les réalisations réels diffèrent de façon importante des résultats, du niveau d'activité, du rendement et des réalisations prévus que les énoncés prospectifs, directement ou indirectement, laissent présager. Parmi ces risques, mentionnons les risques liés à la croissance de nos produits d'exploitation, à nos résultats d'exploitation, au secteur d'activité, aux produits et aux litiges, sans oublier les risques énumérés à la rubrique « Facteurs de risque » et ailleurs dans le présent prospectus. Dans certains cas, vous pourrez repérer les énoncés prospectifs à la lecture de verbes tels que « pouvoir », « devoir », « s'attendre », « prévoir », « planifier », « croire » et « estimer », de qualificatifs tels que « futur », « prévisionnel », « éventuel » ou « continu », dans leur forme affirmative ou négative, ou d'autres expressions similaires. Le lecteur ne devrait pas se fier indûment aux énoncés prospectifs, qui ne sont valables qu'à la date à laquelle ils ont été rédigés. Nous déclinons toute responsabilité de mettre à jour ou de modifier publiquement ces énoncés afin qu'ils tiennent compte de l'évolution de nos prévisions ou des faits, des conditions ou des circonstances sur lesquels ils peuvent reposer, ou qui pourraient avoir une incidence sur la probabilité que les résultats réels diffèrent de ceux que les énoncés prospectifs laissent présager. Aux fins de l'appréciation de ces énoncés, vous devriez expressément tenir compte de divers facteurs, notamment ceux qui sont exposés à la rubrique « Facteurs de risque ».

EMPLOI DU PRODUIT

Nous ne toucherons aucun produit de la vente des actions ordinaires offertes dans le cadre du présent placement. Le produit net que les actionnaires vendeurs devraient recevoir s'élève à • \$ US.

POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

À ce jour, nous n'avons déclaré ni versé aucun dividende en espèces sur nos actions ordinaires. Pour l'instant, nous avons comme politique d'affecter notre bénéfice au financement de nos activités d'expansion et de mise au point, d'octroi de licences et d'acquisition de nouveaux logiciels ou par ailleurs de le réinvestir dans l'entreprise; par conséquent, nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces dans un avenir prévisible. Notre conseil d'administration examinera à l'occasion notre politique en matière de dividendes, à la lumière de notre bénéfice et de notre situation financière, et d'autres facteurs pertinents.

FOURCHETTE DES COURS DES ACTIONS ORDINAIRES

Le tableau qui suit présente, pour les périodes indiquées, les cours extrêmes de nos actions ordinaires sur le NASDAQ National Market et à la Bourse de Toronto.

	NASDAQ		TSX	
	Haut	Bas	Haut	Bas
Exercice 2001				
Premier trimestre	41,13 \$ US	23,31 \$ US	60,50 \$ CA	34,00 \$ CA
Deuxième trimestre	46,50	35,38	67,00	52,60
Troisième trimestre	48,00	30,50	73,10	49,00
Quatrième trimestre	40,88	16,00	62,90	25,25
Exercice 2002				
Premier trimestre	24,77	13,94	38,30	22,00
Deuxième trimestre	19,22	13,71	29,48	21,05
Troisième trimestre	20,39	11,60	32,70	17,70
Quatrième trimestre	29,79	19,25	47,32	30,13
Exercice 2003				
Premier trimestre	30,75	20,60	48,62	32,31
Deuxième trimestre (jusqu'au 15 juillet 2002)	24,26	17,43	37,07	26,66

Le 15 juillet 2002, le cours de clôture de nos actions ordinaires était de 18,43 \$ US, sur le NASDAQ National Market, et de 28,09 \$ CA, à la Bourse de Toronto.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Les principales données financières consolidées qui suivent sont données sous réserve de l'analyse principale par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation et de nos états financiers consolidés et notes y afférentes figurant ailleurs dans le présent prospectus et présentées conformément aux PCGR des États-Unis et doivent être lues avec eux. Les présentes données sont tirées des états financiers vérifiés par Ernst & Young s.r.l. comptables agréés.

	Exercices terminés le dernier jour du mois de février				
	1998	1999	2000	2001	2002
	(en milliers, sauf les données par action)				
Données tirées de l'état des résultats :					
Produits d'exploitation					
Licences d'exploitation de produits	126 820 \$	158 393 \$	203 299 \$	262 766 \$	228 255 \$
Soutien technique	72 832	93 311	118 061	147 589	175 636
Services	45 182	49 421	64 280	85 297	87 411
Total des produits d'exploitation	244 834 \$	301 125 \$	385 640 \$	495 652 \$	491 302 \$
Charges d'exploitation					
Coût des licences de produits	3 828	5 738	5 235	7 315	3 609
Coût du soutien technique	9 694	11 166	13 758	17 820	16 576
Charges de vente et charges générales et administratives . . .	140 882	172 482	238 147	320 535	343 276
Recherche et développement	33 530	42 274	53 548	67 264	74 614
Technologie en cours acquise	18 000	3 800	—	3 000	—
Imputations spéciales	—	—	—	—	33 440(1)
Total des charges d'exploitation	205 934 \$	235 460 \$	310 688 \$	415 934 \$	471 515 \$
Bénéfice d'exploitation	38 900 \$	65 665 \$	74 952 \$	79 718 \$	19 787 \$
Intérêts débiteurs	(481)	(527)	(718)	(786)	(540)
Intérêts créditeurs	5 340	6 430	7 454	12 386	8 922
Bénéfice avant impôts et taxes	43 759 \$	71 568 \$	81 688 \$	91 318 \$	28 169 \$
Provision pour impôts sur les bénéfices	11 117	13 134	22 873	27 058	8 761
Bénéfice net	32 642 \$	58 434 \$	58 815 \$	64 260 \$	19 408 \$
Résultat net par action					
De base	0,37 \$	0,67 \$	0,68 \$	0,74 \$	0,22 \$
Dilué	0,36 \$	0,66 \$	0,67 \$	0,70 \$	0,21 \$(2)
Nombre moyen pondéré d'actions (en milliers)					
De base	88 414	87 416	85 972	87 324	87 807
Dilué	91 544	88 940	88 100	91 973	90 461

- (1) Ces imputations spéciales consistent en une imputation de restructuration nette de l'entreprise de 10,2 millions de dollars et une imputation pour poursuite liée à un brevet de 23,2 millions de dollars.
- (2) Exclusion faite de l'incidence des imputations spéciales, le résultat dilué net par action a été de 0,48 \$ à l'exercice 2002.

	Au dernier jour de février				
	1998	1999	2000	2001	2002
	(en milliers)				
Données tirées du bilan :					
Espèces et quasi-espèces	89 614 \$	93 617 \$	132 435 \$	115 293 \$	192 900 \$
Placements à court terme	36 712	56 074	64 284	119 265	121 629
Fonds de roulement	112 846	123 343	166 455	197 673	227 573
Total de l'actif	220 279	286 259	377 803	495 592	522 152
Total de la dette	2 457	2 612	2 176	32	—
Capitaux propres	131 005	159 028	212 591	290 529	295 173

ANALYSE PRINCIPALE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION

L'analyse principale par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation suivante (l'« analyse par la direction ») est fondée sur nos états financiers consolidés préparés conformément aux PCGR des États-Unis et présentés en dollars américains et sous réserve de notre analyse par la direction complète préparée conformément aux PCGR des États-Unis, laquelle est intégrée par renvoi au présent prospectus. L'analyse qui suit doit être lue avec nos états financiers consolidés vérifiés selon les PCGR des États-Unis et les notes y afférentes figurant ailleurs dans le présent prospectus. Nous préparons également nos états financiers consolidés et notre analyse par la direction conformément aux PCGR du Canada, en dollars américains, et ils sont intégrés par renvoi au présent prospectus. Nous intégrons aussi par renvoi, au présent prospectus, l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation pour notre trimestre terminé le 31 mai 2002 figurant dans notre rapport trimestriel sur formulaire 10-Q.

Aperçu

Les produits d'exploitation sont tirés de la production sous licence de logiciels et de la prestation de services connexes, incluant le soutien technique, les services de formation et de consultation ainsi que les autres services. Nous octroyons généralement des licences de logiciels et fournissons des services sous réserve de modalités et conditions conformes aux normes du secteur. Nos clients peuvent choisir de conclure avec nous un contrat de soutien technique libre-service sur Web ou par téléphone, moyennant des frais annuels ou des frais fondés sur leur utilisation des services de soutien technique.

Une partie importante de nos activités à l'échelle internationale sont réalisées en monnaie étrangère. Par conséquent, nos résultats sont touchés par les fluctuations du taux de change d'une année à l'autre du dollar américain par rapport au dollar canadien, à diverses devises européennes et, dans une moindre mesure, à d'autres devises.

Actuellement, nous tirons nos produits d'exploitation de la production sous licence, du soutien et du service des solutions de veille économique ainsi que des instruments d'élaboration d'applications. Au cours du dernier exercice, les produits d'exploitation associés à nos solutions de veille économique ont représenté 92 % de l'ensemble de nos produits d'exploitation et les instruments d'élaboration d'applications, 8 % de ce total. Le pourcentage des produits d'exploitation attribuables aux instruments d'élaboration d'applications a baissé au cours des sept derniers exercices et devrait continuer de décliner dans le futur à mesure que le marché se détourne des systèmes privés pour adopter des produits d'application intégrés. Nous nous efforçons de maintenir notre prééminence dans le marché de la veille économique et nous pensons que le marché des instruments d'élaboration d'applications revêtira moins d'importance en ce qui concerne nos résultats financiers.

Le cycle de vente pour nos produits peut s'étaler sur neuf mois ou plus. Par le passé, nous avons constaté une partie importante de nos produits d'exploitation au cours du dernier mois d'un trimestre, ces produits étant souvent concentrés dans les deux dernières semaines d'un trimestre. Même des retards mineurs dans l'exécution des commandes peuvent avoir un effet désastreux sur les produits d'exploitation d'un trimestre donné. Plus la taille des commandes retardées est élevée, plus l'impact sera grand. À mesure que les sociétés s'orientent vers des déploiements à la grandeur de l'entreprise, les commandes prennent de l'ampleur et l'impact du cycle de vente devient de plus en plus difficile à prévoir. Nous fonctionnons présentement pratiquement sans carnet de commandes parce que nos produits de logiciel sont généralement expédiés peu de temps après réception de la commande. Les produits tirés des licences d'exploitation de produits pour tout trimestre dépendent largement des commandes passées et expédiées durant ce trimestre. Compte tenu de ces facteurs ainsi que d'autres, nos résultats trimestriels ont varié considérablement par le passé et devraient fluctuer beaucoup dans le futur. Par conséquent, nous sommes d'avis que les comparaisons entre trimestres de nos résultats d'exploitation ne sont pas nécessairement représentatives des résultats à attendre d'une période future.

Nous octroyons des licences d'exploitation pour notre logiciel par l'entremise de notre personnel des ventes directes et des revendeurs de produits modifiés, des intégrateurs de systèmes et des

équipementiers informatiques. Les ventes directes représentaient environ 70 %, 70 % et 69 % de nos produits tirés des licences pour les exercices terminés respectivement le 28 février 2002 (exercice 2002), le 28 février 2001 (exercice 2001) et le 29 février 2000 (exercice 2000). À mesure que les déploiements à la grandeur de l'entreprise deviennent plus importants pour nos clients, nous pensons que le circuit des ventes directes est la méthode la plus efficace de pénétrer le marché de la grande entreprise. Cependant, afin de couvrir adéquatement le marché des PME, nous continuerons d'ajouter un nombre important de ressources, développant ainsi nos activités de ventes indirectes. Nous continuons aussi d'allouer beaucoup de notre temps de gestion et de nos ressources financières à l'élaboration des circuits internationaux de ventes directes et indirectes et de soutien technique.

Conventions comptables cruciales et estimations

La présente analyse de notre situation financière et de nos résultats d'exploitation est fondée sur nos états financiers consolidés, lesquels ont été dressés selon les PCGR des États-Unis. La préparation de ces états financiers exige que nous fassions des estimations et portions des jugements qui influent sur les montants indiqués pour les actifs, les passifs, les produits et charges et la présentation connexe des actifs et passifs éventuels. Sur une base courante, nous évaluons nos estimations, y compris celles liées à la constatation des produits, à la provision pour créances irrécouvrables, à la gestion du risque de change, aux placements, aux actifs incorporels, aux impôts sur les bénéfices et aux éventualités et litiges. Nous fondons nos estimations sur notre expérience passée et sur diverses hypothèses qui sont réputées être raisonnables dans les circonstances, dont les résultats en découlant nous permettent de poser des jugements sur les valeurs comptables des actifs et passifs qui ne sont pas déjà évidentes selon d'autres sources. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations en vertu d'hypothèses ou de conditions différentes.

Nous appliquons les conventions comptables critiques suivantes pour dresser nos états financiers consolidés selon les PCGR des États-Unis :

Convention de constatation des produits. Nous constatons les produits conformément à l'énoncé SOP 97-2, *Software Revenue Recognition*. La presque totalité des produits tirés de nos licences d'exploitation de produits proviennent des licences sur le logiciel de série ne requérant aucune personnalisation. Les produits tirés de ces licences sont constatés quand tous les critères suivants sont respectés : il existe une preuve convaincante d'un contrat, la livraison a eu lieu, les frais sont fixes ou calculables, et le caractère recouvrable est probable. Si une licence inclut le droit de retourner le produit contre un remboursement ou un crédit, les produits sont comptabilisés, déduction faite d'une provision pour rendus estimatifs à condition que toutes les exigences du SOP 97-2 aient été respectées. Les produits d'exploitation tirés des contrats de soutien technique sont comptabilisés au prorata de la durée du contrat. Les frais additionnels directement attribuables à l'acquisition des contrats de soutien technique et qui n'auraient pas été engagés si ce n'avait été de l'acquisition de ce contrat, sont reportés et passés en charges durant la période où les produits d'exploitation afférents sont constatés. Ces coûts incluent les commissions à payer à la vente des contrats de soutien. Les produits d'exploitation provenant de la formation, des services-conseils et autres services sont constatés au moment où les services sont rendus. Pour les contrats comportant de multiples obligations (p. ex., produits livrables et non livrables, obligations en matière de soutien technique, services de formation, de consultation et autres services), nous attribuons des produits d'exploitation à chaque élément du contrat en fonction d'une preuve objective de la juste valeur de l'élément.

Provision pour créances irrécouvrables. Nous maintenons une provision pour créances irrécouvrables dans le cas de pertes estimatives résultant de l'incapacité de nos clients d'effectuer les paiements nécessaires. Si la situation financière de nos clients se détériore, entraînant des difficultés à faire leurs paiements, des provisions supplémentaires peuvent s'avérer nécessaires.

Gestion des devises. Nous exerçons nos activités partout dans le monde et nous détenons donc des actifs et passifs en devises. Ces activités sont converties en dollars américains aux taux de change en vigueur à la fin de la période conformément au SFAS 52. Les variations néfastes futures d'une devise pourraient entraîner une réduction de la valeur comptable de ces actifs et passifs qui peuvent ne pas se refléter dans la valeur comptable actuelle.

Placements. Nous enregistrons une imputation pour baisse de valeur lorsque nous sommes d'avis qu'un actif a subi une baisse de valeur autre que temporaire. Les variations néfastes futures de la conjoncture du marché ou les résultats d'exploitation médiocres des placements sous-jacents pourraient entraîner des pertes ou une incapacité de recouvrer la valeur comptable des placements qui peut ne pas être reflétée dans leur valeur comptable actuelle, exigeant éventuellement une imputation de baisse de valeur dans le futur.

Impôts reportés. Nous enregistrons une provision pour moins-value afin de réduire nos actifs d'impôts reportés au montant qui se matérialisera de manière plus probable qu'improbable. Même si nous avons tenu compte du bénéfice imposable futur et des stratégies prudentes et faisables actuelles en évaluant le besoin d'une provision pour moins-value, au cas où nous devrions déterminer par la suite que nous serions capables de réaliser nos actifs d'impôts reportés dans le futur en sus de notre montant enregistré net, un rajustement des actifs d'impôts reportés ferait monter le bénéfice dans la période où ce calcul serait effectué. De même, si nous devons déterminer que nous ne sommes pas capables de réaliser la totalité ou une partie de nos actifs d'impôts reportés nets dans le futur, un rajustement aux actifs d'impôts reportés réduirait le bénéfice dans la période où ce calcul serait effectué.

Baisse de valeur des actifs à long terme. Nous évaluons le caractère recouvrable de nos actifs incorporels identifiables, de l'écart d'acquisition et des autres actifs à long terme conformément au SFAS 121 qui nous demande habituellement d'évaluer le caractère recouvrable de ces actifs lorsque les événements ou les circonstances indiquent une baisse de valeur potentielle en estimant les flux de trésorerie non actualisés découlant de l'utilisation et de la cession ultime de ces actifs. Le 1^{er} mars 2002, nous avons appliqué les SFAS 142 et 144. Le SFAS 142 nous demande d'utiliser la méthode de la juste valeur pour évaluer notre écart d'acquisition au moins tous les ans et les flux de trésorerie non actualisés continueront d'être utilisés pour déterminer l'admissibilité des actifs incorporels identifiables. Le SFAS 144 exige que nous utilisions une méthode similaire pour les autres actifs à long terme. Les résultats de l'évaluation initiale n'auront aucun effet important sur notre bilan ou nos résultats d'exploitation. Cependant, les évaluations de baisse de valeur subséquente pourraient entraîner des imputations de baisse de valeur futures. Toute imputation de baisse de valeur entraînerait une réduction des valeurs comptables de ces actifs.

Éventualités et litiges. Nous évaluons les passifs éventuels, y compris les litiges qui nous menacent ou les litiges en suspens conformément au SFAS 5, *Accounting for Contingencies*, et nous comptabilisons les montants à recevoir ou à payer lorsque l'issue de ces questions est réputée probable et que l'obligation est raisonnablement estimable. Nous faisons ces évaluations d'après les faits et circonstances et, dans certains cas, d'après en partie l'avis de notre conseiller juridique externe.

Résultats d'exploitation

Le total des produits d'exploitation pour l'exercice 2002 a été de 491,3 millions de dollars, chiffre inférieur de 1 % aux produits de l'exercice 2001 de 495,7 millions de dollars, lequel montant est à son tour supérieur de 29 % aux produits de l'exercice 2000 de 385,6 millions de dollars. Pour l'exercice 2002, le bénéfice net s'est établi à 19,4 millions de dollars et le résultat dilué net par action a été de 0,21 \$, en regard du bénéfice net de 64,3 millions de dollars et du résultat dilué net par action de 0,70 \$ de l'exercice 2001, et du bénéfice net de 58,8 millions de dollars et du résultat dilué net par action de 0,67 \$ pour l'exercice 2000.

Les résultats de l'exercice 2002 comprennent des imputations spéciales de 33,4 millions de dollars. Ces imputations spéciales incluent une imputation de restructuration d'entreprise nette de 10,2 millions de dollars et une imputation de 23,2 millions de dollars pour le règlement d'une poursuite liée à un brevet.

Comme indiqué au premier trimestre de l'exercice 2002, nous avons enregistré une imputation de restructuration de 12,8 millions de dollars en rapport avec un plan de restructuration visant à aligner notre structure des coûts et d'exploitation sur l'environnement économique. Au quatrième trimestre de l'exercice 2002, nous avons contrepasé 2,6 millions de dollars de l'imputation de restructuration aux résultats. La contrepasation découle de la révision des hypothèses antérieures sur les coûts, y compris la continuation du salaire, les loyers des bureaux et le remplacement des employés.

Le 24 mai 2002, nous avons conclu une entente avec Business Objects en vue de régler la poursuite intentée par elle le 5 mai 2000. En contrepartie de l'entente à l'amiable, nous avons convenu de payer à Business Objects la somme de 24,0 millions de dollars en plusieurs versements : 10,0 millions de dollars au plus tard le 10 juin 2002 et 1,75 million de dollars à chacun des huit prochains trimestres à partir du 1^{er} juillet 2002 (le premier versement trimestriel ayant été effectué le 1^{er} juillet 2002). Nous avons comptabilisé une imputation spéciale de 23,2 millions de dollars, représentant la valeur actualisée de ces paiements, à l'exercice 2002, conformément au SFAS 5, *Accounting for Contingencies*.

Exclusion faite de l'effet de ces éléments, le bénéfice net et le résultat dilué net par action pour l'exercice 2002 auraient été respectivement de 43,4 millions de dollars et 0,48 \$. Les résultats de l'exercice 2001 incluent la radiation de 3,0 millions de dollars liée à la technologie en cours acquise à l'achat de NoticeCast Software Ltd. durant le troisième trimestre de l'exercice 2001. Exclusion faite de l'effet de cet élément, le bénéfice net et le résultat dilué net par action pour l'exercice 2001 auraient été respectivement de 67,3 millions de dollars et 0,73 \$. Les résultats de l'exercice 2000 n'incluaient pas des charges inhabituelles non récurrentes. La présente information pro forma est fournie afin d'accroître la comparabilité de notre rendement d'exploitation actuel et il est peu probable qu'elle soit comparable à d'autres mesures similaires dans l'information financière déposée par d'autres sociétés émettrices.

Le résultat de base net par action a été de respectivement 0,22 \$, 0,74 \$ et 0,68 \$ durant les exercices 2002, 2001 et 2000. Exclusion faite de l'effet des imputations spéciales durant l'exercice 2002 et des radiations de la technologie en cours à l'exercice 2001, le résultat de base net par action aurait été de respectivement 0,49 \$ et 0,77 \$.

Nous avons enregistré une baisse du bénéfice net exprimé en pourcentage des produits à l'exercice 2002 et à l'exercice 2001. Au cours de l'exercice 2002, nous avons maintenu notre investissement dans nos circuits de ventes et dans le développement des produits en période de difficulté économique pour assurer notre positionnement approprié en vue de la croissance des produits d'exploitation et nous avons élargi la couverture du marché mondial à mesure que l'économie se rétablissait. Au cours de l'exercice 2002, la diminution du bénéfice net en pourcentage des produits d'exploitation a découlé de l'augmentation des charges de vente et des charges générales et administratives ainsi que des charges de recherche et de développement de même que des imputations spéciales pour la restructuration et le règlement d'une poursuite liée à un brevet. Au cours de l'exercice 2001, la diminution du bénéfice net en pourcentage des produits d'exploitation a découlé de l'augmentation des charges de vente et des charges générales et administratives ainsi que de la radiation de la technologie en cours acquise à l'achat de NoticeCast Software Ltd. durant le troisième trimestre.

Le tableau suivant présente pour chaque exercice indiqué, le pourcentage de chaque élément des produits et charges par rapport aux produits d'exploitation et le pourcentage de variation du montant pour chaque élément comparativement à l'exercice précédent.

	Pourcentage des produits d'exploitation			Variation du pourcentage de l'exercice	
	2000	2001	2002	2000 par rapport à 2001	2001 par rapport à 2002
Produits d'exploitation					
Licences d'exploitation de produits	52,7 %	53,0 %	46,5 %	29,3 %	(13,1)%
Soutien technique	30,6	29,8	35,7	25,0	19,0
Services	16,7	17,2	17,8	32,7	2,5
Total des produits d'exploitation	100,0 %	100,0 %	100,0 %	28,5 %	(0,9)%
Charges d'exploitation					
Coût des licences d'exploitation de produits	1,3	1,5	0,7	39,7	(50,7)
Coût du soutien technique	3,5	3,6	3,4	29,5	(7,0)
Charges de vente et charges générales et administratives	61,8	64,6	69,9	34,6	7,1
Recherche et développement	13,9	13,6	15,2	25,6	10,9
Technologie en cours acquise	0,0	0,6	0,0	*	*
Imputations spéciales	0,0	0,0	6,8	*	*
Total des charges d'exploitation	80,5 %	83,9 %	96,0 %	33,9 %	13,4 %
Bénéfice d'exploitation	19,5	16,1	4,0	6,4	(75,2)
Intérêts débiteurs	(0,2)	(0,2)	(0,1)	9,5	(31,3)
Intérêts créditeurs	1,9	2,5	1,8	66,2	(28,0)
Bénéfice avant impôts et taxes	21,2 %	18,4 %	5,7 %	11,8 %	(69,2)%
Provision pour impôts sur les bénéfices	5,9	5,4	1,8	18,3	(67,6)
Bénéfice net	15,3%	13,0%	3,9%	9,3%	(69,8)%

* négligeable

Produits d'exploitation

Le total de nos produits d'exploitation s'est établi à 491,3 millions de dollars pour l'exercice 2002 en regard de 495,7 millions de dollars à l'exercice 2001 et de 385,6 millions de dollars à l'exercice 2000. Le total de nos produits d'exploitation est tiré surtout de nos produits de veille économique, principalement des versions Web de Impromptu et de PowerPlay. Ont aussi contribué à cette augmentation, mais dans une moindre mesure : Cognos Visualizer, DecisionStream, Cognos Query, et Cognos Finance. En janvier 2002, nous avons distribué Cognos Series 7, une solution de veille économique pour entreprise pleinement intégrée. Nous pensons que le déploiement à la grandeur de l'entreprise des produits de veille économique est la tendance dans le secteur et nous croyons que cette tendance continuera de s'accroître en pourcentage du total de nos produits d'exploitation. Le total des produits d'exploitation provenant de tous nos produits de veille économique a correspondu à respectivement 453,1 millions de dollars, 446,8 millions de dollars et 328,0 millions de dollars aux exercices 2002, 2001 et 2000, ce qui a entraîné des hausses d'une année à l'autre de respectivement 1 % et 36 %. Au cours de l'exercice, le total de nos produits provenant de la veille économique s'est accru de 8 %, 7 %, et 17 % durant les trois trimestres suivant notre restructuration du premier trimestre à l'exercice 2002. Le total des produits d'exploitation tirés de nos produits de veille économique a représenté respectivement 92 %, 90 % et 85 % du total des produits d'exploitation aux exercices 2002, 2001, et 2000.

Le total des produits d'exploitation tirés de nos instruments d'élaboration d'applications, PowerHouse et Axiant, a été de 38,2 millions de dollars à l'exercice 2002, en regard de 48,9 millions de dollars à l'exercice 2001 et 57,6 millions de dollars à l'exercice 2000, ce qui a entraîné des baisses d'une année à l'autre de respectivement 22 % et 15 %. Nous prévoyons que les produits d'exploitation tirés des instruments d'élaboration d'applications continueront de baisser.

La variation du total des produits d'exploitation provenant des licences d'exploitation de produits, du soutien technique et des services à l'exercice 2002 par rapport à l'exercice 2001 était comme suit : une diminution de 13 % des produits d'exploitation tirés des licences d'exploitation des produits, une augmentation de 19 % des produits d'exploitation tirés du soutien technique et une hausse de 2 % des produits tirés des services. Ces montants se comparent à une hausse respective dans les mêmes catégories pour l'exercice 2001 par rapport à l'exercice 2000 comme suit : 29 %, 25 %, et 33 %.

Nos activités sont réparties entre trois grandes régions géographiques : 1) l'Amérique du Nord (comprenant l'Amérique latine), 2) l'Europe (comprenant le Royaume-Uni et le continent européen), et 3) l'Asie-Pacifique (comprenant l'Australie et les pays de l'Extrême-Orient). À l'exercice 2002, le pourcentage du total des produits provenant de l'Amérique du Nord, de l'Europe et de l'Asie-Pacifique était de respectivement 62 %, 31 % et 7 % en regard de respectivement 64 %, 30 % et 6 % à l'exercice 2001 et de respectivement 61 %, 32 % et 7 % à l'exercice 2000. À l'exercice 2002, le total des produits d'exploitation d'Amérique du Nord a baissé de 4 % par rapport à l'exercice 2001 tandis que le total des produits d'exploitation venant de l'Europe et de l'Asie-Pacifique a augmenté par rapport à l'exercice 2001 de 5 % et 7 % respectivement en regard de hausses de respectivement 35 %, 19 % et 13 % à l'exercice 2001 par rapport à l'exercice 2000. La diminution de la croissance des produits d'exploitation pour l'exercice 2002 comparativement à l'exercice 2001 est attribuable à la baisse des dépenses en technologie de l'information et à la conjoncture économique incertaine qui a prévalu la majeure partie de l'exercice 2002. Ces conditions ont affecté tous nos marchés principaux et ont été particulièrement prononcées aux États-Unis, notre marché le plus vaste. Cela a touché les ventes de nos produits de veille économique. La croissance de nos produits d'exploitation en Amérique du Nord a été aussi freinée par un recul des produits d'exploitation tirés des services par suite des événements du 11 septembre. La perturbation généralisée de l'économie américaine dans le sillage de ces événements, y compris les voyages aériens plus restreints et les fermetures de sociétés, a gêné notre aptitude à offrir des services et la demande de nos clients à leur égard. En plus de tout cela, les taux de croissance en Europe et en Asie-Pacifique ont souffert des fluctuations du taux de change. Exclusion faite des fluctuations des taux de change, la croissance des produits d'exploitation pour l'Europe aurait été de 9 % pour l'exercice 2002 comparativement à la croissance des produits en excluant les fluctuations des taux de change de 32 % pour l'exercice 2001. La croissance des produits d'exploitation pour l'Asie-Pacifique aurait été de 17 % pour l'exercice 2002 en regard de la croissance des produits d'exploitation excluant les fluctuations du taux de change de 22 % pour l'exercice 2001.

Un fort pourcentage de nos activités s'effectue en monnaie étrangère. Par conséquent, nos résultats sont touchés par les fluctuations d'un exercice à l'autre du dollar américain par rapport au dollar canadien, à diverses devises européennes et, dans une moindre mesure, à d'autres monnaies étrangères. L'effet des fluctuations du taux de change a fait diminuer la croissance globale des produits d'exploitation de deux points de pourcentage durant l'exercice 2002 par rapport à l'exercice 2001 et de quatre points de pourcentage à l'exercice 2001 en regard de l'exercice 2000.

Produits d'exploitation tirés des licences d'exploitation de produits. Le total des produits d'exploitation des produits a été respectivement de 228,3 millions de dollars, 262,8 millions de dollars et de 203,3 millions de dollars aux exercices 2002, 2001 et 2000 et a représenté 46 % de nos produits d'exploitation à l'exercice 2002 contre 53 % aux exercices 2001 et 2000. La diminution des produits d'exploitation pour l'exercice 2002 est surtout due au recul des dépenses en technologie de l'information et à la conjoncture économique incertaine qui a prévalu au cours de l'exercice sur nos principaux marchés et plus particulièrement aux États-Unis, qui est notre marché le plus vaste. Cela s'est répercuté sur les ventes de nos produits de veille économique. Ces ventes avaient été la raison principale de l'augmentation des produits d'exploitation à l'exercice 2001. Les produits d'exploitation tirés des licences d'exploitation de produits de veille économique se sont établis à 219,2 millions de dollars, 248,7 millions de dollars et 186,6 millions de dollars respectivement aux exercices 2002, 2001 et 2000, ce qui s'est traduit par une baisse annuelle de 12 % à l'exercice 2002 comparativement à une hausse annuelle de 33 % à l'exercice 2001. Au cours de l'exercice, le total des produits d'exploitation tirés des licences de veille économique s'est accru de 17 %, 17 % et 29 % durant les trois trimestres suivant notre restructuration au premier trimestre de l'exercice 2002. Les produits d'exploitation tirés des licences d'exploitation de produits de veille économique ont contribué pour environ 96 %, 95 % et 92 % au total

des produits d'exploitation tirés des licences d'exploitation de produits respectivement aux exercices 2002, 2001 et 2000.

Les produits d'exploitation tirés des licences d'exploitation de produits provenant de nos instruments d'élaboration d'applications, PowerHouse et Axiant, ont atteint 9,1 millions de dollars, 14,0 millions de dollars et 16,7 millions de dollars respectivement aux exercices 2002, 2001 et 2000. Nous prévoyons que, à court et à long terme, la tendance à la baisse des produits d'exploitation tirés des licences d'exploitation de produits provenant de ces produits se maintiendra.

Produits d'exploitation tirés du soutien technique. Les produits d'exploitation tirés du soutien technique se sont établis à 175,6 millions de dollars, 147,6 millions de dollars et 118,1 millions de dollars respectivement aux exercices 2002, 2001 et 2000. Ces produits ont représenté 36 % du total de nos produits d'exploitation à l'exercice 2002 comparativement à 30 % à l'exercice 2001 et 31 % à l'exercice 2000. L'augmentation des montants a découlé des nouveaux contrats de soutien résultant de l'élargissement de notre clientèle ainsi que du renouvellement des contrats de soutien existants.

Le total des produits d'exploitation tirés du soutien technique liés aux produits de veille économique a été de 147,5 millions de dollars, 114,2 millions de dollars et 78,8 millions de dollars respectivement aux exercices 2002, 2001 et 2000 et a représenté respectivement 84 %, 77 %, et 67 % du total des produits d'exploitation tirés du soutien technique au cours des exercices terminés les exercices 2002, 2001 et 2000. Au cours de l'exercice 2002, le total des produits d'exploitation tirés du soutien technique liés aux produits de veille économique a augmenté de 29 % par rapport à l'exercice 2001 et le total des produits d'exploitation tirés du soutien technique liés aux instruments d'élaboration d'applications a diminué de 16 % durant la même période. À l'exercice 2001, le total des produits d'exploitation tirés du soutien technique liés aux produits de veille économique s'est accru de 45% par rapport à l'exercice 2000 et le total des produits d'exploitation tirés du soutien technique liés aux instruments d'élaboration d'applications a diminué de 15 % durant la même période.

Produits d'exploitation tirés des services. Les produits d'exploitation tirés de la formation, des services-conseils et autres services se sont établis à respectivement 87,4 millions de dollars, 85,3 millions de dollars et 64,3 millions de dollars aux exercices 2002, 2001 et 2000. Les produits d'exploitation tirés des services ont représenté 18 % du total de nos produits pour l'exercice 2002 en regard de 17 % aux exercices 2001 et 2000. L'accroissement des produits d'exploitation tirés des services à l'exercice 2002 a surtout découlé d'une augmentation des produits d'exploitation tirés des services-conseils qui compense la diminution des produits d'exploitation tirés de la formation associée aux produits de veille économique. Les produits d'exploitation tirés des services associés aux produits de veille économique ont représenté respectivement 99 %, 98 % et 97 % du total des produits d'exploitation tirés des services aux exercices 2002, 2001 et 2000.

Au cours de l'exercice 2002, nous avons continué d'accroître le niveau de ventes de nos solutions de veille économique au sein des entreprises mondiales. Nos solutions de veille économique ont été de plus en plus déployées à la grandeur des entreprises, à l'échelle mondiale au sein des organisations pour des applications informatiques efficaces. L'installation et le déploiement réussis de notre solution sont devenus cruciaux pour la réussite de nos clients. Par conséquent, nos clients ont de plus en plus demandé des services comme la planification stratégique, la gestion, l'analyse et la conception de projet, la consultation technique et les directives sur le déploiement efficace de nos solutions. Cette tendance a été freinée par deux facteurs à l'exercice 2002. D'abord, l'incertitude économique entourant nos principaux marchés a entraîné un niveau accru de prudence de la part des clients à l'égard des achats de logiciels pour l'ensemble de l'entreprise. Ensuite, les événements malheureux du 11 septembre ont provoqué des perturbations générales aux États-Unis, notamment une restriction des voyages aériens et des fermetures de sociétés. Ces facteurs et bien d'autres connexes ont gêné notre capacité d'offrir des services et la demande de nos clients à leur égard.

Charges d'exploitation

Coût des licences d'exploitation de produits. Le coût des licences d'exploitation de produits consiste surtout en redevances pour la technologie acquise au moyen de licences accordées par des

tiers, et le coût des matériaux et de la distribution liés aux logiciels sous licence. Les coûts des licences d'exploitation de produits à l'exercice 2002 ont été de 3,6 millions de dollars contre 7,3 millions de dollars à l'exercice 2001 et 5,2 millions de dollars à l'exercice 2000. Les coûts de licences d'exploitation de produits ont représenté 2 % des produits d'exploitation tirés des licences d'exploitation de produits pour l'exercice 2002 comparativement à 3 % pour les exercices 2001 et 2000. Le recul, en dollars, enregistré à l'exercice 2002 par rapport à l'exercice 2001 est dû aux diminutions des coûts des droits d'auteur; les coûts des matériaux et de distribution sont restés pratiquement uniformes par rapport aux niveaux de l'exercice 2001. L'augmentation à l'exercice 2001 par rapport à l'exercice 2000 est due aux hausses des coûts des droits d'auteur; les coûts des matériaux et de la distribution ont peu varié par rapport aux niveaux de l'exercice 2000.

Coût du soutien technique. Le coût du soutien technique inclut les coûts associés à la résolution des demandes de renseignements des clients et autres activités de soutien téléphonique et de soutien Web, les droits d'auteur versés à l'égard du soutien technologique reçus de tiers, et le coût des matériaux livrés en rapport avec les parutions des versions améliorées. Le coût du soutien technique a été respectivement de 16,6 millions de dollars, 17,8 millions de dollars et 13,8 millions de dollars aux exercices 2002, 2001 et 2000. Ces coûts ont représenté 9 % des produits d'exploitation tirés du soutien technique à l'exercice 2002 et 12 % aux exercices 2001 et 2000. La diminution, en dollars, à l'exercice 2002 comparativement à l'exercice 2001 était associée surtout aux baisses des coûts des droits d'auteur. L'augmentation de l'exercice 2001 par rapport à l'exercice 2000 était associée aux activités de soutien téléphonique et de soutien Web.

Charges de vente et charges générales et administratives. Les charges de vente et charges générales et administratives ont été de respectivement 343,3 millions de dollars, 320,5 millions de dollars et 238,1 millions de dollars aux exercices 2002, 2001 et 2000. Ces coûts ont représenté 70 % des produits d'exploitation à l'exercice 2002 en regard de 65 % et 62 % aux exercices 2001 et 2000, respectivement.

L'augmentation des charges de vente et charges générales et administratives à l'exercice 2002 a surtout découlé des hausses des niveaux de dotation moyens et des charges de rémunération connexes. Dans une moindre mesure, cette augmentation est attribuable aux hausses des frais d'installation, des frais d'informatique, des communications, des honoraires professionnels et de l'amortissement de la technologie acquise lors des achats de diverses sociétés au cours des cinq derniers exercices. Au cours de l'exercice 2002, nous avons continué notre investissement dans nos circuits de vente, pour nous concentrer sur les possibilités de croissance nouvelle des produits d'exploitation et élargir notre couverture du marché mondial. En dépit du climat économique plus faible et des compressions de personnel résultant de l'imputation de restructuration au premier trimestre de l'exercice 2002, le nombre moyen d'employés dans les domaines des ventes, des services généraux et de l'administration s'est accru de 2 %, surtout par suite de la conservation des personnes clés des ventes et des services.

La hausse des charges de vente et des charges générales et administratives à l'exercice 2001 résulte surtout des hausses des charges de dotation et de rémunération connexes. Cette augmentation est aussi imputable, dans une moindre mesure, aux frais d'installations, aux frais de marketing et à l'amortissement de la technologie acquise lors des achats de diverses sociétés au cours des quatre derniers exercices. Le nombre moyen d'employés dans les secteurs des ventes, des services généraux et des services administratifs s'est accru de 29 % à l'exercice 2001, surtout par suite des ajouts effectués au personnel des ventes et des services. Les coûts par employé se sont accrus de 5 % durant l'exercice 2002 et de 4 % à l'exercice 2001.

Recherche et développement. Les frais de recherche et développement se sont établis à respectivement 74,6 millions de dollars, 67,3 millions de dollars et 53,5 millions de dollars pour les exercices 2002, 2001 et 2000. Les frais de recherche et développement ont continué d'augmenter, en dollars, par rapport aux derniers exercices. À l'exercice 2002, ces frais ont légèrement monté en pourcentage des produits d'exploitation pour s'établir à 15 % après être demeurés à 14 % à l'exercice 2001 et à l'exercice 2000. La croissance à l'exercice 2002 était surtout le résultat des augmentations associées aux niveaux élevés de dotation dans ce domaine et des augmentations dans les services achetés à l'externe étant donné que nous avons maintenu notre investissement dans le développement

des produits dans un climat économique marqué par l'incertitude. La croissance à l'exercice 2001 découlait également surtout des hausses associées aux niveaux de dotation plus élevés dans ce secteur. Les augmentations des services achetés à l'externe et des autres coûts associés au développement de nos gammes de produits pour répondre aux exigences du marché étranger ont aussi contribué à cette hausse pour l'exercice. L'augmentation du nombre moyen d'employés dans ce secteur était de 9 % à l'exercice 2002 par rapport à l'exercice 2001 et de 15 % à l'exercice 2001 par rapport à l'exercice 2000.

Acquisitions et technologie en cours acquise.

Exercice 2002. Le 28 février 2002, nous avons exercé notre option visant l'achat des 50 % qui restaient des actions avec droit de vote, ainsi que des actions que nous détenions auparavant, représentant la totalité des participations comportant droit de vote en circulation dans notre filiale du Japon, Teijin Cognos Incorporated (« TCI »). Nous avons pensé que TCI pourrait mieux desservir le marché japonais à titre de filiale en propriété exclusive. Nous avons toujours regroupé les résultats de TCI comme si nous avions exercé un contrôle réel sur TCI. Les anciens actionnaires de TCI ont reçu approximativement 2,2 millions de dollars au comptant à la réalisation de l'achat. Nous avons aussi payé à Teijin Limited la part des actionnaires sans contrôle accumulée dans TCI d'environ 1,5 million de dollars à l'exercice 2003. Nous avons aussi accepté de verser la contrepartie supplémentaire à la fin de chaque période pour les huit prochains trimestres, d'après les produits nets d'exploitation de TCI. Ce prix d'achat additionnel n'a pas été comptabilisé parce qu'il ne peut pas être estimé de manière raisonnable. L'achat de TCI ne comportait pas l'achat de tout travail de recherche et développement en cours. L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition. Les résultats d'exploitation de TCI sont déjà consolidés, et l'information pro forma n'a donc pas été fournie. L'écart d'acquisition enregistré par suite de cette opération ne sera pas amorti conformément au SFAS 142 mais sera soumis à un test de dépréciation en date du 1^{er} mars 2002.

Exercice 2001. Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2001, nous avons acquis Powerteam OY, notre distributeur en Finlande. L'entente a précisé que les actionnaires de Powerteam OY recevraient environ 2,3 millions de dollars au comptant dans les deux exercices suivant la date d'acquisition et pourraient également recevoir des paiements au comptant additionnels ne dépassant pas 500 000 \$ au cours des trois exercices suivant l'acquisition. Nous avons versé 2,1 millions de dollars du montant dû aux actionnaires et nous verserons 185 000 \$ à l'exercice 2003. Nous avons versé 76 000 \$ du montant éventuel et pourrions aussi verser des montants au comptant ne dépassant pas 210 000 \$ à l'exercice 2003. L'acquisition de Powerteam OY ne comportait pas l'achat de la technologie en cours acquise. Nous avons rendu une tranche de la contrepartie globale conditionnelle au maintien en fonction de certains employés. Selon les principes comptables généralement reconnus, ces montants sont comptabilisés comme une rémunération au lieu d'un élément du prix d'achat.

Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2001, nous avons acquis NoticeCast Software Ltd., établie à Twickenham, au Royaume-Uni. Le Enterprise Event Management Software de NoticeCast surveille les processus d'affaires et livre rapidement des bulletins de veille économique aux gens d'affaires à la grandeur de l'entreprise par courriel sur leur ordinateur personnel, leur assistant numérique ou leur appareil sans fil. L'entente précisait que les actionnaires de NoticeCast Software Ltd. recevraient environ 9,0 millions de dollars au comptant à la clôture et 148 468 de nos actions ordinaires évaluées à environ 4,8 millions de dollars. Nous détenons les actions en main tierce et les remettrons en libre circulation au deuxième anniversaire de la clôture de l'opération. Aux fins d'évaluation, les actions ont été actualisées en conséquence.

Lors de l'acquisition, le produit de NoticeCast avait besoin d'être intégré à notre plate-forme et nécessitait des améliorations pour assurer que la variété dimensionnelle du produit allait être conforme à la plate-forme Cognos dans son ensemble, et la tenue d'essais des systèmes afin d'assurer la prévisibilité du rendement. La première version de Cognos du logiciel a été distribuée en même temps que Cognos Series 7 durant l'exercice 2002. À la date d'acquisition, nous avons estimé que les efforts de développement pour réaliser cette version du logiciel allaient coûter environ 4 millions de dollars.

Pour l'acquisition de NoticeCast, la juste valeur d'un projet de recherche et technologie en cours de NoticeCast, e^mPower, a été évaluée par des experts indépendants à 3,0 millions de dollars. De l'avis de la

direction et des experts, les travaux de recherche et développement en cours acquis n'ont pas encore atteint le stade de la faisabilité technologique et ne comportaient aucune utilisation future. Par conséquent, nous avons comptabilisé une imputation spéciale de 3,0 millions de dollars (ou 0,03 \$ par action de manière diluée) au troisième trimestre terminé le 30 novembre 2000 afin de radier la technologie en cours. Les experts ont utilisé la méthode des prévisions du bénéfice, avec la méthode de la constatation au prorata des travaux pour évaluer les travaux de recherche et développement en cours acquis. Le taux d'actualisation rajusté appliqué par les experts aux flux de trésorerie du projet a été de 35 %. Nous sommes d'avis que e^mPower était achevé à approximativement 40 % à la date d'acquisition. Les rentrées de fonds découlant de ce projet ont commencé à l'exercice 2002.

Avec l'intégration de la technologie de NoticeCast à la solution de Cognos, le prix moyen de nos produits devait monter légèrement. Cependant, l'intégration de ce projet n'a eu et n'aura aucune incidence importante sur les taux de marge enregistrés par le passé.

Les risques et incertitudes associés à l'achèvement du projet au moment de l'acquisition se présentaient comme suit :

- Nous pouvions ne pas être en mesure d'intégrer à temps le projet à notre plate-forme.
- Nous pouvions ne pas parvenir à adapter la taille du projet pour l'aligner avec notre plate-forme.
- Nous pouvions ne pas réussir à achever les essais à temps.
- La mise à l'essai du projet pouvait révéler que la prévisibilité du rendement ne respectait pas nos normes de qualité.

Si le projet n'était pas achevé à temps, nos concurrents auraient pu lancer des produits similaires avant nous. Cela aurait pu entraîner une baisse de nos ventes ou une acceptation plus lente de nos produits par le marché.

De même, au troisième trimestre de l'exercice 2001, nous avons effectué l'acquisition de Johnson & Michaels, Inc. (« JAMI »), un fournisseur important de services-conseils en veille économique. L'entente précisait que les actionnaires de JAMI recevraient une contrepartie au comptant totale d'environ 3,9 millions de dollars sur trois ans et 104 230 de nos actions ordinaires évaluées à 4,3 millions de dollars sur la même période. Un montant d'environ 2,3 millions de dollars a été versé et 60 583 actions ont été émises; nous détenions en main tierce les actions restantes, qui avaient toutes été émises, en vue de leur mise en libre circulation au premier (33 %), au deuxième (33 %) et au troisième (34 %) anniversaires de la date de clôture de l'opération. Nous avons indiqué qu'une tranche de la contrepartie globale était conditionnelle au maintien en fonction de certains employés. Selon les PCGR des États-Unis, ces montants sont comptabilisés comme une rémunération au lieu d'un élément du prix d'achat. Les actions à dividende différé, évaluées à 2,7 millions de dollars, sont comptabilisées comme une compensation dans les capitaux propres. L'acquisition de JAMI ne comportait pas l'achat de la technologie en cours acquise.

Exercice 2000. Au cours de l'exercice 2000, nous avons réalisé deux acquisitions. Ni l'acquisition de Information Tools AG ni l'acquisition de la part des actionnaires sans contrôle dans Cognos Far East Pte Limited ne comportait l'achat de la technologie en cours acquise.

Nous avons acquis Information Tools AG, notre distributeur en Suisse. L'entente précisait que les actionnaires de Information Tools AG devaient recevoir une contrepartie totale d'environ 657 000 \$, dont 458 000 \$ ont été versés au comptant pendant l'exercice 2000. Le solde de la contrepartie (199 000 \$) devait être versé en montants égaux au premier et au deuxième anniversaires de la clôture de l'opération. Un montant maximal de 500 000 \$ pouvait également être versé à titre de contrepartie conditionnelle. Environ 235 000 \$ ont été versés pendant l'exercice 2003 à l'égard des résultats de l'exercice 2002, environ 60 000 \$ ont été payés à l'exercice 2002 à l'égard des résultats de l'exercice 2001 et environ 120 000 \$ ont été payés à l'exercice 2001 à l'égard des résultats de l'exercice 2000. Nous avons indiqué qu'une tranche de la contrepartie globale était conditionnelle au maintien en fonction de certains employés. Selon les PCGR des États-Unis, ces montants sont comptabilisés comme une rémunération au lieu d'un élément du prix d'achat.

Nous avons également acquis la totalité de la part restante des actionnaires sans contrôle dans notre filiale de Singapour, Cognos Far East Pte Limited. Les anciens actionnaires minoritaires de Cognos Far East Pte Limited ont reçu approximativement 1,7 million de dollars au comptant au moment de la réalisation de l'achat. Aucune autre contrepartie n'est due aux anciens actionnaires minoritaires de cette filiale.

Imputations spéciales.

Imputation de restructuration de l'entreprise. Au cours du trimestre terminé le 31 mai 2001, nous avons instauré un plan de restructuration visant à aligner notre structure des coûts et les activités d'exploitation sur la conjoncture économique en vigueur, ce qui a entraîné une imputation de restructuration de l'entreprise avant impôts et taxes aux résultats de 12,8 millions de dollars. Les imputations de restructuration de l'entreprise avaient trait surtout aux licenciements d'environ 300 employés, ainsi qu'à des moins-values de l'actif et des charges à payer pour les coûts nets de résiliation des baux et la moins-value correspondante des améliorations locatives. Les licenciements ont eu des effets sur tous les groupes fonctionnels et dans toutes les régions géographiques.

Les économies de coût découlant du plan de restructuration influent sur la charge de rémunération, la dotation aux amortissements et les loyers. Cette diminution des coûts se répercute principalement sur les charges de vente et charges générales et administratives et les frais de recherche et développement. Les compressions des coûts ont débuté au deuxième trimestre de l'exercice 2002.

Les sorties de fonds de 8,2 millions de dollars et les radiations d'immobilisations de 1,6 million de dollars liées aux activités de restructuration ont été passées en charges dans les montants à payer à l'exercice 2002. Au quatrième trimestre de l'exercice 2002, 2,6 millions de dollars du montant initial à payer a été contrepassé dans les résultats. La contrepassation résultait des révisions des hypothèses précédentes sur les coûts, dont : une diminution des charges de résiliation des loyers due à notre capacité de sous-louer un certain nombre des bureaux de ventes fermés, la contrepassation des montants à payer pour les charges de personnel, parce que des règlements d'arbitrage favorables ont été rendus, l'amélioration des montants de cotisation du salaire en fonction des résultats réels, et une réduction des frais de remplacement prévus des employés du fait que bien des employés ont refusé de poursuivre ou que d'autres solutions collectives plus abordables ont été trouvées. Le reste de l'imputation sera versé au début de l'exercice 2003.

Règlement du litige sur le brevet. Le 5 mai 2000, une poursuite a été intentée auprès de la cour de district des États-Unis du Northern District of California contre nous par Business Objects S.A., pour une prétendue violation de brevets. Le requérant prétend que notre produit Impromptu viole son brevet No. 5,555,403 (le « brevet 403 ») aux États-Unis intitulé *Relational Database Access System using Semantically Dynamic Objects*. Bien que nous ayons rejeté et que nous continuons de rejeter toutes les allégations faites dans la poursuite, nous avons conclu une entente à l'amiable le 24 mai 2002. Selon cette entente, intervenue entre nous et Business Objects, Business Objects a convenu de nous dégager de l'accusation de violation du brevet 403 (et de toute version modifiée de ce brevet ou de brevets connexes) et, afin de nous dégager, elle nous a octroyé un permis dans le cadre du brevet 403 pour la durée de ce brevet ou de toute version modifiée de ce brevet ou de brevets connexes. Chaque partie a convenu de dégager l'autre de toutes plaintes, responsabilités, coûts ou charges que l'une des parties entreprendrait contre l'autre, pour des poursuites intentées avant la date d'entrée en vigueur. Chaque partie a aussi signé une clause restrictive l'engageant à ne pas poursuivre ou porter plainte contre l'autre pour violation de brevets pour une période de cinq ans depuis la date d'entrée en vigueur. En contrepartie de l'entente à l'amiable, nous avons convenu de verser à Business Objects la somme de 24,0 millions de dollars sous forme des versements suivants: 10,0 millions de dollars au plus tard le 10 juin 2002 (lequel montant a été versé) et 1,75 million de dollars à chacun des huit prochains trimestres à partir du 1^{er} juillet 2002 (le premier versement trimestriel ayant été effectué le 1^{er} juillet 2002). Nous avons enregistré une imputation spéciale de 23,2 millions de dollars, à l'exercice 2002, représentant la valeur actualisée de cette suite de paiements actualisée à un taux d'intérêt de 6 %, conformément au SFAS 5, *Accounting for Contingencies*. Le reste du solde de 769 000 \$ représente l'intérêt à constater sur la durée du paiement. L'incidence après impôts et taxes de cette imputation est de 16,8 millions de dollars. Le montant du capital est comptabilisé dans les imputations courues et le passif à long terme au bilan.

Intérêts créditeurs et débiteurs. Les intérêts créditeurs sont réalisés sur nos espèces et quasi-espèces et nos placements à court terme et les intérêts débiteurs ont trait principalement aux intérêts à payer sur diverses opérations survenant durant l'exercice. Les intérêts créditeurs nets se sont établis respectivement à 8,4 millions de dollars, 11,6 millions de dollars et 6,7 millions de dollars aux exercices 2002, 2001 et 2000. La diminution durant l'exercice 2002 résultait d'une baisse des taux d'intérêt réels moyens réalisés sur les placements compensés par une augmentation de la taille moyenne du portefeuille de placements. Cette diminution a été accentuée par l'incidence des fluctuations défavorables du taux de change. L'augmentation enregistrée à l'exercice 2001 résultait d'un accroissement de la taille moyenne du portefeuille de placements et d'une hausse des taux d'intérêt réels moyens réalisés sur les placements. Cette augmentation a été compensée en partie par l'incidence des fluctuations défavorables du taux de change.

Charge fiscale. Notre taux d'imposition est influencé par la rentabilité relative de nos activités dans diverses régions géographiques. À l'exercice 2002, nous avons enregistré une provision pour impôts sur les bénéfices de 8,8 millions de dollars sur un bénéfice avant impôts de 28,2 millions de dollars, représentant un taux d'imposition réel de 31 %. À l'exercice 2001, nous avons enregistré une provision pour impôts sur les bénéfices de 27,1 millions de dollars sur un bénéfice avant impôts de 91,3 millions de dollars, représentant un taux d'imposition réel de 30 %. À l'exercice 2000, nous avons comptabilisé une provision pour impôts sur les bénéfices de 22,9 millions de dollars sur un bénéfice avant impôts de 81,7 millions de dollars. Cette charge fiscale représentait un taux d'imposition réel de 28 % pour l'exercice.

Situation de trésorerie et sources de financement

En date du 28 février 2002, nous détenions 314,5 millions de dollars en espèces, quasi-espèces et placements à court terme, une hausse de 80,0 millions de dollars par rapport au 28 février 2001. Cette amélioration découle des profits d'exploitation de l'exercice de 19,8 millions de dollars et d'une diminution importante des débiteurs à mesure que nous avons accru nos efforts de facturation et de recouvrement. De plus, nous avons contracté une facilité de crédit non garantie qui inclut une ligne d'exploitation et des facilités de conversion de devises. La ligne d'exploitation nous permet d'emprunter des fonds ou d'émettre des lettres de crédit ou de garantie d'un maximum de 15,0 millions de dollars canadiens (9,3 millions de dollars américains) sous réserve de certaines clauses restrictives. Les 28 février 2002 et 2001, il n'y avait aucun emprunt direct selon cette ligne d'exploitation. Comme nous l'avons déjà vu, nous avons des facilités de conversion de devises qui nous permettent de détenir des contrats de change d'environ 130,0 millions de dollars canadiens (81,0 millions de dollars américains) en circulation en tout temps.

En date du 28 février 2002, nous comptons un total de 9,1 millions de dollars en passif à long terme, soit une hausse de 7,6 millions de dollars par rapport au 28 février 2001. Cette augmentation résultait de la tranche à long terme de l'entente à l'amiable sur le brevet. Au 28 février 2002, le fonds de roulement était de 227,6 millions de dollars, une hausse de 29,9 millions de dollars par rapport au 28 février 2001, surtout à cause des niveaux plus élevés d'espèces, de quasi-espèces et de placements à court terme qui étaient en partie compensés par une baisse des débiteurs et des hausses des charges à payer et des produits comptabilisés d'avance. Au cours de l'exercice 2002, nous avons utilisé 29,0 millions de dollars en espèces pour les rachats d'actions et 2,2 millions de dollars pour les acquisitions.

Nous ne contractons pas de financement hors bilan dans le cours normal de nos activités, sauf dans le cas de contrats de location-exploitation pour l'espace de bureau, le matériel informatique et les véhicules. Conformément aux PCGR des États-Unis, ni la responsabilité relative au bail ni l'actif sous-jacent ne sont comptabilisés au bilan, parce que les durées des baux ne correspondent pas aux seuils de capitalisation. Les paiements annuels de ces baux sont approximativement de 16,0 millions de dollars. Ces montants sont présentés à la note 6 afférente aux états financiers consolidés.

Les rentrées nettes liées aux activités d'exploitation (après variations des éléments hors caisse du fonds de roulement) pour l'exercice 2002 se sont élevées à 103,7 millions de dollars, en hausse de 4,7 millions de dollars en regard de l'exercice 2001. Cette fluctuation est attribuable à une diminution nette des éléments hors caisse du fonds de roulement comparativement à l'exercice 2001. Elle a été compensée par une diminution du bénéfice net après rajustements pour amortissement et autres éléments hors caisse.

Les sorties nettes liées aux activités d'investissement se sont établies à 20,0 millions de dollars pour l'exercice 2002, une baisse de 99,2 millions de dollars de l'investissement comparativement à l'exercice précédent. La majorité de la fluctuation découle d'une diminution de l'investissement net dans les placements à court terme et des diminutions dans les ajouts d'immobilisations et les frais d'acquisition. À l'exercice 2002, nous avons consacré 5,2 millions de dollars aux activités dans les placements à court terme contre 56,6 millions de dollars (déduction faite des valeurs à l'échéance) à l'exercice 2001. De plus, nous avons dépensé 2,2 millions de dollars à l'exercice 2002 pour les acquisitions contre 11,4 millions de dollars à l'exercice 2001. (Se reporter à la note 5 afférente aux états financiers consolidés.) La diminution des ajouts d'immobilisations découlait principalement de la construction, durant l'exercice 2001, d'un deuxième bâtiment à l'emplacement de notre siège social à Ottawa et d'une réduction des dépenses au cours de l'exercice 2002 due au ralentissement de l'économie qui a affecté la majeure partie de l'exercice. Nous avons investi environ 17,8 millions de dollars au cours de l'exercice 2001 à l'agrandissement de notre siège social. Cet agrandissement était pratiquement achevé en décembre 2000 et le bâtiment était entièrement occupé à la fin de l'exercice 2001. Aucun coût lié à la construction de notre siège social n'a été engagé durant l'exercice 2002.

Les sorties nettes liées aux activités de financement se sont élevées à 5,1 millions de dollars pour l'exercice 2002 comparativement à des rentrées nettes de 4,5 millions de dollars enregistrées pour les activités de financement au cours de l'exercice 2001. Nos activités de financement pour les deux exercices ont comporté le rachat de nos propres actions sur le marché libre et l'émission d'actions dans le cadre du régime d'actionnariat et de l'exercice des options d'achat d'actions. En ce qui touche les activités de financement, nous avons émis 1 436 000 actions ordinaires pour une contrepartie de 15,1 millions de dollars durant l'exercice 2002 en regard de 1 889 000 actions ordinaires pour une contrepartie de 20,6 millions de dollars durant l'exercice 2001. L'émission d'actions aux deux périodes s'est faite dans le cadre de notre régime d'actionnariat et de l'exercice des options d'achat d'actions par les employés, les dirigeants et les administrateurs. Au cours de l'exercice 2002, nous avons racheté 1 616 000 actions à un coût de 29,0 millions de dollars contre 580 000 actions à un coût de 14,0 millions de dollars à l'exercice 2001.

Les rachats d'actions effectués au cours des deux derniers exercices s'inscrivent à l'intérieur des programmes distincts de rachat d'actions sur le marché libre par l'entremise du *Nasdaq National Market*. Les rachats d'actions effectués à l'exercice 2002 font partie de deux programmes de rachats d'actions sur le marché libre. Le programme adopté en octobre 2000 est arrivé à échéance le 8 octobre 2001. Dans le cadre de ce programme, nous avons racheté 1 344 500 de nos actions pour 24,9 millions de dollars, y compris les rachats de 816 000 actions pour 12,9 millions de dollars à l'exercice 2002; toutes les actions rachetées ont été annulées. En octobre 2001, nous avons adopté un nouveau programme qui nous permet d'acheter jusqu'à 4 400 943 actions ordinaires (pas plus de 5 % de celles émises et en circulation) entre le 9 octobre 2001 et le 8 octobre 2002. Dans le cadre du programme actuel, nous avons racheté 800 257 actions pour 16,1 millions de dollars durant l'exercice 2002; toutes les actions rachetées ont été annulées. Ce programme ne nous engage pas à effectuer des rachats d'actions. Les rachats auront lieu sur le *Nasdaq National Market* ou à la Bourse de Toronto aux prix en vigueur sur le marché libre et seront payés à même les fonds généraux de l'entreprise. Toutes les actions rachetées seront annulées.

Notre politique à l'égard du risque de change consiste à gérer notre risque financier par rapport à certaines des fluctuations dans le but de neutraliser certains effets des mouvements des taux de change. À cette fin, nous concluons des contrats de change à terme pour couvrir des parties de l'investissement net dans nos diverses filiales. En général, ces contrats se font entre le dollar américain, l'euro, la livre sterling, le franc suisse, le yen japonais et le dollar australien. Nous signons ces contrats de change à terme auprès des grandes banques à charte canadienne et nous ne prévoyons pas d'inexécution par ces dernières. Le montant du risque des comptes quant à l'inexécution est limité aux gains latents sur ces contrats. Le 28 février 2002, nous comptons des contrats de change à terme avec des dates d'échéance allant du 28 mars 2002 au 25 juillet 2002, visant l'échange de diverses devises d'un montant de 18,7 millions de dollars.

Nous n'avons jamais déclaré ou versé de dividende au comptant sur nos actions ordinaires. Notre politique actuelle consiste à conserver nos bénéfices afin de financer l'agrandissement et de développer, mettre sous licence et acquérir de nouveaux produits logiciels ou autrement de réinvestir dans Cognos.

Nous sommes d'avis que le solde actuel de nos espèces, quasi-espèces et placements à court terme et les flux liés à l'exploitation, le cas échéant, suffiront à financer les activités d'exploitation et à combler les besoins de capital jusqu'à l'exercice 2003.

L'inflation a eu un effet négligeable sur nos résultats d'exploitation.

Résultats trimestriels

Le tableau suivant présente les principales informations financières consolidées non vérifiées pour chacun des huit trimestres terminés en date du 28 février 2002.

	Trimestres terminés les							
	31 mai 2000	31 août 2000	30 nov. 2000	28 févr. 2001	31 mai 2001	31 août 2001	30 nov. 2001	28 févr. 2002
	(en milliers)							
États des résultats :								
Produits d'exploitation								
Licences d'exploitation de produits	56 733 \$	61 485 \$	64 832 \$	79 716 \$	43 104 \$	50 617 \$	59 114 \$	75 420 \$
Soutien technique	33 283	35 692	37 635	40 979	41 843	42 584	44 578	46 631
Services	18 682	21 036	22 171	23 408	23 069	23 112	20 489	20 741
Total des produits d'exploitation	108 698 \$	118 213 \$	124 638 \$	144 103 \$	108 016 \$	116 313 \$	124 181 \$	142 792 \$
Charges d'exploitation								
Coût des licences d'exploitation de								
produits	1 729	1 713	1 925	1 948	1 106	962	847	694
Coût du soutien technique	4 274	4 071	4 551	4 924	4 294	3 862	3 825	4 595
Charges de vente et charges générales et								
administratives	72 625	75 931	81 339	90 640	88 873	85 311	84 943	84 149
Recherche et développement	15 854	16 507	16 854	18 049	19 422	18 423	17 579	19 190
Technologie en cours acquise	—	—	3 000	—	—	—	—	—
Imputations spéciales	—	—	—	—	12 798	—	—	20 642
Total des charges d'exploitation	94 482 \$	98 222 \$	107 669 \$	115 561 \$	126 493 \$	108 558 \$	107 194 \$	129 270 \$
Bénéfice d'exploitation	14 216 \$	19 991 \$	16 969 \$	28 542 \$	(18 477) \$	7 755 \$	16 987 \$	13 522 \$
Intérêts débiteurs	(154)	(156)	(230)	(246)	(84)	(85)	(88)	(283)
Intérêts créditeurs	2 582	3 097	3 355	3 352	2 812	2 408	1 947	1 755
Bénéfice (perte) avant impôts et taxes	16 644 \$	22 932 \$	20 094 \$	31 648 \$	(15 749) \$	10 078 \$	18 846 \$	14 994 \$
Provision pour impôts (économie fiscale)	4 660	6 421	6 467	9 510	(4 647)	2 974	5 560	4 874
Bénéfice net	11 984 \$	16 511 \$	13 627 \$	22 138 \$	(11 102) \$	7 104 \$	13 286 \$	10 120 \$
En pourcentage des produits d'exploitation :								
Produits d'exploitation								
Licences d'exploitation de produits	52,2 %	52,0 %	52,0 %	55,3 %	39,9 %	43,5 %	47,6 %	52,8 %
Soutien technique	30,6	30,2	30,2	28,5	38,7	36,5	35,9	32,7
Services	17,2	17,8	17,8	16,2	21,4	19,9	16,5	14,5
Total des produits d'exploitation	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Charges d'exploitation								
Coût des licences d'exploitation de								
produits	1,6	1,5	1,5	1,4	1,0	0,8	0,7	0,5
Coût du soutien technique	3,9	3,4	3,7	3,4	4,0	3,3	3,1	3,2
Charges de vente et charges générales et								
administratives	66,8	64,2	65,3	62,9	82,3	73,4	68,3	58,9
Recherche et développement	14,6	14,0	13,5	12,5	18,0	15,8	14,2	13,4
Technologie en cours acquise	—	—	2,4	—	—	—	—	—
Imputations spéciales	—	—	—	—	11,8	—	—	14,5
Total des charges d'exploitation	86,9 %	83,1 %	86,4 %	80,2 %	117,1 %	93,3 %	86,3 %	90,5 %
Bénéfice d'exploitation	13,1	16,9	13,6	19,8	(17,1)	6,7	13,7	9,5
Intérêts débiteurs	(0,2)	(0,1)	(0,2)	(0,2)	(0,1)	(0,1)	(0,1)	(0,2)
Intérêts créditeurs	2,4	2,6	2,7	2,4	2,6	2,1	1,6	1,2
Bénéfice avant impôts et taxes	15,3 %	19,4 %	16,1 %	22,0 %	(14,6) %	8,7 %	15,2 %	10,5 %
Provision pour impôts	4,3	5,4	5,2	6,6	(4,3)	2,6	4,5	3,4
Bénéfice net	11,0 %	14,0 %	10,9 %	15,4 %	(10,3) %	6,1 %	10,7 %	7,1 %

FAITS NOUVEAUX

Résultats financiers récents

Le 10 juillet 2002, nous avons déposé notre rapport trimestriel sur formulaire 10-Q pour le trimestre terminé le 31 mai 2002 contenant nos résultats financiers non vérifiés pour ce trimestre, lequel rapport est intégré par renvoi au présent prospectus. Les tableaux suivants présentent les principales informations tirées de ce rapport.

États consolidés des résultats (en milliers, sauf les données par action)

	Trimestres terminés les 31 mai	
	2001	2002
	(non vérifié)	
Produits d'exploitation		
Licences d'exploitation de produits	43 104 \$	49 835 \$
Soutien technique	41 843	48 179
Services	23 069	22 116
Total des produits d'exploitation	108 016 \$	120 130 \$
Charges d'exploitation		
Coût des licences d'exploitation de produits	1 106	734
Coût du soutien technique	4 294	4 413
Charges de vente et charges générales et administratives	88 873	82 265
Recherche et développement	19 422	19 698
Imputations spéciales	12 798	—
Total des charges d'exploitation	126 493 \$	107 110 \$
Bénéfice (perte) d'exploitation	(18 477)\$	13 020 \$
Intérêts débiteurs	(84)	(46)
Intérêts créditeurs	2 812	1 601
Bénéfice (perte) avant impôts et taxes	(15 749)\$	14 575 \$
Provision pour impôts (économie fiscale)	(4 647)	4 664
Bénéfice net (perte nette)	(11 102)\$	9 911 \$
Résultat net par action		
De base	(0,13)\$	0,11 \$
Dilué	(0,13)\$(1)	0,11 \$
Nombre moyen pondéré d'actions (en milliers)		
De base	88 023	88 000
Dilué	88 023(1)	91 531

(1) La conversion des options d'achat d'actions aurait un effet antidilutif par suite des pertes nettes et ne serait donc pas incluse dans le calcul du résultat dilué par action.

**Bilans consolidés
(en milliers)**

	<u>28 février 2002</u>	<u>31 mai 2002</u> (non vérifié)
Actif		
Actif à court terme		
Espèces et quasi-espèces	192 900 \$	281 030 \$
Placements à court terme	121 629	57 229
Débiteurs	114 059	80 210
Stocks	537	791
Charges payées d'avance	6 765	7 126
Actifs d'impôts reportés	<u>6 404</u>	<u>6 279</u>
	442 294 \$	432 665 \$
Immobilisations	59 008	61 914
Écart d'acquisition	15 230	15 270
Actifs incorporels	<u>5 620</u>	<u>4 743</u>
	<u>522 152 \$</u>	<u>514 592 \$</u>
Passif		
Passif à court terme		
Créditeurs	26 387 \$	20 474 \$
Charges à payer	34 210	33 069
Salaires, commissions et éléments connexes	37 453	33 457
Impôts sur les bénéfices à payer	6 167	3 377
Produits comptabilisés d'avance	<u>110 504</u>	<u>109 217</u>
	214 721 \$	199 594 \$
Passif à long terme	9 131	9 192
Impôts sur les bénéfices reportés	<u>3 127</u>	<u>2 900</u>
	<u>226 979 \$</u>	<u>211 686 \$</u>
Capitaux propres		
Capital social		
Actions ordinaires (87 904 533 au 31 mai 2002; 87 997 220 au 28 février 2002)	151 637	154 910
Bénéfices non répartis	158 762	159 358
Autres éléments du résultat global accumulé	<u>(15 226)</u>	<u>(11 362)</u>
	295 173 \$	302 906 \$
	<u>522 152 \$</u>	<u>514 592 \$</u>

Nos produits d'exploitation pour ce trimestre se sont établis à 120,1 millions de dollars, soit une hausse de 11,2 % par rapport aux produits d'exploitation de 108,0 millions de dollars du premier trimestre de l'exercice 2002. Les produits d'exploitation tirés des licences d'exploitation des produits pour le premier trimestre de l'exercice 2003 ont représenté 41,5 % du total des produits d'exploitation, contre 39,9 % du total des produits d'exploitation au premier trimestre de l'exercice précédent. Cela représente une hausse de 15,6 % des produits d'exploitation tirés des licences d'exploitation de produits en regard des produits d'exploitation correspondants du premier trimestre de l'exercice 2002. Nous avons un bénéfice net de 9,9 millions de dollars ou 0,11 \$ par action au premier trimestre de l'exercice 2003 en regard d'une perte nette de 11,1 millions de dollars ou 0,13 \$ par action au premier trimestre de l'exercice précédent.

ACTIVITÉS

Aperçu

Cognos est un important fournisseur mondial de logiciels de veille économique. Notre solution contribue à améliorer la performance de l'entreprise en permettant une prise de décision efficace à tous les niveaux grâce à la présentation et à l'analyse cohérentes de données provenant de diverses sources. Grâce à nos logiciels, les clients peuvent obtenir des renseignements utiles qu'ils peuvent utiliser pour améliorer leur efficacité opérationnelle, accroître la satisfaction de leur clientèle, accélérer le temps de réponse de leur entreprise et, en bout de ligne, augmenter les produits d'exploitation et les bénéfices. Notre solution intégrée est constituée d'une suite de modules de veille économique, d'applications analytiques et d'applications de gestion de la performance. En janvier 2002, nous avons lancé Cognos Series 7, la toute dernière version intégrée de notre suite de modules de veille économique. En juin 2002, nous avons lancé Cognos Finance 6.0, solution de budgétisation, de consolidation, de planification et de prévision économique.

Nos clients peuvent appliquer de manière stratégique notre solution logicielle à l'échelle de l'entreprise élargie afin de combler leurs besoins en matière de gestion de la performance de l'entreprise (GPE). En permettant une analyse rapide des données provenant de systèmes disparates, la GPE permet d'évaluer l'exécution par rapport à la stratégie commerciale afin de s'assurer de leur convergence à tous les niveaux. Notre solution de GPE permet aux utilisateurs de gérer efficacement l'ensemble des activités de l'entreprise à l'aide de divers produits de planification, de budgétisation, de production de rapports, d'analyse et d'établissement de tableaux de résultats.

Notre solution intégrée offre un environnement Web évolutif et sécurisé facile à utiliser et à déployer à l'échelle de l'entreprise élargie, qui comprend l'entreprise, ses clients, ses fournisseurs et ses partenaires. La structure modulaire de notre solution logicielle permet aux clients d'acheter les fonctionnalités qui répondent à leurs besoins du moment et d'ajouter facilement de nouvelles fonctionnalités par la suite en fonction de leurs besoins.

Nous mettons l'accent sur le développement de relations directes avec les sociétés « Global 2000 » et les grandes organisations du secteur public. Notre force de vente directe a généré environ 70 % de nos revenus de licences de logiciel pour l'exercice terminé le 28 février 2002. Nous avons actuellement 51 bureaux de vente dans 17 pays. De plus, nous offrons à nos clients un vaste éventail de services de consultation et de soutien visant à leur procurer le plus haut niveau de satisfaction.

Nous avons une vaste clientèle internationale en pleine expansion qui compte plus de 19 000 clients dans plus de 120 pays. Nous comptons parmi nos clients des entreprises comme AT&T, BMW, DaimlerChrysler, Dollar Rent A Car, Hydro-Québec, Mattel, Les restaurants McDonald du Canada, Murphy Oil et la garde côtière des États-Unis. Pour l'exercice 2002, le total de nos produits d'exploitation s'est établi à 491,3 millions de dollars, dont environ 62 % proviennent des ventes en Amérique du Nord, 31 % des ventes en Europe et 7 % des ventes en Asie-Pacifique.

Survol de l'industrie

Ces dix dernières années, les organisations ont énormément investi dans les applications logicielles afin d'automatiser le traitement des nombreuses transactions nécessaires à l'exploitation et à la gestion de leurs activités. Durant les années 1990, les organisations ont mis en place des systèmes de planification des ressources de l'entreprise (PRE) de divers fournisseurs ainsi que des solutions maison. Depuis la fin des années 1990, les organisations ont ajouté à leurs systèmes PRE des applications de gestion de la relation client et de gestion de la chaîne d'approvisionnement, de même que des applications conçues pour le commerce par Internet. Le déploiement à grande échelle d'applications d'entreprise a permis aux organisations de créer et de stocker d'énormes quantités de données. Ces données contiennent des informations précieuses sur les clients, les fournisseurs, les produits et l'exploitation qui, lorsqu'elles sont extraites et analysées de façon cohérente et rapide, peuvent donner aux organisations un avantage concurrentiel important.

Les logiciels de veille économique ont évolué parallèlement à l'automatisation des processus d'affaires. Ces logiciels ont été utilisés à l'origine pour produire des rapports de gestion de comptes clients, de comptes fournisseurs et d'autres mesures financières et opérationnelles. La situation a évolué

vers la mise en oeuvre, par chacun des services des entreprises, de solutions de veille économique permettant aux utilisateurs d'avoir accès à des informations provenant des différents systèmes utilisés par le service en cause. Aujourd'hui, les organisations recherchent des solutions de veille économique pouvant être déployées à l'échelle de l'entreprise élargie de manière à ce que les utilisateurs puissent extraire et analyser les données créées par de nombreux systèmes d'automatisation des processus. Les organisations cherchent également de plus en plus à réduire le temps et les efforts nécessaires pour tirer des avantages concurrentiels de la veille économique et à rendre la prise de décisions plus efficace dans leurs processus opérationnels. Le marché des applications analytiques se développe pour répondre à ce besoin.

Les solutions de veille économique représentent un vaste marché en pleine expansion. En juin 2002, International Data Corporation (IDC) a estimé que le marché mondial des outils de veille économique, y compris l'octroi de licences et les services d'entretien, passera d'environ 3,8 milliards de dollars en 2001 à environ 7,5 milliards de dollars en 2006, ce qui représente un taux de croissance annuelle composé d'environ 15 %. Cette croissance devrait être stimulée par le volume croissant des données d'entreprise, l'augmentation du nombre et des types d'utilisateurs et la nécessité pour les entreprises de réagir rapidement dans un marché des plus concurrentiels et difficiles.

Pour combler les besoins de l'entreprise élargie d'aujourd'hui, les solutions de veille économique doivent satisfaire à un plus grand nombre d'exigences technologiques et commerciales.

- Les difficultés récentes telles l'incertitude économique et les déboires de sociétés bien connues ont amené les hauts dirigeants à se concentrer davantage sur la compréhension et la gestion de la performance de l'entreprise. Pour répondre à la nécessité de plus en plus grande de gérer la performance, les solutions doivent faire appel à la fois à la veille économique et à des techniques de gestion de la performance comme les tableaux de résultats (*scorecarding*) et à des méthodes de gestion (comme la planification et la budgétisation).
- Comme les organisations cherchent de plus en plus à partager de l'information avec leurs clients, leurs fournisseurs et leurs partenaires, les solutions de veille économique doivent non seulement regrouper et analyser les données provenant de systèmes disparates déployés par divers fournisseurs dans l'entreprise, mais aussi offrir évolutivité, sécurité et facilité de déploiement à l'échelle de l'entreprise élargie.
- Comme les clients veulent des solutions qui répondent à un besoin particulier et qui ne poseront pas de problèmes d'intégration dans l'avenir, celles-ci doivent être non seulement suffisamment souples pour répondre aux besoins actuels et futurs mais également modulaires, pour que le client puisse n'acheter au départ que les éléments dont il a besoin.
- Au fur et à mesure qu'elles se répandent dans l'entreprise, les solutions de veille économique doivent pouvoir servir de base cohérente pour la prise de décisions et permettre une adaptation rapide à l'évolution des conditions commerciales.
- Dans le contexte actuel de restriction des dépenses en technologies de l'information (TI), les organisations recherchent des solutions offrant un bon rendement du capital investi, de courts délais de mise en oeuvre et des fonctionnalités clés en main.

La solution Cognos

Notre solution logicielle a tout ce qu'il faut pour permettre aux organisations de diverses industries de relever les grands défis auxquels elles font face. Voici les principaux avantages de notre solution :

Une solution GPE complète et intégrée. Nous croyons que nous proposons la seule solution complète et intégrée en mesure de combler tous les besoins des grandes organisations en matière de gestion de la performance. Notre solution GPE permet aux utilisateurs de gérer efficacement l'ensemble des activités de l'entreprise à l'aide de divers produits de planification, de budgétisation, de production de rapports, d'analyse et d'établissement de tableaux de résultats. Nous offrons des applications de gestion de la performance conçues pour une utilisation interfonctionnelle (p. ex. tableaux de résultats, planification et budgétisation). Nous offrons des applications analytiques pour l'analyse et la production de rapports par

secteur d'activité. Nous offrons aussi différentes modules de veille économique, tels que production de rapports, analyse, visualisation et gestion d'événements. Notre solution offre la fonctionnalité requise pour une gestion efficace de la performance dans un environnement Web intégré et modulable.

Une solution qui répond aux exigences de l'entreprise élargie. Nos logiciels combinent les besoins des grandes entreprises à la recherche d'une solution évolutive et facile à déployer offrant un contrôle centralisé. Notre solution repose sur une architecture Web hautement modulable qui, selon nous, peut desservir un plus grand nombre d'utilisateurs tout en exigeant moins de ressources en fait de serveurs et de calcul que notre plus proche concurrent. De plus, notre portail et nos modules centralisés de sécurité et d'administration permettent de personnaliser et de contrôler à distance l'affichage de chaque utilisateur. Comme notre solution est composée de modules Web sur serveur et qu'elle offre la facilité d'utilisation associée à une interface utilisateur de type Web, elle peut être déployée rapidement et facilement auprès de nombreux utilisateurs, moyennant des coûts de formation relativement bas. Contrairement à de nombreux produits de nos concurrents, notre solution n'exige pas l'installation de logiciels (p. ex. applets Java ou modules externes de navigateur) dans l'ordinateur de l'utilisateur final, ce que plusieurs grandes sociétés n'autorisent pas, pour des questions de sécurité, dans le cas d'applications d'entreprise élargie.

L'approche modulaire offre souplesse et diversité. La structure modulaire de notre solution logicielle permet aux clients d'acheter les fonctionnalités qui répondent à leurs besoins du moment et d'ajouter facilement de nouvelles fonctionnalités par la suite en fonction de leurs besoins. Chacun de nos modules offre une fonctionnalité hautement concurrentielle par rapport aux éléments individuels proposés par d'autres fournisseurs et l'ensemble compose une vaste solution intégrée. Nous croyons que notre solution est supérieure à toute autre solution intégrée actuellement disponible, ou à toute solution assemblée à partir d'éléments proposés par différents fournisseurs. Comme notre solution intègre une vaste gamme de fonctionnalités intégrées, telles que l'extraction, la transformation et le chargement (ETC) pour la constitution d'entrepôts de données analytiques, en plus des éléments production de rapports, analyse, gestion d'événements, visualisation, tableaux de résultats, planification et budgétisation, elle procure de la souplesse à nos clients pour la résolution d'une grande variété de problèmes. Cette souplesse aide nos clients à passer rapidement d'une approche de veille économique par service à une approche de gestion de la performance à l'échelle de l'entreprise.

Des règles centralisées assurent cohérence et adaptabilité. Notre solution établit un même ensemble de règles et de définitions partagé par tous les utilisateurs à l'échelle de l'entreprise élargie. L'une des principales limites de bon nombre des autres outils de veille économique existants tient à leur incapacité de fournir une vue d'ensemble cohérente des données de l'entreprise. Contrairement à ces produits, notre solution intégrée fournit un contexte commun, à l'échelle de l'entreprise, pour l'interprétation des données et la prise de décisions cohérentes fondées sur cette information partagée. Cette approche permet une adaptation rapide et rentable à l'évolution des conditions commerciales, car les ajustements apportés aux modèles centralisés sont automatiquement appliqués au réseau entier de rapports et d'analyses. Sans règles et définitions centralisées, tout changement de l'environnement peut nécessiter des modifications longues et coûteuses à des milliers de rapports.

Les meilleures pratiques assurent la rentabilisation rapide de l'investissement. Notre solution repose sur les meilleures pratiques, qui sont des stratégies éprouvées de conception et d'implantation, issues de plus de dix ans d'expérience et de collaboration avec des experts de l'industrie et des clients. Nos clients sont en mesure de mettre rapidement en place des solutions qui allient de façon optimale valeur de l'information, sécurité et personnalisation, ce qui leur permet souvent de rentabiliser rapidement leur investissement. Les différentes applications de notre solution de veille économique peuvent être déployées en moyenne dans un délai de 30 à 90 jours, selon la complexité.

Stratégie

Notre mission consiste à faire de nos entreprises clientes les organisations les plus efficaces du monde. Pour ce faire, nous avons l'intention de miser sur notre position de leader sur le marché pour devenir le premier fournisseur stratégique de solutions de veille économique pour la gestion de la performance. Nous comptons atteindre cet objectif en mettant en oeuvre les stratégies suivantes :

Accroître notre présence sur le marché de la gestion de la performance. Nous avons l'intention d'étendre notre marché et d'accroître notre part de marché en fournissant à nos clients une solution de veille économique qui répond à leurs besoins stratégiques en matière de gestion de la performance. Nous croyons que l'utilisation de la veille économique pour gérer efficacement la performance de l'entreprise présente un important débouché. Les entreprises qui cherchent à s'assurer un avantage concurrentiel dans un monde où les procédés commerciaux évoluent à un rythme accéléré devront recourir à notre solution de GPE pour évaluer l'exécution par rapport à la stratégie commerciale afin de s'assurer de leur convergence à tous les niveaux de l'organisation. Nous croyons que notre solution de GPE sera très attrayante pour les grandes sociétés mondiales et qu'elle stimulera à la fois les ventes initiales de systèmes de veille économique et d'applications analytiques et la vente stratégique de notre solution de GPE complète.

Continuer de mettre l'accent sur les déploiements à l'échelle de l'entreprise. Nous croyons que les grandes organisations continueront de représenter le plus important segment d'utilisateurs de solutions de veille économique. Notre objectif est de devenir le principal fournisseur de solutions de veille économique de nos clients. Nous avons l'intention d'y parvenir au moyen d'une approche client en trois phases faisant appel à des techniques de vente, de marketing et de service pour faciliter les déploiements dans les grandes entreprises. La première phase vise à assurer le succès du déploiement initial et à assurer au client la rentabilité rapide de son investissement. La deuxième phase consiste à étendre l'utilisation de notre solution dans l'organisation soit en déployant nos logiciels dans de nouveaux services ou en ajoutant de nouveaux utilisateurs ou de nouvelles applications au déploiement initial. La troisième phase consiste à établir un étroit partenariat avec les clients qui ont fait d'importants investissements dans des déploiements à l'échelle de l'entreprise afin de s'assurer que ces clients continuent de tirer le maximum d'avantages de nos solutions.

Accroître notre présence sur le marché des applications analytiques. Nous avons l'intention d'améliorer notre offre de produits en étendant notre présence sur le marché des applications analytiques. Nous avons actuellement des applications analytiques axées sur l'exploitation pour la production de rapports et d'analyses dans les domaines des finances, des ventes, de l'approvisionnement et de la gestion des stocks. Notre objectif est d'élargir notre portefeuille d'applications analytiques de la prochaine génération intégrées, afin de permettre aux sociétés d'avoir une vue analytique plus complète de la performance de leur entreprise dans son ensemble. Nous avons l'intention d'élargir notre gamme d'applications analytiques en permettant à nos partenaires de personnaliser et d'enrichir nos applications analytiques pour répondre aux besoins de marchés spécialisés.

Continuer à développer notre solution pour y intégrer les technologies émergentes. Au fur et à mesure que les tendances en informatique évoluent et que de nouvelles technologies voient le jour, nous continuerons d'offrir des solutions assurant une coordination encore meilleure entre la prise de décisions et les interventions à l'échelle de l'entreprise élargie. Ainsi, nous croyons que, dans les années à venir, une grande partie des renseignements utilisés par nos clients pourra être consultée au moyen d'appareils sans fil. En janvier 2002, dans le cadre du lancement de Cognos Series 7, nous avons présenté notre nouvelle technologie de gestion d'événements, qui transmet de l'information de veille économique par courriel à des ordinateurs personnels et des appareils sans fil. En juin 2002, nous avons lancé Cognos Finance 6.0, solution qui fournit aux entreprises un environnement intégré d'outils d'analyse financière et de budgétisation accessibles sur le Web. En outre, nous avons l'intention de continuer à améliorer nos fonctionnalités Web en offrant des modules mis à jour conçus pour fonctionner avec d'autres applications et d'autres modes de diffusion de l'information. Grâce à des acquisitions, à la formation d'alliances stratégiques et à nos activités de recherche et développement internes, nous avons l'intention de demeurer à l'avant-garde des technologies émergentes en matière de veille économique.

Continuer de miser sur les relations directes avec les clients. Nous entendons maintenir à l'échelle mondiale une force de vente directe productive mettant l'accent sur le développement de relations directes avec les sociétés « Global 2000 » et les grandes organisations du secteur public. Nous croyons qu'une équipe de vente chevronnée est un impératif pour le déploiement de solutions d'entreprise. Actuellement, 70 % de nos ventes sont attribuables à notre force de vente directe, et nous comptons augmenter les produits d'exploitation provenant de nos ventes directes en améliorant la productivité et en augmentant la taille de notre équipe. Également soucieux d'accroître notre présence

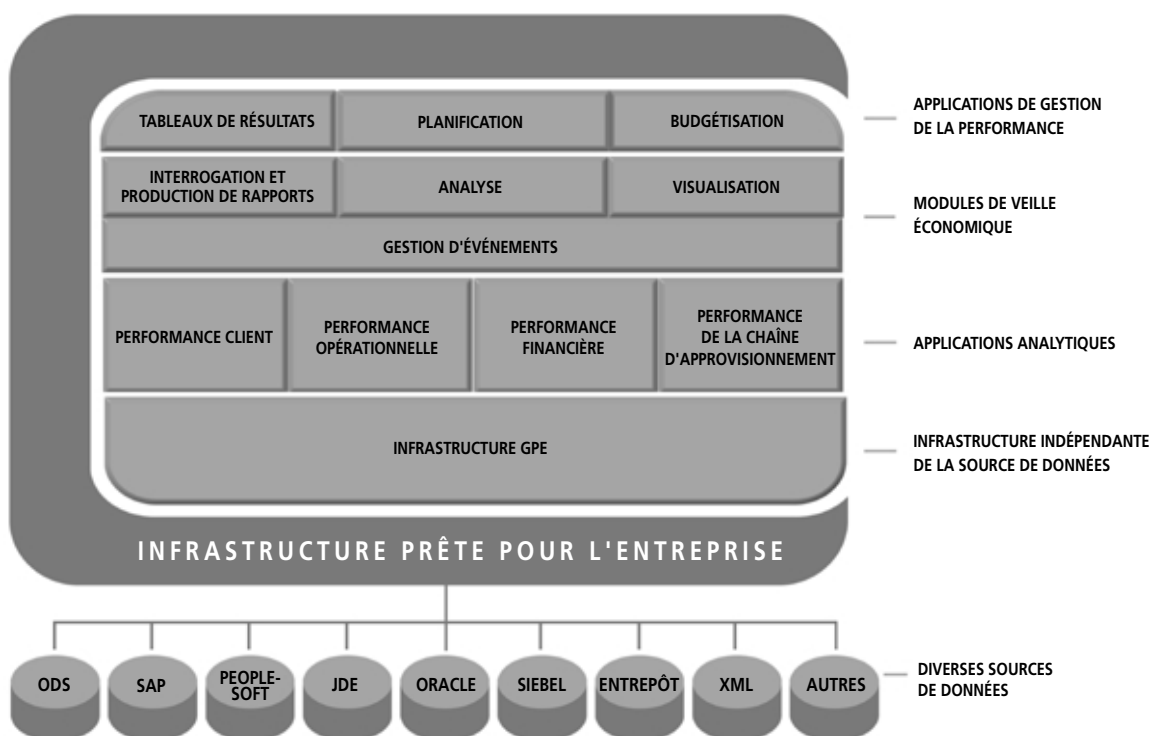
géographique, nous augmenterons notre équipe de vente directe de sorte qu'elle pénètre des marchés qui étaient auparavant desservis par des distributeurs locaux. Nous offrons à nos clients un vaste éventail de services de consultation et de soutien visant à leur procurer le plus haut niveau de satisfaction possible. Dans le cadre de cet engagement, nos directeurs spécialisés en applications d'entreprise collaboreront avec les grands clients afin de s'assurer que des stratégies d'application et de déploiement optimales sont mises en place et que les clients peuvent tirer le maximum de nos produits et services existants et émergents.

Étendre notre couverture du marché en mettant davantage l'accent sur la notoriété de nos marques et nos partenaires. Nous investissons dans des programmes de marketing afin de mieux faire connaître Cognos auprès des dirigeants des sociétés « Global 2000 » et d'autres leaders de l'industrie et du monde des affaires. Nous cherchons aussi à renforcer nos relations d'affaires et de marketing, et à en établir de nouvelles, avec des partenaires stratégiques comme les grandes sociétés de consultation et de technologie. Par exemple, notre solution de veille économique a été retenue comme la solution de choix pour le programme « global iAnalytics » de PwC Consulting, qui a été conçu pour créer une vue analytique intégrée de toute l'entreprise.

Produits

Notre solution intégrée est constituée d'une suite de modules de veille économique, d'applications analytiques et d'applications de gestion de la performance. Ces modules s'intègrent pour former une solution complète assurant l'extraction, la transformation et le chargement des données (ETC), l'administration et la sécurité centralisées, la modélisation, l'établissement de règles et la création d'un portail commun.

Nos clients peuvent appliquer de manière stratégique notre solution logicielle à l'échelle de l'entreprise élargie afin de combler leurs besoins en matière de gestion de la performance de l'entreprise. En permettant une analyse rapide des données provenant de systèmes disparates, la GPE permet d'évaluer l'exécution par rapport à la stratégie commerciale afin de s'assurer de leur convergence à tous les niveaux. Notre solution de GPE permet aux utilisateurs de gérer efficacement l'ensemble des activités de l'entreprise à l'aide de divers produits de planification, de budgétisation, de production de rapports, d'analyse et d'établissement de tableaux de résultats.



Modules de veille économique

Notre solution de veille économique est composée d'une suite logicielle modulable qui facilite toutes les activités de veille économique, notamment la production de rapports, l'interrogation, l'analyse, la visualisation et la gestion d'événements à l'échelle de l'entreprise élargie. En janvier 2002, nous avons lancé Cognos Series 7, la toute dernière version intégrée de notre suite de modules de veille économique. Nos modules de veille économique sont fondés sur des applications exclusives qui offrent les fonctionnalités suivantes :

Production de rapports. Notre module de production de rapports s'appelle Impromptu Web Reports. Les clients peuvent concevoir, gérer et diffuser les résultats de ventes, les données d'inventaire, des mises à jour financières et d'autres rapports périodiques destinés à une large communauté d'utilisateurs Web. Les utilisateurs peuvent créer et visualiser des rapports de différents formats, notamment CSV, Excel ou Adobe PDF.

Interrogation. Notre module d'interrogation, Cognos Query, présente aux utilisateurs une vue simple de diverses bases de données, leur permettant d'accéder aisément et rapidement aux données de l'entreprise. Ce moteur permet aux utilisateurs de lancer des recherches prédéfinies ou d'effectuer des interrogations personnalisées. Le logiciel utilise des hyperliens permettant aux utilisateurs de passer d'une interrogation à l'autre pour consulter l'information connexe, comme les données du client, les commandes ou les dossiers détaillés.

Analyse. Notre module d'analyse, Cognos PowerPlay, est un outil de traitement analytique en ligne et de production de rapports. Les utilisateurs peuvent donc réaliser leurs propres analyses des facteurs clés de réussite de l'entreprise, selon n'importe quelle combinaison et à n'importe quel niveau. L'architecture monoapplication de PowerPlay permet aux organisations de déployer et de gérer les processus analytiques en ligne à partir d'un point de contrôle central. Les utilisateurs ont accès aux données multidimensionnelles en format Web, Windows ou Excel et utilisent PowerPlay pour l'analyse et la production de rapports. Les utilisateurs peuvent manipuler l'information en accédant aux couches inférieures de plus en plus détaillées et peuvent présenter l'information selon plusieurs formats graphiques.

Visualisation. Grâce à Cognos Visualizer, notre module de visualisation, les utilisateurs peuvent visualiser des relations commerciales complexes et les interactions entre les facteurs de succès de l'entreprise. Ce module Web permet de visualiser, d'animer et de structurer les données sous forme de tableaux de bord et de tableaux de résultats multimesures, le tout étant entièrement intégré à nos modules d'analyse et de production de rapports.

Gestion d'événements. Notre module de gestion d'événements s'appelle Cognos NoticeCast. Cognos NoticeCast peut surveiller certaines informations cruciales puis envoyer une notification par courriel aux utilisateurs sur leur téléphone cellulaire, leur ordinateur de poche ou tout autre appareil sans fil. Les utilisateurs peuvent définir eux-mêmes les critères d'alerte pour surveiller des événements tels que les changements dans des indicateurs de performance clés et les données opérationnelles, et les modifications apportées à certains rapports. Outre des avis, les utilisateurs reçoivent des renseignements de veille économique qui peuvent éclairer la prise de décision.

Applications analytiques

La demande de solutions clés en main qui réduisent les délais d'implantation et d'obtention de résultats est en croissance sur le marché des solutions de veille économique. C'est pourquoi nous avons développé nos applications analytiques comme un ensemble intégré d'applications qui permettent aux clients de créer facilement et de déployer rapidement les fonctionnalités dont ils ont besoin. Nos applications analytiques sont flexibles et extensibles parce qu'elles s'appuient sur nos modules de veille économique. Les clients peuvent modifier les modèles, créer de nouveaux rapports et réaliser de nouvelles analyses à l'aide de nos modules de veille économique de concert avec nos applications analytiques. Ces applications réduisent le temps, les efforts et les coûts que les entreprises doivent engager pour tirer un avantage concurrentiel de la veille économique et peuvent les aider à rentabiliser

plus rapidement leurs applications opérationnelles telles que la planification des ressources de l'entreprise, la gestion de la relation client et la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

Grâce à nos applications analytiques, les utilisateurs peuvent accéder aux informations clés de leur entreprise à l'aide de plus de 30 domaines d'analyse, de réponses à plus de 2 900 questions critiques, de plus de 450 indicateurs de performance clés et de plus de 200 rapports dans six domaines clés : comptes clients, comptes fournisseurs, grand livre, inventaire, approvisionnement et ventes. Ces applications analytiques coordonnées et propres à chaque service permettent aux utilisateurs de construire une vue d'ensemble de l'entreprise de façon progressive et stratégique.

Nos applications analytiques sont fondées sur notre modèle CPM Foundation, modèle d'entrepôt de données de sources indépendantes élaboré après plusieurs années d'application des meilleures pratiques. Notre solution est conçue pour accroître la valeur des systèmes de PRE de nos clients, et transforme les données opérationnelles en informations fiables et cohérentes optimisées pour la production de rapports et l'analyse. Au cours de l'exercice 2002, nous avons continué d'investir dans la Recherche et le développement pour nos applications analytiques et nous avons lancé au quatrième trimestre un ensemble complet de nos applications analytiques pour Oracle eBusiness Suite. Nous avons aussi conçu des extensions de nos applications analytiques pour JD Edwards et nous avons récemment lancé nos applications analytiques pour SAP.

Applications de gestion de la performance

Dans notre solution de gestion de la performance, nous offrons des produits permettant aux organisations de lier la production de rapports et l'analyse à leurs objectifs et à leur stratégie. Ces applications couvrent les processus et fonctions de l'entreprise et définissent les paramètres de performance au niveau des tableaux de résultats, des plans et des budgets.

Tableaux de résultats. À l'aide de nos outils de production de tableaux de résultats, les utilisateurs peuvent présenter des indicateurs de performance clés sous la forme d'un tableau de résultats ou d'un tableau de bord. Les indicateurs d'une même mesure ou de mesures différentes sont regroupés hiérarchiquement selon des règles définies pour donner aux utilisateurs une représentation claire de l'ensemble de l'entreprise à tous les niveaux. De plus, les clients peuvent personnaliser la présentation de leurs tableaux de résultats en fonction des besoins particuliers des utilisateurs et de l'entreprise.

Planification et budgétisation. Cognos Finance est une suite complète d'applications d'analyse financière qui présente une vue unifiée des finances de l'entreprise, regroupant la budgétisation, la planification, la prévision, les clôtures et les rapports financiers au sein d'un système intégré et convivial. Cognos Finance offre des fonctionnalités de modélisation qui aident les clients à quantifier et à projeter la performance future de l'entreprise. Le module de planification couvre les aspects suivants :

- modélisation flexible permettant d'exécuter divers travaux de planification financière et non financière à partir de mesures, ratios et calculs sophistiqués sous le contrôle des planificateurs financiers;
- collaboration pour étendre le processus de planification à l'échelle de l'entreprise, les gestionnaires contrôlant leurs propres plans d'affaires dans le contexte du plan d'affaires global de l'entreprise;
- interaction des données, de sorte que les utilisateurs puissent analyser les données et changer les paramètres du modèle à leur guise (notamment à l'aide de l'analyse descendante ou de calculs de résolution inversée, qui consistent à affecter des valeurs permettant d'obtenir un total donné).

Cognos Finance permet aussi aux gestionnaires de collaborer à la définition de leur enveloppe budgétaire, y compris toute restructuration ou réorganisation, selon la méthode du budget base zéro ou à partir d'un point de départ fondé sur les tendances de l'année précédente, et de produire des résultats à jour. Les gestionnaires peuvent collaborer et déléguer certains aspects budgétaires à des subordonnés pour obtenir une vue financière complète et détaillée, ce qui facilite la collecte d'information et sa distribution à tous les intervenants. De plus, Cognos Finance intègre des données à jour aux prévisions fournies par les utilisateurs et au plan global de l'entreprise. Grâce à son moteur de consolidation, Cognos

Finance permet aux entreprises mondiales d'obtenir une vue unifiée de résultats exprimés en différentes devises, et exécute les cumuls et éliminations nécessaires qui font partie du processus de consolidation et de production de rapports.

Infrastructure prête pour l'entreprise

Nos modules de veille économique, nos applications analytiques et nos applications de gestion de la performance partagent une même infrastructure pour constituer une solution de veille économique intégrée et extensible. Les clients qui achètent un de nos modules de veille économique obtiennent également, en tant que partie intégrante de la solution, les éléments d'infrastructure pour la modélisation, la définition de règles, la sécurité centralisée et la diffusion de l'information. Cette infrastructure permet à nos clients de déployer plus facilement et plus rapidement les fonctionnalités serveur auprès des utilisateurs. De plus, cette approche permet au client d'ajouter facilement de nouvelles fonctionnalités, car des modules supplémentaires peuvent être facilement ajoutés à l'infrastructure en place. Cette souplesse est un atout important en raison de l'évolution des besoins du client et de l'ajout de nouvelles fonctionnalités à notre solution. L'architecture de notre solution comprend quatre couches :

- extraction, transformation et chargement (ETC);
- service centralisé d'administration et de sécurité;
- modélisation et règles d'entreprise;
- portail commun et diffusion de l'information.

Ces couches fonctionnent dans un environnement transparent et intégré en raison de leur structure commune. L'architecture modulaire permet aux entreprises de fournir des applications de veille économique à une vaste communauté d'utilisateurs à l'échelle de l'entreprise élargie.

ETC. Contrairement aux solutions proposées par de nombreux autres fournisseurs, notre solution de veille économique permet de créer et de gérer un entrepôt de données analytiques à partir de diverses sources de données. Notre module ETC, Cognos DecisionStream, est optimisé pour la modélisation, la transformation et la création d'entrepôts de données analytiques modulables à haute vitesse qui communiquent avec les applications de veille économique qu'ils servent, ce qui favorise un déploiement et une acceptation plus rapides. Nos modules ETC et nos outils de veille économique collaborent de manière à ce qu'un maximum de calculs et d'analyses puissent être exécutés au niveau des bases de données, ce qui améliore considérablement le temps de réponse et le volume de trafic sur le réseau. Les entreprises peuvent constituer des entrepôts de données analytiques à l'échelle de l'entreprise élargie, assurant ainsi l'uniformité et l'adoption rapide des changements.

Administration et sécurité centralisées. La couche sécurité englobe notre solution de veille économique pour offrir une sécurité commune et centralisée. Cette couche est livrée dans un seul module appelé Access Manager, qui permet aux responsables informatiques de gérer les profils et les classes d'utilisateurs de tous les serveurs à partir d'une seule console. Ce service gère à la fois l'authentification, qui confirme l'identité de l'utilisateur, et l'autorisation, qui détermine à quelle information chaque utilisateur a accès. Access Manager utilise des normes de sécurité ouvertes qui favorisent son intégration à d'autres systèmes de sécurité de l'entreprise. En outre, notre solution centralise l'administration à l'aide d'utilitaires communs pour l'installation, la configuration et le déploiement d'applications.

Modélisation et règles d'entreprise. La couche modélisation de notre solution de veille économique, Cognos Architect, assure la cohérence et l'adaptabilité de notre solution. Cette couche s'assure que tous les gestionnaires disposent d'une base commune pour l'évaluation de la performance de l'entreprise et la prise de décisions clés. Cette couche est conçue pour présenter l'information stockée dans les bases de données de l'entreprise dans un format uniforme. Chaque gestionnaire peut obtenir une vue personnalisée de l'information et une vue commune de la performance de l'entreprise, ce qui favorise la coordination rapide des décisions et des interventions de la direction. En outre, des règles, calculs et objectifs communs, tels que la définition de termes comme « rentabilité », « flux de trésorerie » et « rendement de l'investissement », sont accessibles à tous les utilisateurs, de sorte que chaque gestionnaire a une vue uniforme de l'entreprise.

Portail commun. Notre portail se présente sous la forme d'un module appelé Cognos Upfront, qui peut être personnalisé pour s'intégrer de façon transparente au portail ou à l'intranet/extranet de l'entreprise. Pour les responsables informatiques, le portail constitue un point unique pour la diffusion et la gestion de contenu destiné aux utilisateurs de l'entreprise élargie. Il est conçu de façon à ce que chaque utilisateur n'ait accès qu'au contenu qu'il est autorisé à consulter. Le portail peut être adapté afin que les informations de veille économique soient présentées dans un format adapté à chacun. Le portail permet aussi à des groupes d'utilisateurs de partager des informations et de collaborer.

Outils de développement d'applications

Nous avons aussi une gamme de produits traditionnels basés sur les produits de développement d'applications commercialisés sous les marques PowerHouse et Axiant, qui ont représenté environ 8 % de nos produits d'exploitation totaux pour l'exercice terminé le 28 février 2002. PowerHouse est un environnement de développement d'applications qui permet aux clients de développer rapidement des applications complexes. Nous croyons qu'un virage majeur est survenu ces dernières années en faveur des solutions clés en main. La grande majorité des entreprises choisissent maintenant d'acheter des systèmes prêts à l'emploi plutôt que d'essayer de les développer à l'interne. Notre stratégie pour ce secteur mûr de nos activités est centrée sur le maintien de nos produits et la prestation de services de soutien à nos clients actuels. Ces services génèrent d'ailleurs la majeure partie des produits d'exploitation que nous tirons de cette clientèle, et nous avons donc l'intention de continuer à améliorer nos produits de développement d'applications en fonction des besoins de nos clients. Nous prévoyons que la tendance à la baisse des produits d'exploitation provenant des outils de développement d'applications se poursuivra au fur et à mesure que les clients opteront pour la prochaine génération de solutions de veille économique.

Service à la clientèle mondial

Les services de soutien et autres constituent un élément clé de notre solution de veille économique. Nous offrons une vaste gamme de services clés en main et à la carte pour aider nos clients à installer, déployer et exploiter efficacement notre solution de veille économique. Au fur et à mesure que nos clients déploient nos produits au sein de l'entreprise élargie, nous croyons que la demande de services supplémentaires augmentera. La croissance des produits d'exploitation que nous tirons de services est étroitement liée à celle de ceux liés à nos licences, et notre capacité d'assurer la prestation de services de soutien et autres de façon rapide et efficace constitue de plus en plus un aspect clé de notre solution globale.

Nous offrons à nos clients un vaste éventail de services de consultation et de soutien visant à leur procurer le plus haut niveau de satisfaction possible. Ces services comprennent les éléments suivants :

Services de soutien des produits. Les services de soutien des produits comprennent principalement la résolution des problèmes d'installation, la configuration des produits, la documentation et le soutien pour la résolution des problèmes liés aux produits. Le soutien téléphonique et le soutien Web libre-service sont essentiels à la satisfaction de la clientèle et sont offerts partout dans le monde. Notre service de soutien Web permet à nos clients d'obtenir des réponses en ligne à leurs questions sur nos produits 24 heures sur 24.

Formation. Les clients ont généralement besoin de formation lorsqu'ils achètent notre solution de veille économique. De plus, nous croyons que la formation permet de maximiser les gains de productivité pouvant être tirés de nos produits. Nous offrons des cours dans nos centres de formation et chez le client, des cours en direct et enregistrés sur Internet ainsi que de la formation assistée par ordinateur. Nous offrons des cours portant sur les différents modules et des cours portant sur la solution complète.

Services de conseil. Nous offrons une vaste gamme de services de conseil pour aider nos clients à planifier leur projet, à concevoir leur architecture et à déployer leur solution. Ces services sont facturés à la journée à des tarifs concurrentiels ou sont offerts sous forme de forfaits pour une tâche ou un projet particulier sur une période donnée. Nos services de conseil visent à guider nos clients dans la mise en oeuvre de la solution et à coordonner les services de développement, la gestion de projet et la formation.

Nous offrons en outre aux grandes entreprises une gamme de services spécialisés avec gestion sur place des pratiques d'entreprise. Nos directeurs spécialisés en pratiques d'entreprise collaborent avec les grands clients afin de s'assurer que des stratégies d'application et de déploiement optimales sont mises en place et que les clients peuvent tirer le maximum des produits et services existants et émergents, de façon à maximiser leur succès et le rendement de leur investissement.

Clients

Plus de 19 000 clients situés dans plus de 120 pays ont déployé notre solution de veille économique. Nous ciblons en priorité les sociétés « Global 2000 » et les grandes organisations du secteur public. Nous accordons également des licences pour nos produits à un vaste éventail de petites et moyennes organisations.

Même si notre solution logicielle constitue une solution complète pour l'entreprise élargie, nos clients en font généralement l'acquisition par étapes. À la première étape, ils achètent habituellement un module répondant à un besoin particulier d'un service. Ensuite, il arrive fréquemment que d'autres services fassent l'achat d'applications reliées au premier achat ou que le même service se procure d'autres modules ou étende l'utilisation de la première application à un plus grand nombre d'employés. Dans de nombreux cas, plusieurs services font l'acquisition de modules avant que le client ne décide de déployer notre solution à l'échelle de l'entreprise. Pendant tout le cycle de vente, nous travaillons en étroite collaboration avec nos clients à la conception de nouveaux produits et à l'évolution des solutions existantes.

Nous considérons notre vaste clientèle comme un actif important. Comme la structure de notre solution permet à nos clients d'ajouter facilement de nouvelles fonctionnalités à l'infrastructure en place, notre clientèle actuelle représente un marché important pour la vente d'applications de veille économique et d'applications analytiques supplémentaires. Dans un premier temps, les clients déploient généralement notre solution auprès d'un nombre limité d'utilisateurs potentiels, ce qui représente pour nous un important potentiel de ventes supplémentaires.

Notre solution peut être déployée dans tous les secteurs d'activité. Les entreprises traitant un grand volume de données, comme celles des secteurs des services financiers, de l'assurance, et des soins de santé et les gouvernements, de même que les entreprises actives dans des secteurs où elles doivent améliorer constamment leurs processus en raison des pressions de la concurrence, comme les secteurs du commerce de détail, de l'automobile, des produits de consommation et de la fabrication, ont été les premières à adopter les solutions d'entreprise. Aucun de nos clients n'a représenté à lui seul 10 % ou plus de nos produits d'exploitation au cours des trois derniers exercices.

Voici une liste représentative de sociétés qui ont acheté pour plus de 250 000 \$ de nos produits et services au cours des deux derniers exercices :

Services bancaires et financiers

AmeriCredit
Barclays Private Bank
Nasdaq
The Associates
UBS AG

Assurance

Allianz AG
Farmers Insurance Group
Metropolitan Life
Travelers Indemnity

Soins de santé

Blue Cross Blue Shield
ConnectiCare
Dade Behring
Humana
Premera Blue Cross
Sutter Health
United Healthcare

Biens de consommation et services

Avon
Dole Foods
Dollar Rent A Car
Les Restaurants McDonald du Canada
Mattel
Toys R Us

Gouvernement et éducation

Ville d'Albuquerque
Georgetown University
Développement des ressources humaines Canada
État du Utah
Garde côtière américaine

Télécommunications

Alltel
Swisscom

Énergie et ressources naturelles

Allegheny Energy
British Energy
Hydro-Québec
Murphy Oil
Kerr-McGee
ONEOK
SCANA
Shell International

Industriel, électronique et fabrication

Bertelsmann
BMW
Boeing
Cisco Systems
Corning
DaimlerChrysler
Intel
NCR
Schneider Logistics
Snap-On

Produits pharmaceutiques

Laboratoires Abbott
Amgen
Aventis Pharmaceuticals
BioLab
Boehringer Ingelheim
GlaxoSmithKline
Johnson & Johnson
Novartis
Pfizer

Services professionnels

Galileo International
Manpower International
Oklahoma Publishing Co.

Études de cas

BMW. BMW, chef de file mondial de l'industrie automobile, exploitait un système de stockage de données qui recueillait chaque jour une multitude de données opérationnelles, par exemple des données sur les pièces, sur les réclamations au titre de garanties et sur les commandes. Ces données étaient analysées afin d'augmenter la productivité de la chaîne de montage de l'entreprise et d'améliorer la qualité des produits. Cependant, avec le temps, il était devenu très difficile d'analyser ces données en raison de leur volume. BMW nous a alors demandé de l'aider à optimiser ses projets d'entrepôt de données afin que ses employés puissent utiliser efficacement ces précieuses données. Nous avons collaboré avec BMW à la mise sur pied d'un nouvel entrepôt de données structuré en fonction des besoins de l'entreprise. De plus, nous avons fourni à BMW une solution de veille économique facilitant l'accès aux données pour les utilisateurs ainsi que l'analyse et la production de rapports. Avec le nouveau système, les employés de BMW ont accès aux données sur l'intranet de l'entreprise et utilisent notre logiciel de veille économique pour accéder à l'information, l'analyser et générer des rapports, le tout dans le but d'améliorer les modes de distribution, la qualité des produits et l'efficacité de la production. BMW a amélioré les communications, la productivité de l'équipement et la performance grâce à une meilleure perception des problèmes de production.

Schneider Logistics. Schneider Logistics, filiale de Schneider National, fournit des services et des technologies de gestion de la chaîne d'approvisionnement à des partenaires commerciaux partout en Amérique du Nord et en Europe. Schneider a développé des logiciels permettant à ses clients de vérifier la disponibilité de produits et l'état de la livraison. L'entreprise a fait appel à nous pour maximiser la valeur de son logiciel en intégrant des données analytiques à ses systèmes opérationnels. En collaboration avec

Schneider, nous avons intégré nos modules d'analyse en ligne, de création de rapports, de recherche personnalisée et de portail à son système de gestion de la chaîne d'approvisionnement. Les clients de Schneider peuvent maintenant obtenir des rapports et analyser l'information personnalisée de leur compte à l'aide d'une solution extranet légère accessible au moyen d'un navigateur Web sécurisé et convivial. Schneider est en mesure de présenter à ses clients une nouvelle perspective de la chaîne d'approvisionnement leur permettant de mieux planifier leurs activités et de mieux évaluer la performance de chaque fournisseur.

Siemens Medical Systems. Siemens Medical Systems est un important fournisseur mondial d'équipement de soins de santé. Siemens a constaté que pour respecter certaines obligations contractuelles relatives à la production de rapports de service et d'entretien, elle avait besoin d'une solution d'entreposage de données assurant un accès rapide aux données et permettant aux employés de produire des rapports rapidement et facilement. Siemens a utilisé la technologie existante pour transférer les données dans un entrepôt de données Oracle, puis a mis en œuvre les applications Web PowerPlay et Impromptu de Cognos sur son serveur. À partir de l'intranet de l'entreprise, plus de 300 utilisateurs des groupes finances, logistique, ventes et service accèdent à PowerPlay pour produire des rapports de traitement analytique en ligne multidimensionnels et à Impromptu pour produire des rapports standard et personnalisés. L'accès à partir de l'intranet permet aux employés de produire des dizaines de rapports de service et d'entretien qui fournissent de l'information détaillée sur les revenus tirés du contrat, le coût de la main-d'œuvre et du matériel, les stocks et les alertes de service. Siemens nous a informés que 12 mois après la mise en œuvre de notre solution de veille économique, elle avait réalisé des économies de plus de 1,0 million de dollars.

Ventes et marketing

Nous utilisons un système international de distribution à plusieurs paliers pour joindre nos clients de façon rentable. Une équipe importante de spécialistes techniques assure le soutien aux canaux avant et après la vente. Notre bureau de Burlington, au Massachusetts, supervise les équipes de vente et de marketing à l'échelle mondiale.

Canaux de vente

Voici les principaux éléments de notre système de distribution :

Vente directe. Sur tous nos grands marchés, une équipe de vente directe assure l'essentiel de la distribution. Nous croyons que la présence d'une équipe de vente directe fonctionnant par quotas accroît notre visibilité et notre pénétration du marché, favorise l'établissement de relations à long terme avec la clientèle et facilite la vente de produits supplémentaires. En raison de la demande croissante pour des solutions de veille économique d'entreprise, nous avons l'intention de cibler davantage les hauts dirigeants d'entreprise, compte tenu du fait que les décisions d'achat de nos produits se prennent souvent à ce niveau. Nous croyons qu'une équipe de vente directe est plus efficace que des circuits de vente de tiers en raison de l'importance que les dirigeants accordent aux relations lorsqu'ils prennent des décisions d'achat. En date du 28 février 2002, notre équipe se composait de quelque 289 représentants répartis dans 51 bureaux de vente dans 17 pays.

Tiers. Pour accroître notre couverture géographique, nous commercialisons nos produits par l'intermédiaire de tiers : revendeurs, revendeurs à valeur ajoutée, constructeurs de matériel, intégrateurs de systèmes et distributeurs. Voici quelques exemples :

- constructeurs de matériel tels que CODA, Geac Solutions, GE Capital Information Solutions, NCR, Peregrine Systems et IBM;
- intégrateurs de systèmes tels que PwC Consulting, Deloitte Consulting et Accenture.

Télévente. Dans certaines régions, nous faisons également appel à des télévendeurs pour vendre des produits et des services de soutien et autres, principalement à une clientèle déjà établie.

Nous avons mis sur pied divers programmes de prospection de clientèle et de marketing pour soutenir nos canaux de distribution : campagnes de publipostage, opérations de relations publiques, publicité, télémarketing, programmes Web, séminaires promotionnels, participation à des salons professionnels, rencontres de groupes d'utilisateurs, etc.

Relations de marketing et de technologie

Des accords de marketing coopératif avec des fournisseurs de matériel et de logiciels nous assurent une visibilité encore plus grande sur le marché. Ces relations permettent à nos équipes de vente de travailler en étroite collaboration avec les représentants de ces fournisseurs et aux clients potentiels d'évaluer les applications logicielles, les services et, dans certains cas, le matériel comme constituant une solution globale. Ces accords de marketing se répartissent en trois catégories :

Partenaires de technologie. Nos partenaires de technologie sont des leaders de leur secteur — bases de données, serveurs, serveurs de traitement analytique en ligne, Internet, applications d'entreprise et connectivité — et comprennent IBM, Microsoft, Teradata, division de NCR, et Oracle. Nous établissons des partenariats avec ces entreprises pour nous assurer que notre solution est compatible avec leurs produits.

Partenaires de solutions. Nos partenaires de solutions sont des tiers revendeurs (revendeurs autorisés, constructeurs de matériel, revendeurs à valeur ajoutée et distributeurs géographiques) et comprennent Geac Solutions, Peregrine Systems, Onyx et IBM. Ces partenaires de solutions intègrent leurs applications et leur expertise à nos produits pour commercialiser des solutions plus personnalisées.

Partenaires de services. Nos partenaires de services englobent de grands cabinets comptables, de grandes sociétés de conseil, des intégrateurs de systèmes, des sociétés de conseil en informatique et des revendeurs autorisés, et comprennent PwC Consulting, Accenture, Deloitte Consulting, Cap Gemini Ernst & Young et KPMG. Ces entreprises mettent en œuvre des solutions de veille économique et d'entreposage de données.

Ces relations de marketing et de technologie nous permettent aussi de commercialiser nos produits conjointement avec d'autres solutions clés en main. Nous croyons que la vente de solutions peut raccourcir les cycles de vente et augmenter nos possibilités de vente.

Nous participons aussi à des programmes coopératifs de technologie et de marketing avec des fournisseurs de matériel, de logiciels et de bases de données, en tant que Compaq Solutions Alliance Partner, membre du Hewlett-Packard Developer and Solution Partner Program, membre du IBM PartnerWorld for Developers, Microsoft Data Warehousing Alliance Partner, membre du Oracle Partner Network, SAP Portals Partner, Peoplesoft Open Analytics Partner, Siebel Premier Software Partner, Plumtree Premier Partner, RIM Select Partner, membre du Sun Developer Connection Partner Program et Sybase Open Solutions CODE Partner.

Marketing

Nous reconnaissons l'importance d'un programme de marketing complet et ciblé. Notre service du marketing se divise en deux groupes : marketing d'entreprise et marketing de terrain. Ces deux groupes travaillent en coordination afin de présenter une image cohérente et d'assurer une couverture efficace du marché. Le groupe responsable du marketing d'entreprise s'efforce d'accroître la notoriété et la visibilité de la marque « Cognos » par la publicité, l'organisation d'événements, les commandites, le site Web de l'entreprise et le matériel publicitaire annexe. Ce groupe est géré à partir de notre bureau de Burlington au Massachusetts, mais la majorité de notre personnel se trouve à Ottawa, en Ontario, au Canada. Nous avons déployé notre équipe de marketing de terrain partout dans le monde. Ce groupe est responsable de la prospection de clientèle et des programmes de marketing locaux, comme les salons professionnels, les séminaires, les campagnes de publipostage et les réunions de groupes d'utilisateurs et les colloques, afin d'assurer une bonne visibilité locale et le bon fonctionnement des réseaux de vente.

Recherche et développement

Nous considérons le personnel de talent et d'expérience de notre équipe de recherche et développement comme l'une de nos grandes forces. Nos efforts de recherche et développement sont axés sur l'amélioration et l'extension de notre solution de veille économique et sur la création de nouveaux produits. Le 28 février 2002, notre équipe de recherche et développement comptait plus de 750 employés. La recherche et développement s'effectue principalement à notre siège social et dans des installations louées à Ottawa, en Ontario, au Canada, ainsi qu'à nos installations de Twickenham, au Royaume-Uni, et de Princeton, au New Jersey.

Pour les exercices 2002, 2001 et 2000, nos coûts de recherche et développement se sont élevés respectivement à 74,6 millions de dollars, 67,3 millions de dollars et 53,5 millions de dollars. Les coûts de recherche et développement n'ont cessé d'augmenter en valeur au cours des trois derniers exercices, mais ils sont restés relativement stables en fait de pourcentage des produits d'exploitation totaux.

Au cours de l'exercice 2003, nous investirons dans la recherche et le développement de solutions de veille économique, notamment de solutions qui soutiennent notre stratégie axée sur la satisfaction des besoins de l'entreprise élargie. Ces investissements financeront notamment le développement de nouvelles applications analytiques exploitant des mini-entrepôts de données et des solutions d'analyse et de production de rapports. Nous continuerons de développer des solutions de commerce interentreprises faisant appel à la veille économique afin d'y intégrer la gestion de la chaîne d'approvisionnement et la gestion de la relation client.

Notre solution de veille économique et nos outils de développement d'applications ont été conçus principalement à l'interne. Pour soutenir le développement de nos produits, nous avons acheté ou acquis sous licence des technologies et des produits d'autres sociétés de logiciels et nous les avons mis au point afin de les intégrer à nos offres. La plupart des licences obtenues de tiers sont non exclusives et n'empêchent pas ces derniers de conclure des ententes semblables avec nos concurrents.

Concurrence

Le marché des solutions de veille économique est très concurrentiel. Nos concurrents comprennent d'autres fournisseurs de solutions de veille économique, des fournisseurs de bases de données offrant des produits de développement d'applications, d'interrogation et de production de rapports pour leurs propres bases de données, d'importants fournisseurs diversifiés proposant des produits dans de nombreux segments de marché et d'autres entreprises qui pourraient se lancer sur le marché des produits de veille économique. Différents facteurs, comme la méthode de distribution, les fonctionnalités, les services de soutien et autres, la facilité d'utilisation, le prix, la formation, la stabilité et l'expérience du fournisseur, peuvent avoir une incidence sur notre position concurrentielle. Compte tenu de la portée de notre solution de veille économique, bon nombre de nos concurrents ciblent un secteur particulier de notre offre globale. Nos produits sont en concurrence directe et indirecte avec divers produits, selon les besoins et l'environnement informatique de l'utilisateur.

Il existe plusieurs grandes catégories de concurrents :

Fournisseurs d'outils d'interrogation et de production de rapports. Ces fournisseurs fabriquent et vendent des outils qui permettent aux utilisateurs d'interroger des bases de données d'entreprise et de produire des rapports. On peut mentionner Business Objects, Crystal Decisions et Oracle.

Fournisseurs d'environnements de gestion de rapports. Ces fournisseurs fabriquent et vendent des produits conçus pour produire un grand nombre de rapports complexes et les distribuer à de nombreux utilisateurs. On peut citer Actuate et Brio Software.

Fournisseurs d'outils d'analyse multidimensionnels. Ces fournisseurs fabriquent et vendent des produits qui permettent aux utilisateurs de visualiser, d'explorer et d'analyser une vue sommaire de leur entreprise au moyen de la technologie de traitement analytique en ligne. Il s'agit notamment de Hyperion Solutions, d'Oracle et de MicroStrategy.

Fournisseurs de bases de données. Certains fournisseurs de bases de données ont intégré à leur environnement des outils d'interrogation et de production de rapports de même que des fonctionnalités de traitement analytique en ligne. Il s'agit notamment d'Oracle et de Microsoft.

Fournisseurs d'applications analytiques. Certains fournisseurs d'applications fabriquent et vendent des outils intégrés à leurs applications qui peuvent être utilisés pour créer et produire des rapports et des analyses propres à une application donnée. Les fournisseurs qui offrent ce type d'outils avec leurs applications comprennent Comshare, Hyperion et Informatica.

Fournisseurs de solutions de gestion de la performance. Ces fournisseurs fabriquent et vendent des outils qui permettent aux entreprises de gérer leur performance au moyen d'applications de tableau de bord ou de tableaux de résultats. On peut donner comme exemples CorVu, PBViews et Open Ratings.

Fournisseurs de systèmes PRE. Le marché des logiciels de planification des ressources de l'entreprise ayant ralenti, les fournisseurs se tournent vers d'autres secteurs pour accroître la valeur des investissements de leurs clients en systèmes PRE. Certains fournisseurs lancent des produits d'analyse et de gestion de la performance qui viennent compléter leurs systèmes PRE. Ces fournisseurs comprennent SAP, Oracle, PeopleSoft et JD Edwards.

Nos produits complètent les produits de plusieurs des concurrents mentionnés ci-dessus et, par conséquent, nous avons des accords de marketing coopératif avec certains de ces fournisseurs, dont Oracle et Microsoft. Nous prévoyons que nos concurrents actuels et futurs continueront d'améliorer la performance de leurs produits et de lancer de nouveaux produits ou de nouvelles technologies qui réduiront les coûts et amélioreront la performance.

Employés

En date du 28 février 2002, nous comptons 2 598 employés permanents à plein temps. Nous croyons que notre succès futur dépendra en partie de notre capacité d'attirer, d'embaucher, de motiver et de garder à notre service un personnel qualifié et expérimenté. Dans l'industrie du logiciel, malgré le ralentissement récent de l'économie, la demande pour ce type d'employés demeure très élevée. Nous avons jusqu'ici réussi à recruter et à garder un nombre suffisant d'employés qualifiés.

Nous avons instauré des programmes de formation pour le personnel de vente, technique et de recherche et développement afin de faire en sorte que nos nouveaux employés soient pleinement productifs le plus tôt possible. Nous avons aussi créé des programmes d'actualisation des compétences pour nous assurer que nos employés utilisent les techniques les plus récentes en matière de développement de logiciels, de soutien de la clientèle, de vente, de marketing et de gestion.

Nous entendons aussi développer de solides compétences en gestion au sein de notre personnel et nous avons établi des programmes officiels de perfectionnement des compétences en gestion et en leadership qui mettent l'accent sur des techniques de gestion efficaces et l'excellence au plan du leadership fonctionnel.

Aucun de nos employés n'est représenté par un syndicat.

Propriété intellectuelle

Conformément à la pratique du secteur, nous comptons sur des dispositions contractuelles et les lois sur les brevets, les droits d'auteur, les marques de commerce et les secrets commerciaux pour protéger nos droits de propriété intellectuelle sur nos produits. Nous accordons des licences d'utilisation de nos produits à nos clients au lieu de leur en céder la propriété. Ces licences contiennent des dispositions interdisant la reproduction, la divulgation ou le transfert non autorisés de nos produits. Nous essayons en outre de protéger nos secrets commerciaux et d'autres informations exclusives en concluant des ententes avec nos clients, nos fournisseurs, nos employés et nos consultants. Même si nous avons l'intention de protéger vigoureusement nos droits, rien ne garantit que ces mesures seront couronnées de succès.

Le code source de nos produits est protégé en tant que secret commercial et, sur tous nos principaux marchés, en tant qu'œuvre non publiée protégée par les droits d'auteur. Toutefois, la protection des droits d'auteur peut ne pas être efficace dans certains pays où nous accordons des licences ou vendons nos produits. Nous reconnaissons que les lois sur les brevets pourraient assurer une protection efficace de nos produits actuels et futurs, et c'est pourquoi nous avons entrepris un programme visant à protéger par brevet certains éléments clés de nos produits. Rien ne garantit que ces éléments seront brevetables ou que, s'ils le sont, des brevets seront obtenus. Nous avons également obtenu ou demandé l'enregistrement comme marques de commerce de la plupart des noms de nos produits ainsi que du nom « Cognos » sur tous nos principaux marchés. Même si la durée de la protection accordée aux marques de commerce et aux droits d'auteur varie d'un pays à l'autre, nous croyons que la durée de cette protection sera adéquate pour protéger nos produits durant les périodes où ils auront une valeur économique.

Cependant, en raison de l'innovation rapide dans notre secteur, nous croyons que les compétences techniques et la créativité de notre personnel sont encore plus importantes pour conserver notre position de chef de file dans notre industrie que les diverses protections juridiques de notre technologie.

Litiges

Le 5 mai 2000, Business Objects S.A. a intenté contre nous une poursuite pour contrefaçon devant la cour de district américaine du district nord de la Californie. Selon la partie demanderesse, notre produit Impromptu contrefaisait le brevet américain n° 5555403, « Relational Database Access System using Semantically Dynamic Objects », de Business Objects (le « brevet n° 403 »). Même si nous avons réfuté et continuons de réfuter la totalité des allégations de la partie demanderesse, le 24 mai 2002, nous avons conclu une entente permettant de régler le différend. Selon les modalités de l'entente que nous avons conclue avec Business Objects, celle-ci a accepté de nous libérer de toute responsabilité relativement à la contrefaçon du brevet 403 (et de ses modifications ou des brevets connexes) et, à cette fin, elle nous a accordé une licence aux termes du brevet n° 403 pour toute la durée de ce brevet ou de ses modifications ou des brevets connexes. En outre, chacune des deux parties a convenu de libérer l'autre de toutes les obligations pouvant découler d'actions intentées avant la date d'effet. De plus, elles se sont engagées à ne pas intenter l'une contre l'autre de poursuites pour contrefaçon de brevet pour une période de cinq ans à compter de la date d'effet. Dans le cadre de cette entente, nous avons accepté de verser à Business Objects 24 millions de dollars, par tranches, soit 10,0 millions de dollars au plus tard le 10 juin 2002 (ce qui a été fait) et 1,75 million de dollars chaque trimestre au cours de la période de huit trimestres commençant le 1^{er} juillet 2002 (la tranche de 1,75 million de dollars pour le premier trimestre de cette période a été versée le 1^{er} juillet 2002). Le tribunal a rejeté cette poursuite aux termes d'une ordonnance de rejet datée du 30 mai 2002. De plus, nos filiales et nous-mêmes pouvons, de temps à autre, être mêlés à d'autres poursuites, réclamations et litiges qui surviennent dans le cours normal des activités.

DIRIGEANTS

Hauts dirigeants et administrateurs

Le nom, l'âge et le titre de nos hauts dirigeants et de nos administrateurs, en date du 15 juillet 2002, sont présentés dans le tableau qui suit :

<u>Nom</u>	<u>Âge</u>	<u>Titre</u>
Renato (Ron) Zambonini	55	Chef de la direction et administrateur
Robert G. Ashe	43	Président et chef de l'exploitation
Tom Manley	44	Premier vice-président, Finances et administration, et chef des services financiers
Robert Minns	56	Premier vice-président, Nouveaux produits
Peter Griffiths	38	Premier vice-président, Produits
Terry Hall	53	Premier vice-président
David Laverty	46	Premier vice-président, Marketing global
Alan Rottenberg	52	Premier vice-président, Stratégie
Tony Sirianni	42	Premier vice-président, Activités régionales, Amérique du Nord
Ad Voogt	46	Premier vice-président, Activités régionales, Europe
James M. Tory, C.R.(1)	72	Président du conseil d'administration
John E. Caldwell(2)	52	Administrateur
Douglas C. Cameron(1)(2)	63	Administrateur
Pierre Y. Ducros(3)	63	Administrateur
Robert W. Korthals(3)	69	Administrateur
John Rando(4)	50	Administrateur
William Russell(2)	50	Administrateur

(1) Membre du comité de régie d'entreprise.

(2) Membre du comité de vérification.

(3) Membre du comité des ressources humaines et de la rémunération.

(4) Depuis le 30 juillet 2002.

Renato (Ron) Zambonini, qui a été notre président de janvier 1993 à avril 2002, est chef de la direction depuis septembre 1995. M. Zambonini a été élu au conseil d'administration en juin 1994. De janvier 1993 à septembre 1995, il a été notre chef de l'exploitation. Il a commencé à travailler pour nous en septembre 1989.

Robert G. Ashe est devenu notre président et chef de l'exploitation en avril 2002. Il a été notre premier vice-président et premier dirigeant de mai 2001 à avril 2002; notre premier vice-président, Service à la clientèle à l'échelle mondiale de juillet 1999 à mai 2001; notre premier vice-président, Produits de mai 1997 à juin 1999; notre premier vice-président, Outils de développement des applications d'avril 1996 à mai 1997; notre vice-président, Outils de développement des applications d'avril 1994 à avril 1996; et notre vice-président, Produits de centrales électriques de décembre 1993 à avril 1994. M. Ashe a commencé à travailler pour nous en septembre 1984.

Tom Manley est notre premier vice-président, Finances et administration, et chef des services financiers depuis août 2001. Avant de travailler pour nous, M. Manley travaillait pour Corporation Nortel Networks et a été chef des services financiers, Composantes optiques à haut rendement d'avril 2001 à août 2001; premier vice-président, Finances et vice-président, Finances, Solutions pour paquets de données de transporteurs publics de 1998 à avril 2001; et vice-président, Finances, Réseaux à large bande de 1997 à 1998.

Robert Minns est notre premier vice-président, Nouveaux produits depuis mars 1998. M. Minns a été notre vice-président, Nouveaux produits de mai 1997 à mars 1998, et notre vice-président, Technologie de 1986 à mai 1997. Il a commencé à travailler pour nous en mars 1973.

Peter Griffiths a été nommé premier vice-président, Produits en avril 2002. M. Griffiths a été premier vice-président, Recherche et développement de février 2002 à avril 2002; vice-président, Recherche et développement de janvier 2001 à février 2002; et vice-président, Plateforme décisionnelle de juin 2000 à janvier 2001. Avant de commencer à travailler pour Cognos, en 1998, il était chef de la direction de Relational Matters, société acquise par Cognos en 1998.

Terry Hall est devenu premier vice-président en avril 2002. M. Hall a été premier vice-président, Exploitation, et chef de l'exploitation de juillet 1999 à avril 2002. Il a été premier vice-président, Ventes mondiales de mars 1993 à juillet 1999. Il a commencé à travailler pour Cognos en septembre 1983. Il a annoncé son intention de quitter Cognos.

David Laverty a été nommé premier vice-président, Marketing global en février 2002. Avant de travailler pour Cognos, M. Laverty a travaillé pour Surebridge Inc. à titre de vice-président, Marketing de mai 2000 à février 2002. De 1990 à 2000, il a travaillé pour Lotus Development Corporation (filiale d'IBM), où il a occupé divers postes au sein de la direction du marketing, notamment, de 1997 à 2000, celui de vice-président, Marketing, Amérique du Nord.

Alan Rottenberg a été nommé premier vice-président, Stratégie en avril 2002. M. Rottenberg a été premier vice-président, Unité des applications de renseignements d'affaires électroniques de janvier 2000 à avril 2002; premier vice-président, Marketing et stratégie commerciale de mai 1997 à janvier 2000; et premier vice-président, Outils de renseignements d'affaires de juin 1994 à mai 1997. Il a commencé à travailler pour Cognos en juin 1989. M. Rottenberg a annoncé qu'il avait l'intention de quitter Cognos à compter du 30 juillet 2002.

Tory Sirianni a été nommé premier vice-président, Activités régionales, Amérique du Nord en juin 2000. Il a été vice-président, Activités régionales, Amérique du Nord d'avril 1999 à mai 2000; vice-président de région, Canaux de partenaires, Amérique du Nord de décembre 1997 à mars 1999; et directeur, Canaux de partenaires pour bureaux électroniques de mars 1995 à novembre 1997. M. Sirianni a commencé à travailler pour Cognos en mars 1994.

Ad Voogt a été nommé premier vice-président, Activités régionales, Europe en septembre 2001. Il a été vice-président, Exploitation, Europe de juillet 2000 à septembre 2001; et vice-président, Europe du Nord de septembre 1995 à juillet 2000. Il a commencé à travailler pour Cognos en 1986.

James M. Tory, c.r. est le président de notre conseil d'administration depuis septembre 1995. M. Tory est l'un de nos administrateurs depuis le 5 janvier 1982. Il est président émérite et conseiller juridique chez Torgys LLP, avocats depuis mars 1995. À l'heure actuelle, il est administrateur de la Corporation minière Inmet.

John E. Caldwell est l'un de nos administrateurs depuis mars 2000. Il a été chef de la direction de Geac Computer Corporation Limited de novembre 2000 à décembre 2001 et est toujours son conseiller. De plus, il a été président et chef de la direction de CAE Inc., fournisseur de systèmes de contrôle et de simulation de vols pour l'aviation militaire et civile et d'autres technologies perfectionnées destinées aux secteurs de l'aérospatiale, de la défense et de la foresterie, de juin 1993 à octobre 1999. À l'heure actuelle, il est administrateur du Mosaic Group et de Stelco Inc.

Douglas C. Cameron est l'un de nos administrateurs depuis février 1983. M. Cameron est un investisseur privé depuis novembre 2001; d'octobre 1993 à novembre 2001, il a été conseiller en placement auprès de RBC Dominion valeurs mobilières Inc., courtier en valeurs mobilières. Il a été président de Noranda Enterprise Limited de mai 1983 à mars 1993.

Pierre Y. Ducros est l'un de nos administrateurs depuis juillet 1986. M. Ducros est un investisseur privé depuis juin 1996; de 1973 à juin 1996, il a été président du conseil et chef de la direction de Groupe DMR Inc. À l'heure actuelle, il est administrateur de BCE Emergis, de la Financière Banque Nationale, de la Financière Manuvie et de nStein Technologies.

Robert W. Korthals est l'un de nos administrateurs depuis avril 1997. M. Korthals est président du Conseil du régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario depuis janvier 2000 et président du conseil de Co-Steel Inc., entreprise de production d'acier en mini-acière électrique et de transformation de ferraille d'acier, depuis juin 1997. À l'heure actuelle, il est administrateur de Global Telecom Split Shares Corp., de Jannock Properties Limited, de MCM Split Shares Corp., de Premium Income Corporation, de Rogers Communications Inc., de RTO Enterprises Inc. et de Suncor Énergie Inc.

John Rando deviendra administrateur à compter du 30 juillet 2002. Il est actuellement un investisseur spéculatif et, de 1998 à 1999, il a occupé les postes de vice-président principal et de directeur général de groupe, services Compaq, au sein de Compaq Computer Corporation et, de 1992 à 1997, de premier vice-président, services mondiaux, de Digital Equipment Corporation. M. Rando est actuellement administrateur de Yankee Energy Systems et d'ePresence.

William Russell est l'un de nos administrateurs depuis décembre 2001. M. Russell est également vice-président, Alliances mondiales, de Hewlett-Packard Company, vice-président de Hewlett-Packard Company depuis 1998 et directeur général de l'unité Alliances mondiales de Hewlett-Packard Company depuis mai 2002. De septembre 1999 à mai 2002, il a été vice-président et directeur général de l'unité Solutions logicielles et, de mai 1997 à septembre 1999, il a été vice-président et directeur général du groupe Systèmes d'entreprises.

Les membres de la haute direction sont nommés chaque année par le conseil d'administration et agissent en cette qualité à son gré.

DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Jusqu'à novembre 2001, M. Cameron était conseiller en placement auprès de RBC Dominion valeurs mobilières Inc., filiale de la banque canadienne qui est notre principale banque. À l'occasion, il a agi au nom de divers dirigeants et d'autres employés de notre société en qualité de conseiller en placement. Notre conseil d'administration a été informé par M. Cameron de ces liens et, selon lui, la nature de ces liens et les montants en jeu sont négligeables.

Même si le cabinet d'avocats Torys LLP, duquel M. Tory est président émérite et conseiller juridique, fournit des services juridiques à notre société, ni le montant ni la valeur en dollars de ses services ne sont importants si on les compare au montant ou à la valeur en dollars de l'ensemble des services juridiques que nous avons obtenus. M. Tory lui-même ne nous fournit aucun service juridique et n'a aucune responsabilité, directe ou indirecte, relativement à la prestation de services juridiques à notre société par Torys LLP. Notre conseil d'administration ne considère pas que le montant versé à M. Tory relativement aux tâches additionnelles dont il s'acquitte à titre de président du conseil compromet son statut d'administrateur non relié, puisque ce montant est payable à l'égard des responsabilités accrues liées à ses fonctions de président du conseil.

Il se peut que, à l'occasion, dans le cours normal de nos activités, nous octroyions des licences à l'égard de nos produits ou vendions nos services à des sociétés au sein desquelles des membres de notre conseil occupent des postes de hauts dirigeants. Au cours de l'exercice 2002, nous avons fait affaire avec Geac Computer Corporation Limited, société dont M. Caldwell, membre du comité de vérification, était le chef de la direction jusqu'à décembre 2001. De plus, nous avons fait affaire avec Hewlett-Packard Company, société dont M. Russell, également membre du comité de vérification, est un vice-président, Alliances mondiales, et le directeur général de sa division Logiciels et solutions. Les montants reçus de Geac et de Hewlett-Packard relativement à l'octroi de licences de produits et à l'achat de services ne sont pas considérés comme suffisants pour compromettre l'indépendance de MM. Caldwell ou Russell.

Dans le cadre du présent placement, les actionnaires vendeurs et nous-mêmes avons conclu une convention de droits d'enregistrement régissant la vente d'actions ordinaires dans le cadre du présent placement et d'autres questions se rapportant aux frais du placement, aux indemnités et à d'autres droits et obligations concernant l'enregistrement.

Selon notre politique, toutes les opérations conclues avec des parties apparentées doivent être approuvées à la majorité des administrateurs indépendants et désintéressés après étude de l'opération en cause et doivent être assorties de modalités non moins avantageuses pour nous que celles qui pourraient être obtenues de pleine concurrence.

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRES VENDEURS

Le tableau qui suit présente certains renseignements dont nous avons connaissance au sujet de la propriété effective de nos actions ordinaires en date du 3 mai 2002, ainsi que les mêmes renseignements redressés compte tenu de la vente de nos actions ordinaires offertes aux présentes, par les personnes suivantes : (i) chaque personne qui, à notre connaissance, est le véritable propriétaire de plus de 5 % de nos actions ordinaires; (ii) chacun de nos administrateurs; (iii) chacun de nos hauts dirigeants désignés; (iv) tous les membres de la haute direction et les administrateurs, collectivement; et (v) les actionnaires vendeurs. Aux fins du calcul du nombre d'actions ordinaires dont chaque personne a la propriété effective ainsi que du pourcentage de participation de chaque personne, les actions ordinaires visées par des options qui peuvent actuellement être levées ou qui pourraient l'être dans les 60 jours suivant le 3 mai 2002 sont réputées être en circulation. Cependant, ces actions ordinaires ne sont pas réputées être en circulation aux fins du calcul du pourcentage de participation de toute autre personne. Sous réserve de ce qui est indiqué dans les notes afférentes au tableau ci-dessous et en vertu des lois applicables concernant les biens propres, les actionnaires dont les noms figurent dans le tableau sont les seuls à avoir les droits de vote et de placement rattachés aux actions ordinaires indiquées en regard de leur nom.

Nom et adresse du véritable propriétaire(1)	Nombre d'actions avant le placement		Nombre d'actions devant être vendues	Nombre d'actions après le placement	
	Nombre	Pourcentage(2)		Nombre	Pourcentage
Michael U. Potter(3)(4) Sixty-Two John Street Ottawa (Ontario) K1M 1M3 Canada	9 582 594	10,90 %	4 500 000	5 082 594	5,78 %
The Windsor Trust(3)(5) S/b 2nd Floor Bldg. #2 Chelston Park, Collymore Rock St. Michael, Barbade	9 546 290	10,86	4 500 000	5 046 290	5,74
McLean Budden Ltée 145 King Street, Suite 225 Toronto (Ontario) Canada M5H 1J8	6 447 326	7,33	—	6 447 326	7,33
Private Capital Management 8889 Pelican Bay Boulevard Naples, Floride, É.-U. 34108	5 636 124	6,41	—	5 636 124	6,41
John E. Caldwell(6)	25 800	*	—	25 800	*
Douglas C. Cameron(7)	21 000	*	—	21 000	*
Pierre Y. Ducros(8)	35 000	*	—	35 000	*
Douglas J. Erwin(9)	29 000	*	—	29 000	*
Robert W. Korthals(10)	37 000	*	—	37 000	*
Candy M. Obourn(11)	26 000	*	—	26 000	*
William Russell(12)	10 000	*	—	10 000	*
James M. Tory(13)	110 000	*	—	110 000	*
Renato Zambonini(14)	636 597	*	—	636 597	*
Robert G. Ashe(15)	202 667	*	—	202 667	*
Terry Hall(16)	155 246	*	—	155 246	*
Tony Sirianni(17)	75 000	*	—	75 000	*
Ad Voogt(18)	134 752	*	—	134 752	*
Administrateurs et membres de la haute direction, collectivement (18 personnes)(2)(19)	1 735 579	1,95	—	1 735 579	1,95

* Soit moins de 1 %

- (1) Sauf indication contraire, l'adresse de chaque véritable propriétaire est « a/s de Cognos Incorporated, 3755 Riverside Drive, Ottawa (Ontario) Canada K1G 4K9 ».
- (2) Le pourcentage de participation est calculé au moyen, comme dénominateur, du nombre total d'actions en circulation au 3 mai 2002, majoré du nombre d'actions que la personne physique, l'entité ou le groupe indiqué a le droit d'acheter aux termes d'options qui peuvent actuellement être levées ou qui pourraient l'être au plus tard le 2 juillet 2002. Les nombres d'actions que les personnes nommées ci-après ont le droit d'acquérir à la levée d'options comprennent les options qui peuvent actuellement être levées ou qui pourraient l'être au plus tard le 2 juillet 2002.
- (3) M. Potter est titulaire, directement ou indirectement par l'entremise des entités qu'il contrôle, des droits exclusifs de vote et de placement quant à 36 304 actions et, par l'intermédiaire des entités qu'il contrôle, partage indirectement les droits de vote et de placement avec The Windsor Trust quant à 9 546 290 actions. Il n'est ni constituant, ni fiduciaire, ni bénéficiaire de The Windsor Trust. M. Potter, par l'entremise des entités qu'il contrôle, et The Windsor Trust détiennent, chacun, 50 % des droits de vote de 3497704 Canada Inc. (Canada 2), de 3539202 Canada Inc. (Canada 3), de 3539211 Canada Inc. (Canada 4), de 3539229 Canada Inc. (Canada 5), de 3539334 Canada Inc. (Canada 6), de 3539393 Canada Inc. (Canada 7), de 3539423 Canada Inc. (Canada 8), de 3539130 Canada Inc. (Canada 10), de 3497801 Canada Inc. (Canada 13), de 3539504 Canada Inc. (Canada 14), de 3539555 Canada Inc. (Canada 15) et de 3539571 Canada Inc. (Canada 16). Les entreprises Canada 2 à Canada 16 sont directement propriétaires, globalement, de 9 546 290 actions. Par conséquent, M. Potter peut être réputé être le véritable propriétaire des actions ordinaires dont ces entreprises sont les porteurs. M. Potter n'a aucune option d'achat d'actions ordinaires. M. Potter, par l'intermédiaire des entités qu'il contrôle, a acquis les actions auprès de la société le 1^{er} septembre 1978, le 2 septembre 1980 et le 15 janvier 1981 et, par la suite, le 8 octobre 1998, il a transféré les actions à Canada 2 par l'intermédiaire de Canada 16.
- (4) Les actions ordinaires visées par le placement sont vendues par Canada 3, Canada 4, Canada 7, Canada 13, Canada 14, Canada 15 et Canada 16. Canada 3 est le véritable propriétaire de 850 000 actions, dont 573 738 sont vendues dans le cadre du placement; Canada 4 est le véritable propriétaire de 850 000 actions, dont 573 738 sont vendues dans le cadre du placement; Canada 7 est le véritable propriétaire de 850 000 actions, dont 258 909 sont vendues dans le cadre du placement; Canada 13 est le véritable propriétaire de 1 000 000 d'actions, dont 724 500 sont vendues dans le cadre du placement; Canada 14 est le véritable propriétaire de 1 090 000 actions, dont 789 705 sont vendues dans le cadre du placement; Canada 15 est le véritable propriétaire de 1 090 000 actions, dont 789 705 sont vendues dans le cadre du placement, et Canada 16 est le véritable propriétaire de 1 090 000 actions, dont 789 705 sont vendues dans le cadre du placement. Si les preneurs fermes lèvent l'option d'attribution en excédent, les actionnaires vendeurs leur vendront les actions additionnelles sur une base proportionnelle.
- (5) The Windsor Trust est titulaire de 50 % des droits de vote de Canada 2 à Canada 16, qui sont directement propriétaires, globalement, de 9 546 290 actions. Par conséquent, The Windsor Trust peut être réputée être le véritable propriétaire des actions ordinaires dont ces entreprises sont les porteurs. Étant donné que M. Potter peut également être réputé être le véritable propriétaire de ces actions (se reporter à la note (3)), les 9 546 290 actions sont présentées, dans le tableau qui précède, comme étant la propriété effective à la fois de The Windsor Trust et de M. Potter. Celui-ci n'est ni constituant, ni fiduciaire, ni bénéficiaire de The Windsor Trust.
- (6) Y compris les 25 000 actions que M. Caldwell a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002.
- (7) Y compris les 9 000 actions que M. Cameron a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002.
- (8) Y compris les 15 000 actions que M. Ducros a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002.
- (9) Y compris les 29 000 actions que M. Erwin a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002. M. Erwin n'est plus membre du conseil d'administration depuis le 2 juillet 2002.
- (10) Y compris les 35 000 actions que M. Korthals a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002.
- (11) Y compris les 25 000 actions que M^{me} Obourn a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002. M^{me} Obourn n'est plus membre du conseil d'administration depuis le 2 juillet 2002.
- (12) Y compris les 10 000 actions que M. Russell a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002.
- (13) Y compris les 24 000 actions que M. Tory a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002.
- (14) Y compris les 452 500 actions que M. Zambonini a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002.

- (15) Y compris les 126 667 actions que M. Ashe a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002.
- (16) Y compris les 65 000 actions que M. Hall a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002.
- (17) Y compris les 55 000 actions que M. Sirianni a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002.
- (18) Y compris les 134 752 actions que M. Voogt a le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions jusqu'au 2 juillet 2002.
- (19) Le nombre indiqué comprend 1 206 419 actions que les administrateurs et les membres de la haute direction ont dans l'ensemble le droit d'acquérir à la levée d'options d'achat d'actions octroyées dans le cadre de nos régimes d'options d'achat d'actions, jusqu'au 2 juillet 2002.

Les déclarations figurant dans le tableau quant aux titres dont les administrateurs, les membres de la direction et les véritables propriétaires de 5 % des titres ont la propriété effective ou le contrôle, sont fondées, dans chaque cas, sur les renseignements que nous avons reçus d'eux.

CERTAINES INCIDENCES FISCALES FÉDÉRALES CANADIENNES ET AMÉRICAINES

Le texte qui suit résume certaines des principales incidences fiscales fédérales canadiennes et américaines découlant de l'achat, de la propriété et de la disposition d'actions ordinaires achetées dans le cadre du présent placement. Il ne se veut pas une analyse exhaustive de toutes les incidences fiscales éventuelles s'y rapportant. De portée générale seulement, le présent exposé ne se veut pas un avis de nature juridique ou fiscale pour l'un quelconque des acheteurs éventuels, et il ne devrait pas être interprété comme tel. Le présent exposé ne tient pas compte de tous les aspects importants de la fiscalité fédérale canadienne et américaine pouvant s'appliquer aux acheteurs éventuels d'actions ordinaires. Il ne tient pas compte des lois fiscales des États ou des administrations locales des États-Unis, des lois fiscales provinciales ou territoriales du Canada ou des lois fiscales de territoires autres que les États-Unis et le Canada. Il ne tient pas compte non plus des lois fiscales fédérales, provinciales ou territoriales du Canada qui s'appliquent aux résidents de ce pays. Le texte qui suit est fondé sur les lois fiscales en vigueur aux États-Unis et au Canada à la date du présent prospectus, qui sont susceptibles d'être modifiées. Nous n'avons tenté d'obtenir aucune décision anticipée de la part de l'Internal Revenue Service des États-Unis (l'« IRS ») ou de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (l'« ADRC ») relativement aux déclarations faites et aux conclusions dégagées dans le présent résumé; rien ne garantit que l'IRS et l'ADRC seront d'accord avec ces déclarations et ces conclusions. **Par conséquent, avant d'acheter des actions ordinaires, les épargnants éventuels sont priés de consulter leurs propres conseillers en fiscalité à l'égard de l'application des lois fiscales fédérales du Canada et des États-Unis à leur situation personnelle, de même que des incidences fiscales pouvant découler des lois des États, des administrations locales, des territoires, des provinces ou des territoires étrangers ou des conventions fiscales applicables.**

Certaines incidences fiscales fédérales américaines

Sous réserve des restrictions indiquées ci-dessous, le texte qui suit présente les principales incidences fiscales fédérales américaines applicables à une personne qui achète des actions ordinaires dans le cadre du présent placement et qui satisfait à l'une ou l'autre des conditions suivantes :

- elle est un citoyen ou un résident des États-Unis;
- elle est une société créée ou constituée aux États-Unis ou en vertu des lois des États-Unis ou de quelque État de ce pays;
- elle est une succession (autre qu'une succession dont le revenu de sources situées à l'extérieur des États-Unis qui n'est pas lié, dans les faits, à un commerce ou une entreprise situé aux États-Unis ne peut être inclus dans son revenu brut pour l'application des lois de l'impôt sur le revenu fédérales des États-Unis);
- elle est une fiducie dont un tribunal des États-Unis a compétence pour superviser l'administration et dont une ou plusieurs personnes des États-Unis ont le pouvoir de contrôler toutes les décisions importantes.

Pour les besoins du présent exposé, une telle personne est désignée par l'expression « porteur américain ». Plusieurs aspects de la fiscalité fédérale américaine généralement applicables à un porteur autre qu'un porteur américain (un « porteur non-américain ») sont également exposés ci-dessous.

Le présent exposé est fondé sur les dispositions actuelles de l'*Internal Revenue Code* des États-Unis (le « Code »), les règlements pris en application de ce code ou devant l'être, et les décisions administratives et judiciaires rendues jusqu'à la date des présentes, le tout étant susceptible d'être modifié, peut-être rétroactivement.

Le présent résumé n'est pas une description exhaustive de toutes les incidences fiscales pouvant revêtir de l'intérêt pour toute personne envisageant d'acheter des actions ordinaires. Le présent exposé ne traite pas de tous les aspects de la fiscalité fédérale américaine pouvant s'appliquer à l'un quelconque des porteurs américains, compte tenu de leur situation personnelle. Par exemple, le présent exposé ne tient compte que des porteurs américains qui détiendront des actions ordinaires à titre d'immobilisations et il ne traite pas de l'application éventuelle de l'impôt minimum de remplacement. De plus, il n'expose pas les

incidences fiscales fédérales américaines applicables aux porteurs américains qui, en vertu des lois fiscales fédérales américaines, bénéficient d'un traitement spécial, notamment les personnes suivantes :

- les courtiers en valeurs mobilières;
- les banques ou les sociétés d'assurances;
- les contribuables qui ont choisi de comptabiliser leur placement à la valeur du marché;
- les organismes exonérés d'impôt;
- les institutions financières;
- les contribuables qui détiennent leurs actions ordinaires dans le cadre d'un « stellage », d'une « opération de couverture », d'une « opération de conversion », d'une opération de vente présumée ou d'une autre opération de réduction du risque;
- les régimes enregistrés d'épargne-retraite et autres régimes à imposition différée;
- les porteurs étant propriétaires, directement, indirectement ou par attribution, de 10 % ou plus de nos droits de vote;
- les contribuables dont la monnaie fonctionnelle n'est pas le dollar américain.

Le présent exposé ne traite pas des questions relatives à l'impôt fédéral américain sur les dons ou les successions, ni aux lois fiscales des États, des administrations locales ou des administrations autres qu'américaines. De plus, il ne tient pas compte du traitement fiscal accordé aux sociétés de type « S », aux sociétés de personnes ou aux personnes qui détiennent leurs actions ordinaires par l'intermédiaire d'une société de type « S », d'une société de personnes ou d'un autre conduit fiscal. De plus, le présent exposé tient pour hypothèse que nous ne serons pas traités comme une société étrangère contrôlée. Selon le Code, l'expression « société étrangère contrôlée » (*controlled foreign corporation*) désigne généralement toutes les sociétés étrangères qui satisfont aux conditions suivantes : à un moment ou à un autre au cours de son année d'imposition, des personnes américaines sont propriétaires (directement, indirectement ou par attribution) de plus de 50 % de ce qui suit : (i) l'ensemble des droits de vote cumulés de toutes les catégories d'actions comportant droit de vote de la société ou (ii) la valeur totale des actions de la société, chacune d'entre elles étant propriétaire (directement, indirectement ou par attribution) de 10 % ou plus de l'ensemble des droits de vote cumulés de toutes les catégories d'actions comportant droit de vote de la société.

Les épargnants éventuels sont priés de consulter leurs propres conseillers en fiscalité à l'égard des incidences fiscales qui pourraient s'appliquer dans leur cas à la suite de l'achat, de la détention ou de la disposition de nos actions ordinaires.

Imposition des dividendes versés sur les actions ordinaires

Nous n'avons jamais versé de dividendes en espèces et, à l'heure actuelle, nous ne prévoyons pas en verser dans un avenir prévisible. Cependant, si nous effectuons une distribution en espèces sur nos actions ordinaires, sous réserve des règles relatives aux sociétés étrangères de placement passives exposées ci-après, les porteurs américains seront tenus d'inclure dans le calcul de leur revenu brut, à titre de revenu ordinaire, le montant d'une telle distribution, y compris l'impôt canadien retenu à la source sur le montant versé, à la date à laquelle la distribution a été reçue (ou réputée reçue), si la distribution est réglée par prélèvement sur le bénéfice de l'exercice ou les bénéfices non répartis, tels qu'ils sont calculés aux fins fiscales fédérales américaines. Les distributions excédant ces bénéfices seront tout d'abord traitées comme un remboursement de capital exonéré d'impôt, jusqu'à épuisement du coût fiscal, pour le porteur américain en cause, des actions ordinaires, et leur solde sera traité comme un gain en capital. Les dividendes versés sur les actions ordinaires ne donneront généralement pas droit à la « déduction à l'égard des dividendes reçus » (*dividends received deduction*).

Si un porteur américain reçoit une distribution composée du bénéfice de l'exercice ou des bénéfices non répartis en dollars canadiens ou dans une autre monnaie, le montant de sa distribution, aux fins fiscales fédérales américaines, correspondra à la valeur de cette distribution en dollars américains

(calculée au moyen du taux de change en vigueur à la date à laquelle la distribution est reçue ou réputée reçue). Le porteur américain qui reçoit une distribution libellée en monnaie étrangère et qui la convertit en dollars américains après la date de sa réception réalisera un gain de change ou subira une perte de change selon la fluctuation de la valeur de la monnaie étrangère par rapport au dollar américain, et un tel écart constituera habituellement un revenu ou une perte ordinaire de provenance américaine.

Les porteurs américains ont le choix de réclamer le montant de l'impôt canadien retenu à la source soit à titre de déduction applicable au revenu brut, soit à titre de crédit d'une somme rigoureusement équivalente applicable à leur impôt fédéral américain à payer. Les particuliers qui ne réclament pas de déductions sur pièces, mais, à la place, ont recours à la déduction standard, ne peuvent pas réclamer de déduction au titre du montant de l'impôt canadien retenu à la source; cependant, ils peuvent quand même réclamer un crédit applicable à l'impôt fédéral américain à payer s'ils satisfont aux exigences relatives à la déduction d'un crédit. De façon générale, le montant total des crédits pour impôt étranger déductibles dans une année ne peut excéder l'impôt américain à payer pour l'année attribuable au revenu imposable de provenance étrangère. Les dividendes qu'un porteur américain a reçus à l'égard d'actions d'une société étrangère, comme nos actions ordinaires, sont généralement traités comme un revenu de provenance étrangère à cette fin, mais ils sont susceptibles d'être reclassés à titre de revenu de provenance américaine dans certaines circonstances.

Étant donné que les règles fiscales relatives à la disponibilité ou à l'emploi des crédits pour impôt étranger et des déductions pour impôt étranger sont complexes, les porteurs américains devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité au sujet de ces questions, et se fier uniquement à eux.

Imposition de la disposition d'actions ordinaires

Sous réserve des règles relatives aux sociétés étrangères de placement passives exposées ci-après, à la disposition, notamment par vente ou échange, de nos actions ordinaires, un porteur américain constatera habituellement un gain ou une perte en capital d'un montant équivalent à l'écart entre le coût fiscal, pour le porteur américain, des actions ordinaires, soit habituellement le coût de ces actions (sous réserve de certains ajustements) et le montant réalisé à la disposition. Si, comme prévu, les actions ordinaires sont négociées dans le public, une disposition d'actions sera considérée être survenue à la « date de négociation », peu importe la méthode de comptabilisation retenue par le porteur américain en cause. Le gain en capital découlant de la disposition, notamment par vente ou échange, d'actions ordinaires détenues pendant plus d'un an constitue un gain en capital à long terme, qui est habituellement imposable pour les particuliers à un taux d'imposition fédéral maximal de 20 %, ou de 18 % pour les actions ordinaires acquises après l'année 2000 et détenues pendant plus de cinq ans. Le gain ou la perte qu'un porteur américain réalise à la disposition, notamment par vente ou échange, d'actions ordinaires sera normalement traité comme un revenu ou une perte de provenance américaine, aux fins des crédits pour impôt étranger américains. Le caractère déductible d'une perte en capital subie à la disposition, notamment par vente ou échange, d'actions ordinaires est assujéti à des restrictions.

Société de placement étrangère passive

En règle générale, nous serons classés à titre de société de placement étrangère passive aux fins fiscales fédérales américaines, si les conditions suivantes sont réunies :

- 75 % ou plus de notre bénéfice brut dans une année d'imposition tombe dans des catégories précises de revenu passif;
- 50 % ou plus de notre actif dans une année d'imposition, en moyenne pour l'année, calculé normalement en fonction de la juste valeur marchande, est composé d'éléments d'actifs qui produisent un revenu passif ou qui sont détenus aux fins de la production de revenu passif.

Si nous avons été classés à titre de société de placement étrangère passive et qu'un porteur américain n'a pas choisi soit de nous traiter comme un « fonds électif admissible » (*qualified electing fund*), soit d'évaluer nos actions ordinaires à la valeur du marché, alors :

- les distributions excédentaires que nous lui verserons seront imposées d'une manière particulière. Par « distributions excédentaires », on entend les montants qu'un porteur américain reçoit à l'égard

de nos actions ordinaires dans une année d'imposition et qui excèdent 125 % des distributions moyennes qu'il a reçues au cours de la plus brève des périodes suivantes : les trois années antérieures ou la période durant laquelle le porteur américain a détenu des actions ordinaires avant l'année d'imposition courante. Les distributions excédentaires seront attribuées proportionnellement à chacun des jours durant lesquels il a détenu nos actions ordinaires. Le porteur américain devra inclure les montants attribués à l'année d'imposition courante et aux années précédant celle au cours de laquelle nous sommes devenus une société de placement étrangère passive dans le calcul de son revenu brut à titre de revenu ordinaire pour l'année d'imposition courante. De plus, les montants attribués à chaque année d'imposition (sauf à l'année d'imposition courante) depuis l'année au cours de laquelle nous sommes devenus pour la première fois une société de placement étrangère passive seront imposés au taux le plus élevé en vigueur cette année-là pour le revenu ordinaire, et l'impôt à payer portera intérêt au taux applicable à l'impôt en souffrance.

- Le montant intégral du gain qu'un porteur américain réalise à la disposition de nos actions ordinaires, par vente ou autrement, sera également considéré comme une distribution excédentaire et sera assujéti à l'impôt tel qu'il est décrit ci-dessus.
- Le coût fiscal d'actions ordinaires acquises d'un défunt qui était un porteur américain d'actions ordinaires ne sera pas porté à leur juste valeur marchande à la date de décès; il correspondra plutôt au coût fiscal du défunt, s'il est inférieur. Un porteur américain ne pourra pas se soustraire à cette règle en choisissant de faire évaluer nos actions ordinaires à la valeur du marché.

S'il a fait le choix relatif aux fonds électifs admissibles pour toutes les années d'imposition durant lesquelles il était propriétaire de nos actions ordinaires et nous étions une société de placement étrangère passive, le porteur américain ne sera pas visé par les règles relatives aux sociétés de placement étrangères passives exposées ci-dessus si nous respectons les obligations d'information applicables. À la place, le porteur américain sera tenu d'inclure dans le calcul de son revenu pour chaque année d'imposition une tranche proportionnelle de notre bénéfice ordinaire à titre de revenu ordinaire et une tranche proportionnelle de notre gain en capital net à titre de gain en capital à long terme. Le choix relatif aux fonds électifs admissibles revient à chacun des actionnaires, et un tel choix ne peut être révoqué qu'avec le consentement de l'IRS. En règle générale, pour faire un tel choix, le porteur américain doit joindre un formulaire 8621 de l'IRS dûment rempli, y compris une notice annuelle de société de placement étrangère passive, à sa déclaration de revenus fédérale américaine, et produire le tout dans les délais impartis. Même s'il n'a pas fait un choix en ce sens, l'actionnaire d'une société de placement étrangère passive qui est un porteur américain doit produire chaque année un formulaire 8621 de l'IRS dûment rempli.

Par ailleurs, si nous sommes une société de placement étrangère passive et qu'un porteur américain a le droit de choisir d'évaluer ses actions ordinaires à la valeur du marché chaque année et fait un tel choix, les règles suivantes s'appliqueront normalement à chacune des années d'imposition de ce porteur américain :

- si la juste valeur marchande des actions ordinaires du porteur américain est supérieure à leur coût fiscal à la fin de son année d'imposition, le porteur américain doit déclarer l'excédent à titre de revenu ordinaire;
- si la juste valeur marchande des actions ordinaires du porteur américain est inférieure à leur coût fiscal à la fin de son année d'imposition, le porteur américain peut déclarer la différence à titre de perte ordinaire. Il peut déduire cette perte uniquement jusqu'à concurrence du gain net évalué à la valeur du marché qu'il a précédemment inclus aux termes du choix pour les années d'imposition antérieures;
- si le porteur américain a choisi d'évaluer nos actions ordinaires à la valeur du marché pour toutes les années d'imposition au cours desquelles il était propriétaire de nos actions ordinaires et nous étions une société de placement étrangère passive, il ne sera normalement pas visé par les règles relatives aux « distributions excédentaires ».

Les porteurs américains qui détiennent des actions ordinaires au cours d'une période pendant laquelle nous sommes une société de placement étrangère passive sont visés par les règles exposées ci-dessus, même si nous cessons d'être une société de placement étrangère passive, sous réserve des exceptions applicables aux porteurs américains qui ont fait le choix relatif aux fonds électifs admissibles ou le choix relatif à l'évaluation des biens à la valeur du marché.

Si nous nous fions à notre plan d'affaires actuel, nous ne serons pas une société de placement étrangère passive pour notre année d'imposition se terminant le 28 février 2003. Cependant, les critères relatifs à la détermination du statut de société de placement étrangère passive sont appliqués chaque année à l'égard de notre bénéfice et de notre actif; de plus, il est difficile de prévoir avec exactitude le montant futur de notre bénéfice et de notre actif. Par conséquent, rien ne garantit que nous ne serons pas une société de placement étrangère passive pour notre année d'imposition se terminant le 28 février 2003 et les suivantes. De plus, nous déclinons toute obligation de divulguer rapidement un tel statut et nous ne nous engageons pas à fournir aux porteurs américains les renseignements dont ils auront besoin pour faire les choix relatifs aux fonds électifs admissibles ou à l'évaluation des biens à la valeur du marché. Les porteurs américains devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité au sujet des règles relatives aux sociétés de placement étrangères passives, y compris concernant le droit, la manière et la pertinence de faire de tels choix si nous étions traités comme une société de placement étrangère passive.

Incidences fiscales applicables aux porteurs non-américains de nos actions ordinaires

Sous réserve de ce qui est décrit à la rubrique « Retenue d'impôt de réserve américaine et déclaration de renseignements » ci-dessous, les porteurs non-américains de nos actions ordinaires ne seront pas assujettis à l'impôt ni à la retenue d'impôt sur le revenu fédéral américain à l'égard des dividendes versés sur nos actions ordinaires ou du produit découlant de la disposition de nos actions ordinaires, sauf si :

- une telle opération est effectivement liée à la conduite, par le porteur non-américain en cause, d'une affaire ou d'une entreprise aux États-Unis et, dans le cas d'un résident d'un pays ayant conclu une convention fiscale avec les États-Unis, une telle opération est attribuable à un établissement permanent ou, dans le cas d'une personne physique, à une place fixe d'affaires aux États-Unis;
- le porteur non-américain est une personne physique qui détient les actions ordinaires à titre d'immobilisations, il est présent aux États-Unis pendant 183 jours ou plus dans l'année d'imposition au cours de laquelle la disposition a lieu et il ne peut se prévaloir d'une dispense;
- le porteur non-américain est assujetti à l'impôt prévu par les dispositions de la loi fiscale américaine applicable aux expatriés américains.

Retenue d'impôt de réserve américaine et déclaration de renseignements

En règle générale, les dividendes sur nos actions ordinaires et le produit tiré de la vente de nos actions ordinaires qui sont payés aux États-Unis ou par le biais de certains intermédiaires financiers liés aux États-Unis doivent faire l'objet de déclarations de renseignements aux fins fiscales fédérales américaines. De tels dividendes et un tel produit peuvent également donner lieu à des retenues d'impôt fédéral américain (une « retenue d'impôt de réserve »), actuellement de 30 %, si le porteur américain ne produit pas dans les délais impartis à l'agent chargé des retenues d'impôt un formulaire W-9 de l'IRS dûment rempli et signé. De plus, un porteur non-américain peut également être visé par les retenues d'impôt à l'égard de tels dividendes et d'un tel produit s'il ne produit pas dans les délais impartis à l'agent chargé des retenues d'impôt un formulaire W-8BEN de l'IRS ou autre formulaire pertinent dûment rempli et signé, ou s'il n'établit pas par ailleurs qu'il a droit d'être dispensé d'une telle retenue d'impôt. En règle générale, un porteur pourra déduire, à titre de crédit, le montant de la retenue d'impôt fédéral américain (ou retenue d'impôt de réserve) de l'impôt fédéral américain qu'il a à payer; de plus, il pourrait avoir droit à un remboursement, à la condition qu'il fournisse à l'IRS les renseignements exigés.

Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes applicables aux résidents des États-Unis

Le texte qui suit présente certaines des principales incidences fiscales fédérales canadiennes qui s'appliquent habituellement à une personne qui achète des actions ordinaires aux termes du présent

prospectus et qui, pour l'application de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) (la « Loi de l'impôt ») et de la Convention fiscale de 1980 entre le Canada et les États-Unis (la « Convention »), telles qu'elles s'appliquent et à tout moment pertinent, (i) n'est pas un résident du Canada et est un résident des États-Unis; (ii) détient les actions ordinaires à titre d'immobilisations; (iii) n'a pas de lien de dépendance avec la société et ne lui est pas affiliée; (iv) n'a pas d'« établissement permanent » ou de « base fixe » au Canada (au sens de la Convention); (v) n'est pas propriétaire (et n'est pas réputée être propriétaire) de 10 % ou plus des actions comportant droit de vote en circulation de la société; et (vi) n'utilise pas ni ne détient, et n'est pas réputé utiliser ou détenir, les actions ordinaires dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise au Canada (un « porteur américain »). Des règles spéciales, qui ne sont pas exposées dans le présent résumé, peuvent s'appliquer aux porteurs américains qui sont des assureurs qui exploitent une entreprise d'assurance au Canada ou ailleurs.

Le présent résumé est fondé sur les dispositions actuelles de la Convention, de la Loi de l'impôt et du règlement pris en application de celle-ci (le « Règlement »), sur toutes les propositions particulières visant à modifier la Loi de l'impôt et le Règlement que le ministre des Finances (Canada) ou une autre personne, en son nom, a annoncées avant la date du présent prospectus (les « modifications proposées ») et sur la compréhension que la société peut avoir au sujet des pratiques administratives publiées actuelles de l'ADRC. Le présent résumé ne couvre pas toutes les incidences fiscales canadiennes pouvant s'appliquer à un porteur américain et, à l'exception des modifications proposées, il ne tient pas compte des modifications devant ou pouvant être apportées au droit applicable, par voie judiciaire, exécutive ou législative, ni des lois ou incidences fiscales des provinces et des territoires du Canada ou de territoires étrangers. Il pose comme hypothèse que les actions ordinaires sont inscrites à la cote d'une bourse de valeurs visée par règlement (ce qui comprend la Bourse de Toronto et le NASDAQ National Market) et le demeureront à tout moment.

De portée générale seulement, le présent résumé ne se veut pas un avis de nature juridique ou fiscale pour l'un quelconque des porteurs d'actions ordinaires, et il ne doit pas être interprété comme tel; ainsi, il ne renferme aucune déclaration quant aux incidences fiscales pouvant s'appliquer à un porteur d'actions ordinaires donné. Par conséquent, les acheteurs éventuels devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité pour connaître les incidences fiscales qui peuvent dans leur cas découler de l'acquisition, de la détention et de la disposition d'actions ordinaires, compte tenu de leur situation personnelle.

Les dividendes versés ou crédités, ou réputés versés ou crédités, sur les actions ordinaires dont un porteur américain est propriétaire seront assujettis aux retenues d'impôt canadien prévues par la Loi de l'impôt, au taux de 25 % du montant brut des dividendes. De façon générale, aux termes de la Convention, le taux de retenue d'impôt est ramené à 15 %, si le porteur américain est le véritable propriétaire du dividende. Selon la Convention, les dividendes versés ou crédités à certains organismes exonérés d'impôt aux États-Unis, comme les organismes religieux, scientifiques, littéraire, à caractère éducatif ou les oeuvres de bienfaisance, ainsi qu'à certains régimes de retraite qui sont résidents des États-Unis et exonérés d'impôt dans ce pays et qui ont respecté certaines procédures administratives seront normalement exonérés de la retenue d'impôt canadien.

Les gains réalisés par un porteur américain à la disposition réelle ou réputée d'actions ordinaires ne seront pas assujettis à l'impôt aux termes de la Loi de l'impôt, à moins que ces actions ordinaires ne constituent des biens canadiens imposables, pour le porteur, au sens de la Loi de l'impôt, au moment de la disposition réelle ou réputée. En règle générale, les actions ordinaires ne constitueront pas des biens canadiens imposables pour un porteur américain si, à aucun moment au cours de la période de cinq ans précédant immédiatement la disposition, le porteur américain, les personnes avec lesquelles le porteur américain a un lien de dépendance pour l'application de la Loi de l'impôt, ou le porteur américain conjointement avec de telles personnes n'étaient propriétaires de 25 % ou plus des actions émises de quelque catégorie ou série du capital de la société. À cette fin, l'ADRC est d'avis que les porteurs d'un intérêt dans les actions ordinaires ou d'une option visant l'acquisition d'actions ordinaires seront considérés comme étant les détenteurs des actions auxquelles cet intérêt ou cette option se rapporte. Dans certains cas, les actions ordinaires seront réputées être des biens canadiens imposables. Il se produira une disposition réputée d'actions ordinaires au moment du décès d'un porteur américain. De plus, le produit découlant de la disposition réelle ou réputée d'actions ordinaires constituant des biens

canadiens imposables pour le porteur américain en cause ne sera habituellement pas assujéti à l'impôt au Canada aux termes de la Convention, pourvu que la valeur de ces actions ne provienne pas principalement d'immeubles situés au Canada.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Notre capital-actions autorisé est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées. Au 31 mai 2002, il y avait 87 947 963 actions ordinaires émises et en circulation et 13 335 370 options d'achat d'actions ordinaires en circulation; par ailleurs, aucune action privilégiée n'était en circulation.

Actions ordinaires

Les actions ordinaires confèrent à leurs porteurs un droit de vote par action ordinaire qu'ils détiennent, qu'ils peuvent exercer aux assemblées de nos actionnaires, ainsi que le droit de recevoir les dividendes que notre conseil d'administration peut déclarer. Sous réserve des droits des porteurs des actions privilégiées, tous les dividendes que le conseil d'administration peut déclarer et verser seront déclarés sur toutes les actions ordinaires et réglés au moyen du versement d'une somme par action égale pour chacune d'entre elles. En cas de liquidation ou de dissolution de notre entreprise, les porteurs d'actions ordinaires participeront proportionnellement à la distribution de notre actif, sous réserve des droits des porteurs des actions privilégiées. Les actions ordinaires ne sont assorties d'aucun droit préférentiel de souscription, d'aucun droit de rachat, d'aucun droit d'achat ni d'aucun droit de conversion.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées peuvent être émises, à tout moment et à l'occasion, en une ou plusieurs séries, comme notre conseil d'administration peut le déterminer. Le conseil d'administration est autorisé à déterminer, avant leur émission, le nombre, la contrepartie par action et la désignation des actions privilégiées de chaque série, ainsi que les droits et les restrictions s'y rattachant. Les actions privilégiées de chaque série sont de rang égal aux actions privilégiées de toutes les autres séries, quant au versement des dividendes, au remboursement du capital et à la distribution de l'actif en cas de liquidation ou de dissolution de notre entreprise. Les actions privilégiées ont priorité de rang par rapport aux actions ordinaires et à toutes les autres actions ayant infériorité de rang, quant au versement des dividendes et au remboursement du capital. Les porteurs d'actions privilégiées n'auront aucun droit de vote, sous réserve de ce que le conseil d'administration aura déterminé au moment d'autoriser une série, ou sous réserve de ce qui est prévu par la loi.

Certains droits des actionnaires

Conformément aux dispositions de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, la modification de certains droits des porteurs d'une catégorie d'actions, y compris les actions ordinaires, doit être approuvée au moins aux deux tiers des voix exprimées par les porteurs de ces actions à l'occasion d'une assemblée extraordinaire de ces porteurs. Conformément à nos règlements administratifs, il y a quorum à une assemblée des porteurs d'actions ordinaires si au moins 33 ⅓ % des actions ordinaires conférant droit de vote à l'assemblée sont présents ou représentés. Lorsqu'il est proposé de modifier les droits afférents aux actions ordinaires, les porteurs d'actions ordinaires ont le droit, en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, de faire valoir leur dissidence à l'égard d'une telle modification et d'exiger que nous leur payions la juste valeur de leurs actions ordinaires à ce moment-là.

Agent des transferts

Pour nos actions ordinaires, Société de fiducie Computershare du Canada est notre agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres au Canada, à ses principaux bureaux de Toronto, en

Ontario, et Mellon Investor Services est notre co-agent des transferts aux États-Unis, à ses principaux bureaux de New York, dans l'État de New York.

PRISE FERME

Les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes dans le cadre du placement dont les noms figurent ci-dessous et nous-mêmes avons conclu une convention de prise ferme datée du ● 2002 à l'égard des actions offertes. Sous réserve de certaines conditions, les preneurs fermes ont tous individuellement accepté d'acheter le nombre d'actions indiquées dans le tableau qui suit. Goldman, Sachs & Co. et Morgan Stanley & Co. Inc. sont les représentants des preneurs fermes.

<u>Preneur ferme</u>	<u>Nombre d'actions</u>
Goldman, Sachs & Co.	●
Morgan Stanley & Co. Incorporated	●
RBC Dominion valeurs mobilières Inc.	●
Total	●

Les preneurs fermes se sont engagés à procéder à la prise de livraison et au règlement de la totalité des actions offertes aux présentes, si l'une ou l'autre d'entre elles est souscrite.

Si les preneurs fermes vendent plus d'actions ordinaires que le nombre total indiqué dans le tableau ci-dessus, ils ont l'option d'acheter jusqu'à concurrence de 675 000 actions additionnelles des actionnaires vendeurs afin de couvrir de telles ventes. Ils peuvent lever cette option dans les 30 jours. S'ils achètent des actions aux termes de cette option, les preneurs fermes achèteront individuellement un nombre d'actions à peu près proportionnel à celui qui est indiqué dans le tableau ci-dessus.

Le tableau qui suit donne le montant par action et le montant total des escomptes de prise ferme devant être versés aux preneurs fermes par les actionnaires vendeurs. Ces montants sont indiqués compte tenu et compte non tenu de la levée, par les preneurs fermes, de l'option visant la souscription d'actions additionnelles.

Montants versés par les actionnaires vendeurs

	<u>Si option n'est pas levée</u>	<u>Si l'option est levée intégralement</u>
Par action.....	● \$	● \$
Total	● \$	● \$

Les actions ordinaires vendues par les preneurs fermes au public seront d'abord offertes au prix d'offre initial indiqué sur la page couverture du présent prospectus. Les preneurs fermes pourront vendre les actions à des courtiers en valeurs mobilières moyennant un escompte d'au plus ● \$ par action par rapport au prix d'offre. Ces courtiers en valeurs mobilières pourront revendre leurs actions à certains autres courtiers moyennant un escompte d'au plus ● \$ par action par rapport au prix d'offre initial. Dans tous les pays, hormis le Canada, si les actions ne sont pas toutes vendues au prix d'offre initial, les représentants pourront modifier le prix d'offre et les autres modalités de vente. Au Canada, si, après un effort raisonnable, les preneurs fermes ne parviennent pas à vendre au prix d'offre initial la totalité des actions ordinaires offertes au moyen du présent prospectus, le prix d'offre pourra être réduit, puis modifié à l'occasion, et la rémunération des preneurs fermes sera aussi réduite en conséquence.

Nos administrateurs, nos hauts dirigeants désignés et nous-mêmes ainsi que chacun des actionnaires vendeurs avons convenu avec les preneurs fermes de nous abstenir d'émettre, d'aliéner et de couvrir nos actions ordinaires, des titres convertibles en de telles actions ou des titres échangeables contre de telles actions au cours de la période commençant à la date du présent prospectus et se terminant 90 jours après cette date, à moins d'avoir obtenu au préalable le consentement écrit de Goldman, Sach & Co. Cette convention n'interdit pas les opérations suivantes : (i) les transferts par les

actionnaires vendeurs à des membres du même groupe aux fins de planification fiscale ou les transferts par les administrateurs et les membres de la haute direction à des membres de leur famille immédiate, tant que les cessionnaires conviennent par écrit d'être liés par les modalités de la convention, (ii) les émissions aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions et régimes d'actionnariat existants ou à la conversion ou à l'échange de titres convertibles ou échangeables en circulation à la date de la convention ou (iii) les émissions de titres par Cognos relativement à des acquisitions si les bénéficiaires sont assujettis à des restrictions quant à la vente de leurs actions pour le reste de la période de 90 jours ou, dans le cas d'une acquisition concernant des actions visées par un enregistrement ou des actions placées par voie de prospectus au Canada, si aucune déclaration d'enregistrement s'y rapportant n'a été déclarée en vigueur ou si aucun visa n'a été obtenu à l'égard du prospectus canadien définitif, selon le cas, avant la fin de cette période de 90 jours et qu'aucune de ces actions n'est effectivement émise.

Chacun des preneurs fermes a individuellement déclaré, garanti et accepté ce qui suit : (i) il n'a pas offert ni vendu et, jusqu'à la date tombant six mois après la date de vente des actions ordinaires, il n'offrira pas ni ne vendra d'actions à des personnes du Royaume-Uni, sauf à des personnes qui, dans le cours normal de leurs activités, acquièrent, détiennent, gèrent ou aliènent des placements (pour leur compte ou à titre de mandataire) pour les besoins de leurs entreprises ou par ailleurs dans des circonstances qui n'ont jamais débouché ou ne déboucheront pas sur une offre publique au Royaume-Uni, au sens du règlement britannique intitulé *Public Offers of Securities Regulations 1995*; (ii) il a respecté et respectera toutes les dispositions applicables de la loi intitulée *Financial Services and Markets Act 2000* (« FSMA ») pour tout ce qu'il a fait à l'égard des actions au Royaume-Uni, de ce pays ou par ailleurs en relation avec ce pays; et (iii) il a divulgué ou a fait en sorte que soient divulguées, et il divulguera uniquement ou fera en sorte que soient uniquement divulguées, les invitations ou les incitations à entreprendre des activités d'investissement (au sens de l'article 21 de la FSMA) qu'il aura reçues dans le cadre de l'émission ou la vente d'actions, dans les cas où l'article 21 de la FSMA ne s'applique pas à nous.

Les titres ne peuvent pas être offerts, vendus, cédés ni livrés aux Pays-Bas ou de ce pays, dans le cadre de leur placement initial ou de tout nouveau placement; en outre, ni le présent prospectus ni quelque autre document concernant le placement ne peut être distribué ou diffusé aux Pays-Bas, sauf à des personnes physiques ou des personnes morales, notamment des banques, des courtiers, des investisseurs institutionnels ou des entités dotées d'un service de trésorerie, qui négocient des valeurs mobilières ou qui y investissent dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise ou de l'exercice d'une profession.

Dans le cadre du présent placement, les preneurs fermes peuvent acheter et vendre des actions ordinaires sur le marché libre. Ils peuvent, entre autres, effectuer des ventes à découvert, des opérations stabilisatrices et des achats leur permettant de couvrir les positions créées par les ventes à découvert. Dans le cadre d'une vente à découvert, un preneur ferme vend un nombre d'actions plus grand que le nombre qu'il est tenu d'acheter dans le cadre du placement. Les opérations stabilisatrices consistent en des offres ou des achats effectués dans le but de prévenir ou de retarder la chute du cours des actions ordinaires alors que le présent placement est en cours.

Les preneurs fermes peuvent imposer des pénalités d'achat, c.-à-d. exiger d'un preneur ferme donné qu'il rembourse aux autres preneurs fermes une tranche de l'escompte de prise ferme qu'il a reçue parce que les représentants ont racheté des actions vendues par le preneur ferme ou une autre personne, en son nom, dans le cadre d'opérations stabilisatrices ou de ventes à découvert.

De telles opérations peuvent stabiliser ou maintenir le cours des actions ordinaires ou par ailleurs influencer sur celui-ci. Par conséquent, le prix des actions ordinaires peut être supérieur à celui qui pourrait par ailleurs exister sur le marché libre. Les preneurs fermes peuvent effectuer ces opérations sur NASDAQ National Market, à la Bourse de Toronto, sur le marché hors cote ou ailleurs, et y mettre fin en tout temps à leur gré.

Conformément aux instructions générales de la Commission des valeurs mobilières du Québec et de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, les preneurs fermes ne peuvent pas, au cours de la période visée par le placement aux termes du présent prospectus, acheter ni offrir d'acheter des actions ordinaires. Une telle interdiction comporte certaines exceptions, à la condition que l'achat ou l'offre d'achat ne soit pas effectué dans le but de créer une activité réelle ou apparente sur les actions ordinaires ou de

faire hausser leur cours. Parmi les exceptions, mentionnons les achats ou les offres d'achat autorisés aux termes des règlements et des règles de la Bourse de Toronto concernant les activités de stabilisation du marché et les activités de maintien passif du marché, et les achats ou les offres d'achat effectués pour le compte d'un client dont l'ordre n'a pas été sollicité au cours de la période de placement. Conformément à la première exception mentionnée et à la loi applicable, dans le cadre du présent placement, les preneurs fermes peuvent attribuer des actions ordinaires en excédent ou effectuer des opérations permettant de stabiliser ou de maintenir le cours des actions ordinaires à un niveau autre que celui qui prévaudrait normalement sur le marché libre. Une fois commencées, de telles opérations peuvent être interrompues à tout moment.

Les actionnaires vendeurs estiment que leur part du total des frais liés au placement, déduction faite des escomptes de prise ferme, totalisera environ 590 000 \$. Nous prendrons en charge le reste des frais liés au placement, qui devraient s'élever à 940 000 \$. Nous avons convenu de le faire afin de faciliter un placement qui, selon nous, devrait permettre d'accroître le nombre de nos actionnaires.

Les actionnaires vendeurs et nous-mêmes avons accepté de nous garantir l'un l'autre et de garantir les preneurs fermes contre certaines obligations, y compris des obligations, réclamations et dommages aux termes de la Loi de 1933 et des lois canadiennes sur les valeurs mobilières, ou de contribuer aux paiements que les preneurs fermes pourraient être tenus de faire à cet égard.

Les obligations qui incombent aux preneurs fermes aux termes de la convention de prise ferme sont individuelles; ils peuvent y mettre fin à la survenance de certains faits précis.

Le présent placement est fait simultanément aux États-Unis et dans toutes les provinces du Canada. Sous réserve du respect des lois locales applicables, les preneurs fermes peuvent également offrir et vendre des actions ordinaires à l'extérieur des États-Unis et du Canada. Nul ne peut vendre des actions ordinaires dans quelque territoire que ce soit, à l'exception des courtiers qui y sont dûment inscrits ou par ailleurs qualifiés pour y effectuer de telles ventes, sauf s'il est possible de se prévaloir d'une dispense des exigences de prospectus ou d'inscription applicables.

Le prix d'offre initial libellé en dollars américain s'élève à ● \$ US, et le prix d'offre initial libellé en dollars canadiens s'élève à ● \$ CA; ces montants et les escomptes de prise ferme connexes sont à peu près équivalents compte tenu des taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien en vigueur à la date du présent prospectus.

Sous réserve de l'approbation des autorités de réglementation canadiennes, nous pouvons acheter aux preneurs fermes aux fins d'annulation jusqu'à 5 % des actions offertes au prix d'offre.

Les actions ordinaires devraient pouvoir être délivrés à la clôture, soit vers le ● 2002, ou tout autre date dont les preneurs fermes, les actionnaires vendeurs et nous-mêmes pouvons convenir, mais dans tous les cas au plus tard le ● 2002.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Certaines questions d'ordre juridique relatives au présent placement seront tranchées aux États-Unis, pour notre compte, par Testa, Hurwitz & Thibault, LLP, de Boston, au Massachusetts, et, pour le compte des preneurs fermes, par Ropes & Gray, de Boston, au Massachusetts. Certaines questions d'ordre juridique relatives au présent placement seront tranchées au Canada, pour notre compte, par Torys LLP, de Toronto, en Ontario, et, pour le compte des preneurs fermes, par Osler, Hoskin Harcourt s.r.l., de Toronto, en Ontario, et de New York, dans l'État de New York. À la date du présent prospectus, les associés et avocats salariés de ces cabinets avaient dans l'ensemble la propriété effective, directement ou indirectement, de moins de 1 % des actions ordinaires en circulation.

EXPERTS

Nos vérificateurs sont Ernst & Young s.r.l., 100 Queen Street, Ottawa (Ontario) Canada K1P 1K1, vérificateurs indépendants. Les états financiers consolidés intégrés dans le présent prospectus ont été joints aux présentes sur la base du rapport de Ernst & Young s.r.l., qu'ils ont fourni à titre d'experts en vérification et en comptabilité.

PORTÉE DE CERTAINS RECOURS CIVILS AUX ÉTATS-UNIS

Nous sommes régis par les lois du Canada. Certains de nos administrateurs, des membres de notre direction et des experts nommés dans le présent prospectus sont des résidents du Canada ou de territoires situés à l'extérieur des États-Unis; de plus, la totalité ou une tranche substantielle de leurs biens et des nôtres sont situés à l'extérieur des États-Unis. Par conséquent, les actionnaires pourraient éprouver de la difficulté à signifier des actes de procédure aux États-Unis aux administrateurs, aux membres de la direction et aux experts qui ne sont pas des résidents des États-Unis ou à faire exécuter aux États-Unis des jugements de tribunaux américains fondés sur les dispositions concernant la responsabilité civile prévues par les lois fédérales américaines en valeurs mobilières. Il n'est pas certain que des recours puissent être exercés au Canada contre nous-mêmes ou contre nos administrateurs, les membres de notre direction ou les experts qui ne sont pas des résidents aux États-Unis, que ce soit dans le cadre d'actions initiales ou d'actions visant l'exécution de jugements de tribunaux américains, sur le fondement de la responsabilité civile prévue uniquement par les lois fédérales américaines sur les valeurs mobilières.

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Nous avons déposé auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (la « SEC ») une déclaration d'enregistrement sur formulaire F-10 (avec toutes les modifications, les pièces et les annexes qui y sont jointes, la « déclaration d'enregistrement ») prévue par la Loi de 1933, à l'égard des actions ordinaires offertes aux présentes. Comme le permettent les règles et les règlements de la SEC, dans le présent prospectus, nous avons omis certains renseignements qui figurent dans la déclaration d'enregistrement. Pour de plus amples renseignements sur les actions ordinaires offertes aux présentes et nous-mêmes, le lecteur est prié de se reporter à la déclaration d'enregistrement ainsi qu'aux pièces et aux annexes qui y sont jointes. Les déclarations énoncées dans le présent prospectus à l'égard du contenu des conventions ou autres documents déposés à titre de pièce afférente à la déclaration d'enregistrement ne sont pas nécessairement complètes; ainsi, dans tous les cas, le lecteur est prié de se reporter à un exemplaire de la convention ou de l'autre document en cause, chaque déclaration devant être lue à la lumière d'un tel renvoi. On peut consulter la déclaration d'enregistrement, y compris les pièces et les annexes qui y sont jointes, dans le centre de consultation public de la SEC, situé au 450 Fifth Street, N.W., Washington, DC 20549, et on peut se procurer des copies de la totalité ou de certaines parties de ces documents auprès de ce centre moyennant le paiement des frais prévus.

Nous sommes assujettis aux obligations d'information prévues par la loi américaine intitulée *Securities Exchange Act of 1934*, dans sa version modifiée (la « Loi de 1934 »). Conformément à cette loi, nous déposerons des rapports et d'autres renseignements auprès de la SEC; on pourra se les procurer sur son site Web, à l'adresse <http://www.sec.gov>. Dans le cadre du régime d'information multinational adopté par les États-Unis, nous pouvons préparer ces rapports et ces renseignements conformément aux obligations d'information en vigueur au Canada, qui diffèrent de ceux qui sont en vigueur aux États-Unis. On pourra consulter et copier ces rapports et ces renseignements dans le centre de consultation public de la SEC, situé à l'endroit indiqué ci-dessus. Nous déposons également des documents d'information continue auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières; on peut se procurer ces documents sur leur site Web, à l'adresse <http://www.sedar.com>.

Nous sommes actuellement dispensés de l'application des règles et des règlements de la Loi de 1934 prévoyant la sollicitation de procurations et la transmission d'une circulaire de sollicitation de procurations. En outre, nos hauts dirigeants, nos administrateurs et nos principaux actionnaires seront exonérés des dispositions de l'article 16 de la Loi de 1934 relatives aux rapports et à la récupération des profits à court terme (*short-swing profit recovery*), ainsi que des règles et des règlements pris en application de cet article.

DOCUMENTS INTÉGRÉS PAR RENVOI

Les documents qui suivent, qui ont été déposés auprès de commissions des valeurs mobilières ou d'autorités de réglementation similaires dans chacune des provinces du Canada, sont expressément intégrés par renvoi dans le présent prospectus :

- (a) notre rapport annuel sur formulaire 10-K, daté du 24 mai 2002, pour l'exercice terminé le 28 février 2002 (qui constitue notre notice annuelle pour l'application des lois canadiennes sur les

valeurs mobilières, et qui renferme nos états financiers consolidés vérifiés et les notes y afférentes, le rapport des vérificateurs s'y rapportant et l'analyse par la direction pour l'exercice terminé le 28 février 2002, préparés conformément aux PCGR du Canada et aux PCGR des États-Unis);

(b) notre circulaire de sollicitation de procurations, datée du 31 mai 2002, relative à l'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires devant avoir lieu le 2 juillet 2002, à l'exception des rubriques intitulées « Rapport du comité des ressources humaines et de la rémunération sur la rémunération des dirigeants » et « Graphique de rendement » et de ses annexes A et B;

(c) notre rapport trimestriel sur formulaire 10-Q, daté du 10 juillet 2002, pour le trimestre terminé le 31 mai 2002 (qui inclut nos états financiers intermédiaires comparatifs et les notes y afférentes, ainsi que l'analyse par la direction s'y rapportant, pour le trimestre terminé le 31 mai 2002, préparés conformément aux PCGR du Canada et aux PCGR des États-Unis).

Les documents dont il est question aux alinéas ci-dessus ont également été déposés aux États-Unis auprès de la SEC.

Les documents du type de ceux qui sont mentionnés aux alinéas ci-dessus et les rapports de changement important (à l'exclusion des rapports confidentiels) que nous aurons déposés auprès des autorités en valeurs mobilières des provinces du Canada entre la date du présent prospectus et la fin du présent placement seront réputés intégrés par renvoi dans le présent prospectus.

Toute déclaration contenue dans un document intégré par renvoi aux présentes, ou réputé l'être, sera réputée modifiée ou remplacée pour les fins du présent prospectus, dans la mesure où une déclaration contenue dans les présentes ou dans tout autre document déposé par la suite qui est également intégré par renvoi aux présentes, ou réputé l'être, modifie ou remplace la déclaration en question. Toute déclaration ainsi modifiée ou remplacée ne sera pas réputée, sauf dans la mesure où elle est ainsi modifiée ou remplacée, faire partie du présent prospectus.

Des renseignements tirés de documents déposés auprès de commissions des valeurs mobilières ou d'autorités similaires au Canada ont été intégrés par renvoi dans le présent prospectus. On peut se procurer sans frais des exemplaires des documents intégrés par renvoi dans le présent prospectus auprès du secrétaire de la société, au 3755 Riverside Drive, Ottawa (Ontario) Canada K1G 4K9 (téléphone : (613) 738-1440). Conformément aux exigences du Québec, le présent prospectus simplifié contient une information conçue pour être complétée par la consultation du dossier d'information. On peut se procurer un exemplaire du dossier d'information auprès du secrétaire de la société à l'adresse et au numéro de téléphone indiqués ci-dessus.

Le présent prospectus a été déposé dans chacune des provinces du Canada selon un régime permettant d'attendre après qu'il soit dans sa version définitive pour déterminer certains renseignements concernant nos actions ordinaires et d'omettre ces renseignements dans le présent prospectus de base — RFPV. Ce régime exige que soit transmis aux acheteurs un prospectus avec supplément — RFPV contenant les renseignements omis, dans un certain délai à compter de la souscription de nos actions ordinaires. Tous les renseignements fournis dans le prospectus avec supplément — RFPV qui ne le sont pas dans le présent prospectus de base — RFPV y seront intégrés par renvoi à la date du supplément — RFPV.

DOCUMENTS DÉPOSÉS AVEC LA DÉCLARATION D'ENREGISTREMENT

Les documents qui suivent ont été déposés auprès de la SEC avec la déclaration d'enregistrement dont le présent prospectus fait partie : le consentement de Ernst & Young s.r.l., les procurations figurant sur la page de signature de la déclaration d'enregistrement sur formulaire F-10, le consentement irrévocable et la procuration sur formulaire F-X, le formulaire de convention de prise ferme, la convention concernant le placement pris ferme d'actions ordinaires conclue par la société et certains de ses actionnaires, et notre rapport trimestriel sur formulaire 10-Q, daté du 10 juillet 2002, pour le trimestre terminé le 31 mai 2002.

ADMISSIBILITÉ AUX FINS DE PLACEMENT AU CANADA

L'achat des actions ordinaires offertes par le présent prospectus ne sera pas interdit, sous réserve du respect des dispositions générales en matière de placement, et, dans certains cas, sous réserve du respect d'exigences en matière de placement et d'exigences supplémentaires relatives aux politiques ou objectifs de placement ou de crédit, prévues par les lois suivantes :

- *Loi sur les sociétés d'assurances* (Canada);
- *Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt* (Canada);
- *Loi de 1985 sur les normes de prestation de pension* (Canada);
- *Loi sur les régimes de retraite* (Ontario);
- *Loi sur les fiduciaires* (Ontario);
- la loi intitulée *Insurance Act* (Alberta);
- la loi intitulée *Employment Pension Plans Act* (Alberta);
- la loi intitulée *Financial Institutions Act* (Colombie-Britannique);
- *Loi sur les assurances* (Manitoba)
- *Loi sur les prestations de pension* (Manitoba)
- *Loi sur les régimes complémentaires de retraite* (Québec);
- *Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne* (Québec) (sauf les sociétés de fiducie à l'égard de fonds, autres que des dépôts, qui sont administrés pour des tiers).

En outre, nos actions ordinaires constitueront, à la date du présent prospectus, des placements admissibles pour l'application de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenu de retraite, des régimes de participation différée aux bénéfices et des régimes enregistrés d'épargne-études. À l'heure actuelle, nos actions ordinaires ne constituent pas des « biens étrangers » pour l'application de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada).

DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES APPLICABLES AUX ACHETEURS CANADIENS

Les lois sur les valeurs mobilières établies par diverses autorités législatives au Canada confèrent à l'acquéreur un droit de résolution qui ne peut être exercé que dans les deux jours suivant la réception réelle ou réputée du prospectus et des modifications. Ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placement effectuées avec un prospectus contenant des informations fausses ou trompeuses ou par suite de la non-transmission du prospectus. Toutefois, ces diverses actions doivent être exercées dans des délais déterminés. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un conseiller juridique.

TABLE DES MATIÈRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

Rapport des vérificateurs	F-2
États consolidés des résultats	F-3
Bilans consolidés	F-4
États consolidés des capitaux propres	F-5
États consolidés des flux de trésorerie	F-6
Notes afférentes aux états financiers consolidés	F-7

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Au conseil d'administration et aux actionnaires de Cognos Incorporated

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Cognos Incorporated au 28 février 2002 et au 28 février 2001 et les états consolidés des résultats, des capitaux propres et des flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 28 février 2002. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues des États-Unis et du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société au 28 février 2002 et au 28 février 2001 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 28 février 2002 selon les principes comptables généralement reconnus des États-Unis.

Le 28 mars 2002 (le 24 mai 2002 pour la note 14), nous avons présenté au conseil d'administration et aux actionnaires de Cognos Incorporated un rapport distinct sur les états financiers pour les mêmes périodes, préparé selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

(signé) ERNST & YOUNG s.r.l.

Ernst & Young s.r.l.

Comptables agréés

Ottawa, Canada
le 28 mars 2002
(le 24 mai 2002 pour la note 14)

COGNOS INCORPORATED
ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS
(en milliers, sauf les montants par action)

	Exercices terminés le dernier jour de février		
	2000	2001	2002
Produits d'exploitation			
Licences d'exploitation de produits	203 299 \$	262 766 \$	228 255 \$
Soutien technique	118 061	147 589	175 636
Services	64 280	85 297	87 411
Total des produits d'exploitation	385 640 \$	495 652 \$	491 302 \$
Charges d'exploitation			
Coût des licences d'exploitation de produits	5 235	7 315	3 609
Coût du soutien technique	13 758	17 820	16 576
Charges de vente et charges générales et administratives	238 147	320 535	343 276
Recherche et développement	53 548	67 264	74 614
Technologie en cours acquise	—	3 000	—
Imputations spéciales	—	—	33 440
Total des charges d'exploitation	310 688 \$	415 934 \$	471 515 \$
Bénéfice d'exploitation	74 952	79 718	19 787
Intérêts débiteurs	(718)	(786)	(540)
Intérêts créditeurs	7 454	12 386	8 922
Bénéfice avant impôts et taxes	81 688 \$	91 318 \$	28 169 \$
Provision pour impôts sur les bénéfices	22 873	27 058	8 761
Bénéfice net	58 815 \$	64 260 \$	19 408 \$
Résultat net par action			
De base	0,68 \$	0,74 \$	0,22 \$
Dilué	0,67 \$	0,70 \$	0,21 \$
Nombre moyen pondéré d'actions (en milliers)			
De base	85 972	87 324	87 807
Dilué	88 100	91 973	90 461

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

COGNOS INCORPORATED
BILANS CONSOLIDÉS
(en milliers)

	Au dernier jour de février	
	2001	2002
Actif		
Actif à court terme		
Espèces et quasi-espèces	115 293 \$	192 900 \$
Placements à court terme	119 625	121 629
Débiteurs	146 867	114 059
Stocks	730	537
Charges payées d'avance	8 648	6 765
Actifs d'impôts reportés	—	6 404
	<u>390 803 \$</u>	<u>442 294 \$</u>
Immobilisations	74 208	59 008
Autres actifs	30 581	20 850
	<u>495 592 \$</u>	<u>522 152 \$</u>
Passif		
Passif à court terme		
Créditeurs	28 256 \$	26 387 \$
Charges à payer	21 830	34 210
Salaires, commissions et éléments connexes	28 822	37 453
Impôts sur les bénéfices à payer	17 548	6 167
Produits comptabilisés d'avance	96 674	110 504
	<u>193 130 \$</u>	<u>214 721 \$</u>
Passif à long terme	1 539	9 131
Impôts sur les bénéfices reportés	10 394	3 127
	<u>205 063 \$</u>	<u>226 979 \$</u>
Engagements et éventualités		
Capitaux propres		
Capital social		
Actions ordinaires		
(87 997 220 en 2002;		
87 885 161 en 2001)	134 791	151 637
Bénéfices non répartis	165 755	158 762
Autres éléments du résultat global accumulé	(10 017)	(15 226)
	<u>290 529 \$</u>	<u>295 173 \$</u>
	<u>495 592 \$</u>	<u>522 152 \$</u>

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

Au nom du conseil,

(signé) DOUGLAS C. CAMERON

Douglas C. Cameron
Administrateur

(signé) JAMES M. TORY

James M. Tory
Président du conseil

COGNOS INCORPORATED

ÉTATS CONSOLIDÉS DES CAPITAUX PROPRES (en milliers)

	Actions ordinaires		Bénéfices non répartis	Autres éléments du résultat global accumulé	Total
	Nombre (en milliers)	Montant			
Soldes au 28 février 1999	<u>86 362</u>	<u>88 579 \$</u>	<u>79 341 \$</u>	<u>(8 712)\$</u>	<u>159 208 \$</u>
Émission d'actions					
Régimes d'options d'achat d'actions	1 973	15 420			15 420
Régimes d'actionnariat	120	1 095			1 095
Amortissement de la rémunération à base d'actions différée		693			693
Rachat d'actions	(2 286)	(2 458)	(23 555)		(26 013)
Incidence de l'impôt sur les bénéfices découlant des options d'achat d'actions		894			894
	<u>86 169</u>	<u>104 223 \$</u>	<u>55 786 \$</u>	<u>(8 712)\$</u>	<u>151 297 \$</u>
Bénéfice net			58 815 \$		58 815 \$
Autres éléments du résultat global					
Gain ou perte de change				2 479	2 479
Résultat global			58 815 \$	2 479 \$	61 294 \$
Soldes au 29 février 2000	<u>86 169</u>	<u>104 223 \$</u>	<u>114 601 \$</u>	<u>(6 233)\$</u>	<u>212 591 \$</u>
Émission d'actions					
Régimes d'options d'achat d'actions	1 816	18 574			18 574
Régimes d'actionnariat	73	2 018			2 018
Acquisition d'entreprises	253	9 070			9 070
Rémunération à base d'actions différée	(65)	(2 656)			(2 656)
Amortissement de la rémunération à base d'actions différée	219	1 233			1 233
Rachat d'actions	(580)	(881)	(13 106)		(13 987)
Incidence de l'impôt sur les bénéfices découlant des options d'achat d'actions		3 210			3 210
	<u>87 885</u>	<u>134 791 \$</u>	<u>101 495 \$</u>	<u>(6 233)\$</u>	<u>230 053 \$</u>
Bénéfice net			64 260 \$		64 260 \$
Autres éléments du résultat global					
Gain ou perte de change				(3 784)	(3 784)
Résultat global			64 260 \$	(3 784)\$	60 476 \$
Soldes au 28 février 2001	<u>87 885</u>	<u>134 791 \$</u>	<u>165 755 \$</u>	<u>(10 017)\$</u>	<u>290 529 \$</u>
Émission d'actions					
Régimes d'options d'achat d'actions	1 279	12 742			12 742
Régimes d'actionnariat	157	2 337			2 337
Amortissement de la rémunération à base d'actions différée	292	3 341			3 341
Rachat d'actions	(1 616)	(2 638)	(26 401)		(29 039)
Incidence de l'impôt sur les bénéfices découlant des options d'achat d'actions		1 064			1 064
	<u>87 997</u>	<u>151 637 \$</u>	<u>139 354 \$</u>	<u>(10 017)\$</u>	<u>280 974 \$</u>
Bénéfice net					
Autres éléments du résultat global			19 408 \$		19 408 \$
Gain ou perte de change				(5 209)	(5 209)
Résultat global			19 408 \$	(5 209)\$	14 199 \$
Soldes au 28 février 2002	<u>87 997</u>	<u>151 637 \$</u>	<u>158 762 \$</u>	<u>(15 226)\$</u>	<u>295 173 \$</u>

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

COGNOS INCORPORATED
ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE
(en milliers)

	Exercices terminés le dernier jour de février		
	2000	2001	2002
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation			
Bénéfice net	58 815 \$	64 260 \$	19 408 \$
Éléments hors caisse			
Amortissement	17 546	23 657	31 031
Amortissement de la rémunération à base d'actions différée ...	693	1 233	3 341
Amortissement des autres rémunérations différées	1 351	1 809	4 767
Radiation de la technologie en cours acquise	—	3 000	—
Impôts sur les bénéfices reportés	7 165	(3 853)	(13 111)
Perte découlant de la cession d'immobilisations	148	561	1 114
	<u>85 718 \$</u>	<u>90 667 \$</u>	<u>46 550 \$</u>
Variation du fonds de roulement hors caisse			
Diminution (augmentation) des débiteurs	(32 818)	(39 824)	29 605
Diminution des stocks	31	37	165
Diminution (augmentation) des charges payées d'avance	(1 422)	(731)	1 546
Augmentation (diminution) des créditeurs	3 930	4 320	(1 052)
Augmentation (diminution) des charges à payer	1 004	3 145	13 204
Augmentation des salaires, commissions et éléments connexes	4 394	5 630	9 408
Augmentation (diminution) des impôts sur les bénéfices à payer	(3 993)	14 262	(11 218)
Augmentation des produits comptabilisés d'avance	<u>26 374</u>	<u>21 467</u>	<u>15 481</u>
	<u>83 218 \$</u>	<u>98 973 \$</u>	<u>103 689 \$</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement			
Échéance des placements à court terme	138 796	138 803	235 743
Achat de placements à court terme	(146 238)	(195 386)	(240 974)
Frais d'acquisition	(2 146)	(11 377)	(2 193)
Acquisitions d'immobilisations	(28 096)	(51 963)	(12 588)
Produit tiré de la vente d'immobilisations	24	759	—
	<u>(37 660)\$</u>	<u>(119 164)\$</u>	<u>(20 012)\$</u>
Flux de trésorerie liés aux activités de financement			
Émission d'actions ordinaires	17 409	23 802	16 143
Rachat d'actions	(26 013)	(13 987)	(29 039)
Augmentation (remboursement) de la dette à long terme et passif à long terme	<u>(467)</u>	<u>(5 293)</u>	<u>7 798</u>
	<u>(9 071)\$</u>	<u>4 522 \$</u>	<u>(5 098)\$</u>
Incidence des variations du taux de change sur les liquidités	<u>2 331</u>	<u>(1 473)</u>	<u>(972)</u>
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces	<u>38 818 \$</u>	<u>(17 142)\$</u>	<u>77 607 \$</u>
Espèces et quasi-espèces au début de la période	<u>93 617</u>	<u>132 435</u>	<u>115 293</u>
Espèces et quasi-espèces à la fin de la période	<u>132 435 \$</u>	<u>115 293 \$</u>	<u>192 900 \$</u>
Placements à court terme à la fin de la période	<u>64 284</u>	<u>119 265</u>	<u>121 629</u>
Espèces, quasi-espèces et placements à court terme à la fin de la période	<u><u>196 719 \$</u></u>	<u><u>234 558 \$</u></u>	<u><u>314 529 \$</u></u>

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

1) Sommaire des principales conventions comptables

Nature des activités

Cognos Incorporated (la « Société ») est un fournisseur mondial de solutions logicielles en veille économique. La Société développe et commercialise une solution de veille économique intégrée qui permet aux clients, ainsi qu'à leurs partenaires, leurs clients et leurs fournisseurs d'analyser et de présenter les données sous plusieurs angles et en assure le soutien. La Société commercialise ces solutions et en assure le soutien technique, tant directement que par l'entremise de revendeurs à l'échelle mondiale.

Présentation

Les présents états financiers consolidés ont été dressés par la Société en dollars américains (dollars US) et selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR) des États-Unis, appliqués de manière uniforme.

Des états financiers consolidés préparés selon les PCGR du Canada, en dollars US, sont offerts aux actionnaires et déposés auprès de divers organismes de réglementation.

Consolidation

Les présents états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et de ses filiales. Toutes les filiales sont détenues en propriété exclusive. Les opérations et les soldes intersociétés ont été éliminés.

Estimations

La préparation de ces états financiers consolidés selon les PCGR exige que la direction effectue des estimations et formule des hypothèses qui influent sur les montants présentés dans les états financiers consolidés et les notes y afférentes. De l'avis de la direction, ces états financiers consolidés reflètent tous les rajustements nécessaires pour une présentation fidèle des résultats pour les périodes indiquées. Les résultats réels pourraient différer des estimations.

Résultat global

Le résultat global englobe le bénéfice net et les autres éléments du résultat global (« AERG »). Les AERG renvoient aux variations de l'actif net résultant d'opérations ou d'autres activités et de circonstances autres que les opérations avec les actionnaires. Ces variations sont comptabilisées directement comme élément distinct des capitaux propres et exclus du bénéfice net. Le seul élément du résultat global de la Société a trait aux rajustements pour conversion des états financiers établis en monnaie étrangère des succursales qui n'utilisent pas le dollar US comme monnaie d'exploitation, déduction faite des gains ou pertes sur instruments dérivés.

Conversion des devises étrangères

Les états financiers de la société mère et de ses filiales autres qu'américaines ont été convertis en dollars US conformément à la prise de position n° 52 du Financial Accounting Standards Board (FASB), *Foreign Currency Translation*. Les états financiers des filiales étrangères sont mesurés en utilisant la monnaie locale comme monnaie d'exploitation. Tous les montants du bilan ont été convertis selon les taux de change en vigueur à la fin de l'exercice applicable. Les montants de l'état des résultats ont été convertis selon le taux de change moyen pondéré pour l'exercice applicable. Les gains et les pertes découlant des variations des taux de change d'un exercice à l'autre ont été présentés comme élément distinct des capitaux propres. Les gains ou les pertes de change sont négligeables pour toutes les périodes présentées.

Produits d'exploitation

La Société comptabilise les produits d'exploitation conformément au *Statement of Position* (SOP) 97-2, *Software Revenue Recognition*, émis par l'*American Institute of Certified Public Accountants*.

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

La presque totalité des produits d'exploitation provenant des licences d'exploitation de produits découlent de licences pour des logiciels de série ne nécessitant aucune personnalisation. Les produits d'exploitation provenant de ces licences sont comptabilisés lorsque les critères suivants sont satisfaits : élément probant convaincant à l'effet qu'un arrangement existe, que la livraison a eu lieu, que les honoraires ont été fixés ou qu'ils peuvent être établis, et que le recouvrement est probable. Si une licence comprend un droit de retour du produit pour remboursement ou crédit, les produits d'exploitation sont comptabilisés déduction faite d'une provision pour retours estimatifs, sous réserve que toutes les exigences du SOP 97-2 aient été satisfaites.

Les produits d'exploitation tirés des contrats de soutien technique sont comptabilisés au prorata de la durée du contrat. Les coûts marginaux directement attribuables à l'acquisition des contrats de soutien technique, et qui n'auraient pas été engagés si ce n'avait été de l'acquisition de ce contrat, sont différés et passés en charges pendant la période où les produits d'exploitation connexes sont comptabilisés. Ces coûts incluent les commissions à verser à la vente des contrats de soutien.

Les produits d'exploitation provenant des services de formation, de consultation et des autres services sont comptabilisés lorsque ces services sont rendus.

Pour les contrats comportant de multiples obligations (p. ex. produits livrables et non livrables, obligations en matière de soutien technique, services de formation, de consultation et autres services), la Société attribue les produits d'exploitation à chaque élément du contrat fondé sur la preuve tangible, pour la Société, de la juste valeur de l'élément.

Espèces, quasi-espèces et placements à court terme

Les espèces incluent les quasi-espèces qui sont des placements généralement détenus jusqu'à échéance et qui présentent des échéances de trois mois ou moins au moment de l'acquisition. Les quasi-espèces se composent habituellement de papier commercial, de dépôts à terme, d'acceptations bancaires et de billets de dépôt au porteur émis par des grandes banques nord-américaines et de titres d'emprunt de sociétés. Les espèces et quasi-espèces sont comptabilisées au coût qui correspond à leur juste valeur.

Les placements à court terme sont des placements qui sont généralement détenus jusqu'à échéance et qui présentent des échéances de plus de trois mois au moment de l'acquisition. Les placements à court terme se composent habituellement de papier commercial et d'obligations de sociétés. Les placements à court terme sont comptabilisés au coût qui correspond à leur juste valeur.

Instruments financiers dérivés

En date du 1^{er} mars 2001, la Société a adopté la prise de position n° 133 du FASB (SFAS 133), *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*, et les modifications correspondantes en vertu du SFAS 138, *Accounting for Certain Derivative Instruments and Certain Hedging Activities, an amendment to SFAS No. 133*. Le SFAS 133 exige que tous les instruments dérivés, qu'ils soient désignés ou non pour des relations de couverture, soient comptabilisés au bilan à leur juste valeur. Si l'instrument dérivé est désigné comme une couverture de juste valeur, les variations de la juste valeur de l'instrument dérivé et de l'élément couvert attribuable au risque couvert sont constatées dans le bénéfice net ou la perte nette. Si l'instrument dérivé est désigné comme une couverture de flux de trésorerie, la fraction réelle des variations de la juste valeur de l'instrument dérivé est comptabilisée dans les « Autres éléments du résultat global » et est constatée dans le bénéfice net ou la perte nette lorsque l'élément couvert influe sur le bénéfice net ou la perte nette. Si l'instrument dérivé est désigné comme une couverture d'un placement net dans des établissements étrangers, les variations de la juste valeur sont présentées dans les AERG comme partie du gain ou de la perte de change cumulée dans la mesure où elle est réelle. L'adoption du SFAS 133 a eu un effet négligeable sur les activités et la situation financière de la Société.

Stocks

Les stocks se composent principalement de produits finis et sont comptabilisés au moindre du coût, selon la méthode du coût moyen, et de la valeur de réalisation nette.

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées au coût. Le matériel informatique et les logiciels ainsi que le bâtiment sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire. Le mobilier de bureau est amorti selon la méthode de l'amortissement dégressif. Les améliorations apportées au bâtiment sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée de vie de l'amélioration. Les améliorations locatives sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée de vie de l'amélioration ou la durée du bail, selon l'échéance la plus rapprochée. Les immobilisations sont soumises à un test de dépréciation lorsqu'il existe un indice d'une baisse de valeur et sont rajustées à leur juste valeur estimative si l'actif est déprécié.

Les biens loués selon des conditions qui cèdent la presque totalité des avantages et des risques liés à la propriété à la Société sont comptabilisés à titre de contrats de location-acquisition, tout comme si le bien avait été acheté et qu'une dette avait été contractée. Tous les autres contrats de location sont comptabilisés à titre de contrats de location-exploitation.

Autres actifs

Cette catégorie inclut la technologie acquise, l'écart d'acquisition et les autres rémunérations différées liés à diverses acquisitions ainsi que les frais de développement de logiciel reportés.

La technologie acquise est comptabilisée initialement à sa juste valeur d'après la valeur actualisée des capacités productives de revenu futures nettes estimatives des produits logiciels achetés lors des acquisitions. La technologie acquise est amortie sur cinq ans selon la méthode de l'amortissement linéaire. La Société évalue les flux de trésorerie nets futurs prévus de la technologie acquise à chaque date du bilan et les ramène à la juste valeur estimative si la valeur de l'actif est dépréciée.

L'écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'achat des sociétés acquises sur la juste valeur estimative des immobilisations corporelles et incorporelles nettes acquises. L'écart d'acquisition découlant des acquisitions antérieures au 30 juin 2001 est amorti sur cinq ans selon la méthode de l'amortissement linéaire. L'écart d'acquisition découlant d'acquisitions postérieures au 30 juin 2001 n'est pas amorti conformément aux dispositions transitoires de la prise de position n° 142 du FASB (se reporter à la note 13). La Société évalue les flux de trésorerie nets futurs prévus des entreprises acquises à chaque date de bilan et redresse l'écart d'acquisition pour tenir compte de toute moins-value.

Les autres rémunérations différées incluent la contrepartie au comptant associée aux acquisitions faites par la Société. Les autres rémunérations différées sont comptabilisées lorsque leur paiement futur est calculable et est payable à condition du maintien en fonction des directeurs des sociétés acquises qui sont devenus des employés de la Société. En vertu des principes comptables généralement reconnus, ces montants sont comptabilisés comme une rémunération plutôt qu'un élément du prix d'achat.

Les frais de développement engagés à l'interne dans la création de logiciels devant être vendus, mis sous licence ou autrement commercialisés, sont passés en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés à moins qu'ils ne répondent à divers critères comptables généralement reconnus en matière de report et d'amortissement. Les frais de développement de logiciels engagés avant que la faisabilité technologique n'ait été établie ne répondent pas à ces critères et sont passés en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés. Les frais de recherche sont passés en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés. Pour ce qui est des frais capitalisés, l'amortissement est le plus élevé du montant calculé comme suit : i) selon le ratio des produits d'exploitation bruts courants du produit par rapport au total des produits d'exploitation bruts futurs prévus pour ce produit ou ii) selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée de vie économique restante du produit. Un tel amortissement est comptabilisé sur une période ne pouvant dépasser trois ans. La Société réévalue à chaque date de bilan si les critères appropriés en matière de report et d'amortissement sont respectés. La Société n'a pas capitalisé les coûts des logiciels développés à l'interne devant être vendus, mis sous licence ou autrement commercialisés et elle n'a constaté aucune dotation aux amortissements pour chacun des exercices 2002, 2001 et 2000.

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

Impôts sur les bénéfices

Les impôts sur les bénéfices sont comptabilisés selon la méthode du passif fiscal. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts reportés sont calculés en fonction des écarts entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et passifs, et sont mesurés selon les taux d'imposition et les lois fiscales en vigueur.

2) Débiteurs

Les débiteurs comprennent une provision pour créances douteuses de, respectivement, 8 808 000 \$ et 11 521 000 \$ au 28 février 2002 et au 28 février 2001.

3) Immobilisations

	Au dernier jour de février				
	2001		2002		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût	Amortissement cumulé	Taux d'amortissement
	(en milliers de dollars)		(en milliers de dollars)		
Matériel informatique et logiciels	72 100 \$	47 991 \$	62 500 \$	48 496 \$	33 %
Mobilier de bureau	27 779	12 538	27 819	15 077	20 %
Améliorations au bâtiment et améliorations locatives	18 182	5 350	18 945	7 213	Durée de vie de l'amélioration /durée du bail
Terrain	775	—	740	—	—
Bâtiment	22 754	1 503	21 897	2 107	2,5 %
	141 590 \$	67 382 \$	131 901 \$	72 893 \$	
	(67 382)		(72 893)		
Valeur comptable nette	74 208 \$		59 008 \$		

L'amortissement des immobilisations s'élevait à, respectivement, 23 874 000 \$, 18 475 000 \$ et 13 898 000 \$ pour les exercices 2002, 2001 et 2000.

4) Autres actifs

Au 28 février 2002 et au 28 février 2001, les autres actifs incluaient la technologie acquise, l'écart d'acquisition et les autres rémunérations différées, et étaient présentés déduction faite de l'amortissement.

La Société a comptabilisé 2 193 000 \$ au titre de l'écart d'acquisition pendant l'exercice 2002, 18 421 000 \$ au titre de l'écart d'acquisition, de l'effectif et des autres rémunérations différées pendant l'exercice 2001 et 2 352 000 \$ au titre de l'écart d'acquisition et des autres rémunérations différées pendant l'exercice 2000. L'amortissement des autres actifs s'est élevé à, respectivement, 11 924 000 \$, 6 991 000 \$ et 4 999 000 \$ pour les exercices 2002, 2001 et 2000 (se reporter à la note 5).

La Société n'a capitalisé aucun coût relativement aux logiciels développés à l'interne devant être vendus, mis sous licence ou autrement commercialisés pendant les exercices 2002, 2001 et 2000, et elle n'a comptabilisé aucun amortissement.

5) Acquisitions

Acquisitions réalisées pendant l'exercice 2002

Le 28 février 2002, la Société a exercé son option visant l'achat de 50 % des actions avec droit de vote représentant la totalité de la participation avec droit de vote en circulation dans la filiale japonaise de la Société, Teijin Cognos Incorporated (« TCI »). La Société était d'avis que TCI pourrait desservir de

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

manière plus rentable le marché japonais à titre de filiale en propriété exclusive. La Société a toujours consolidé les résultats de TCI parce qu'elle exerçait un contrôle réel sur TCI. Les anciens actionnaires de TCI ont reçu environ 2 193 000 \$ au comptant à la réalisation de l'achat. La Société versera également à Teijin Limited sa part des actionnaires sans contrôle accumulée dans TCI d'environ 1 462 000 \$ exigible le 30 mars 2002. La Société a aussi convenu de verser une contrepartie supplémentaire à la fin de chaque période pour les huit prochains trimestres, d'après le revenu net de TCI. Ce prix d'achat supplémentaire n'a pas été comptabilisé parce qu'il ne peut être estimé raisonnablement. L'achat de TCI ne comportait pas l'achat de tout travail de recherche et développement en cours. L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition. Les résultats d'exploitation de TCI sont déjà consolidés; par conséquent, aucune information pro forma n'a été présentée.

La contrepartie totale, y compris les coûts d'acquisition, a été répartie selon les justes valeurs estimatives à la date d'acquisition comme suit : (en milliers de dollars)

	Teijin Cognos Incorporated
Actifs acquis	3 712 \$
Passifs pris en charge	(2 250)
Actifs nets acquis	1 462 \$
Écart d'acquisition	2 193
Prix d'achat	<u>3 655 \$</u>
Contrepartie du prix d'achat	
Au comptant	2 193
Paiement différé	<u>1 462</u>
	<u>3 655 \$</u>

L'écart d'acquisition comptabilisé par suite de cette opération ne sera pas amorti conformément au SFAS 142, mais sera soumis à un test de dépréciation au 1^{er} mars 2002.

Acquisitions réalisées pendant l'exercice 2001

Le 1^{er} juin 2000, la Société a acquis Powerteam OY, distributeur de la Société en Finlande. L'entente précisait que les actionnaires de Powerteam OY recevraient environ 2 258 000 \$ au comptant dans les deux ans suivant la date d'acquisition et pourraient aussi recevoir des paiements au comptant ne dépassant pas 500 000 \$ au cours des trois ans suivant la date d'acquisition. La Société a indiqué qu'une tranche de la contrepartie conditionnelle dépendait du maintien en fonction de certains employés. Selon les principes comptables généralement reconnus, ces montants sont comptabilisés comme une rémunération au lieu d'un élément du prix d'achat.

Le 21 septembre 2000, la Société a acquis NoticeCast Software Ltd., établie à Twickenham, au Royaume-Uni. NoticeCast's Enterprise Event Management Software surveille les processus d'affaires et livre rapidement des bulletins de veille économique aux gens d'affaires à la grandeur de l'entreprise par courriel sur leur ordinateur personnel, leur assistant numérique ou leur appareil sans fil. L'entente précisait que les actionnaires de NoticeCast Software Ltd. recevraient environ 9 000 000 \$ au comptant à la clôture et 148 468 actions ordinaires de la Société évaluées à environ 4 820 000 \$. Les actions sont détenues en main tierce par la Société et seront remises en libre circulation au deuxième anniversaire de la clôture de l'opération. Un expert indépendant a évalué les travaux de recherche et développement en cours à 3 000 000 \$. De l'avis de la direction et de l'expert, les travaux de recherche et développement en cours acquis n'avaient pas encore atteint le stade de la faisabilité technique et n'avaient aucune autre utilisation possible. Par conséquent, la Société a comptabilisé une imputation spéciale de 3 000 000 \$ (ou de 0,03 \$ par action de manière diluée) au troisième trimestre terminé le 30 novembre 2000 afin de radier la technologie en cours.

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

Le 1^{er} novembre 2000, la Société a réalisé l'acquisition de Johnson & Michaels, Inc. (« JAMI »), fournisseur important de services-conseils en veille économique. L'entente précisait que les actionnaires de JAMI recevraient une contrepartie au comptant totale d'environ 3 915 000 \$ sur trois ans et 104 230 actions ordinaires de la Société évaluées à 4 250 000 \$ sur la même période. Un montant d'environ 1 406 000 \$ a été versé et 39 085 actions ont été émises à la clôture; les actions restantes, qui ont toutes été émises, étaient détenues en main tierce par la Société et devaient être remises en libre circulation au premier (33 %), au deuxième (33 %) et au troisième (34 %) anniversaires de la date de clôture de l'opération. La Société a indiqué qu'une tranche de la contrepartie globale était conditionnelle au maintien en fonction de certains employés. Selon les principes comptables généralement reconnus, ces montants sont comptabilisés comme une rémunération au lieu d'un élément du prix d'achat. Les actions à dividende différé, évaluées à 2 656 000 \$, sont comptabilisées comme une compensation dans les capitaux propres.

Les paiements annuels totaux prévus pour les passifs à long terme relativement à ces acquisitions s'élèvent à, respectivement, 921 000 \$ et 1 539 000 \$ aux exercices 2002 et 2003. Les montants exigibles au cours des douze mois sont inclus dans les charges à payer.

Les acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition. Les résultats d'exploitation de toutes les trois sociétés acquises avant les acquisitions étaient négligeables; par conséquent, aucune information pro forma n'a été présentée. Les résultats des sociétés acquises ont été regroupés avec ceux de la Société depuis la date de l'acquisition.

La contrepartie totale, y compris les coûts d'acquisition, a été répartie selon les justes valeurs estimatives à la date d'acquisition comme suit : (en milliers de dollars)

	<u>Powerteam OY</u>	<u>NoticeCast Software Inc.</u>	<u>Johnson & Michaels Inc.</u>	<u>Total</u>
Actifs acquis				
Technologie en cours	— \$	3 000 \$	— \$	3 000 \$
Autres actifs	<u>3 906</u>	<u>450</u>	<u>814</u>	<u>5 170</u>
	3 906 \$	3 450 \$	814 \$	8 170 \$
Passifs pris en charge	<u>(2 502)</u>	<u>(1 580)</u>	<u>(922)</u>	<u>(5 004)</u>
Actifs nets acquis	1 404 \$	1 870 \$	(108) \$	3 166 \$
Écart d'acquisition	<u>854</u>	<u>11 950</u>	<u>3 545</u>	<u>16 349</u>
Prix d'achat	<u>2 258 \$</u>	<u>13 820 \$</u>	<u>3 437 \$</u>	<u>19 515 \$</u>
Contrepartie du prix d'achat				
Au comptant	971 \$	9 000 \$	1 406 \$	11 377 \$
Paiement différé	1 287	—	437	1 724
Actions	<u>—</u>	<u>4 820</u>	<u>1 594</u>	<u>6 414</u>
	<u>2 258 \$</u>	<u>13 820 \$</u>	<u>3 437 \$</u>	<u>19 515 \$</u>
Contrepartie supplémentaire				
Au comptant — différée	— \$	— \$	2 072 \$	2 072 \$
Actions — différée	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>2 656</u>	<u>2 656</u>
Contrepartie totale	<u>2 258 \$</u>	<u>13 820 \$</u>	<u>8 165 \$</u>	<u>24 243 \$</u>

Acquisitions réalisées pendant l'exercice 2000

Le 28 mai 1999, la Société a acquis Information Tools AG, distributeur de la Société en Suisse. L'entente précisait que les actionnaires de Information Tools AG devaient recevoir une contrepartie totale d'environ 657 000 \$, dont 458 000 \$ ont été versés au comptant pendant l'exercice 2000. Le solde de la contrepartie (199 000 \$) doit être versé en montants égaux au premier et au deuxième anniversaires de la clôture de l'opération. Un montant maximal de 500 000 \$ pourrait également être versé à titre de

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

contrepartie conditionnelle. De ce montant, environ 235 000 \$ ont été versés pendant l'exercice 2003 en fonction des résultats de l'exercice 2002, environ 60 000 \$ ont été versés pendant l'exercice 2002 en fonction des résultats de l'exercice 2001 et environ 120 000 \$ ont été versés pendant l'exercice 2001 en fonction des résultats de l'exercice 2000. La Société a indiqué qu'une tranche de la contrepartie globale était conditionnelle au maintien en fonction de certains employés. Selon les principes comptables généralement reconnus, ces montants sont comptabilisés comme une rémunération au lieu d'un élément du prix d'achat.

Le 15 juillet 1999, la Société a acquis la totalité de la part des actionnaires sans contrôle restante dans la filiale de la Société à Singapour, Cognos Far East Pte Limited. Les anciens actionnaires minoritaires de Cognos Far East Pte Limited ont reçu approximativement 1 688 000 \$ au comptant au moment de la réalisation de l'achat. Aucune autre contrepartie n'est due aux anciens actionnaires minoritaires de cette filiale.

Ces deux acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition. Les résultats d'exploitation des deux sociétés acquises avant l'acquisition étaient négligeables; par conséquent, aucune information pro forma n'a été présentée. Les résultats des deux sociétés acquises ont été regroupés avec ceux de la Société depuis leur date d'acquisition respective.

La contrepartie totale, y compris les coûts d'acquisition, a été répartie selon les justes valeurs estimatives à la date d'acquisition comme suit : (en milliers de dollars)

	Information Tools AG	Cognos Far East Pte Limited	Total
Actifs acquis	683 \$	— \$	683 \$
Passifs pris en charge	(570)	—	(570)
Actifs nets acquis	113 \$	— \$	113 \$
Écart d'acquisition	544	1 688	2 232
Prix d'achat	<u>657 \$</u>	<u>1 688 \$</u>	<u>2 345 \$</u>
Contrepartie du prix d'achat			
Au comptant	458 \$	1 688 \$	2 146 \$
Paiement différé	199	—	199
	<u>657 \$</u>	<u>1 688 \$</u>	<u>2 345 \$</u>
Contrepartie supplémentaire			
Au comptant – différée	415 \$	— \$	415 \$
Contrepartie totale	<u>1 072 \$</u>	<u>1 688 \$</u>	<u>2 760 \$</u>

6) Engagements

Une partie des bureaux, du matériel informatique et des véhicules de la Société est louée selon diverses échéances. La charge de location globale annuelle était de, respectivement, 15 959 000 \$, 14 715 000 \$ et 12 205 000 \$ pour les exercices 2002, 2001 et 2000.

Le montant global des paiements pour ces contrats de location-exploitation, au cours des cinq prochains exercices et par la suite, s'élève approximativement à : (en milliers de dollars)

2003	12 205 \$
2004	8 231
2005	6 347
2006	4 372
2007	2 814
Par la suite	5 441

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

7) Imputations de restructuration de l'entreprise

En rapport avec un plan de restructuration visant à aligner la structure des coûts et les activités de la Société sur le milieu économique existant, la Société a comptabilisé aux résultats du trimestre terminé le 31 mai 2001 une imputation de restructuration de l'entreprise avant impôts et taxes de 12 798 000 \$. Les imputations de restructuration de l'entreprise ont trait surtout aux départs involontaires des employés pour environ 300 employés, ainsi que les baisses de valeur des actifs, et les montants à verser pour les coûts nets d'abandon des locaux loués et les moins-values correspondantes des améliorations locatives. Le montant à verser résiduel est inclus dans le bilan à titre de charges et salaires, commissions et éléments connexes à payer.

Les départs d'employés touchent tous les groupes fonctionnels et toutes les régions géographiques de la Société. Tous les départs ont été effectués au cours de l'exercice et presque tous les montants ont été versés.

Le rajustement de 2 589 000 \$ du montant à payer pour la restructuration inclut les contrepassations résultant des révisions des hypothèses de coût précédentes, dont : la sous-location des bureaux de vente fermés de 504 000 \$, la contrepassation des frais de cessation d'emploi et autres frais connexes de 1 306 000 \$ et les frais liés au remplacement de 430 000 \$.

Le tableau suivant présente l'état de la réserve de restructuration au 28 février 2002 : (en milliers de dollars)

	<u>Départs d'employés</u>	<u>Autres frais de restructuration</u>	<u>Total</u>
Imputations de restructuration au			
1 ^{er} trimestre de l'exercice 2002	9 660 \$	3 138 \$	12 798 \$
Paiements au comptant	(7 203)	(1 040)	(8 243)
Moins-values de l'actif	—	(1 557)	(1 557)
Rajustements du montant à verser	<u>(2 306)</u>	<u>(283)</u>	<u>(2 589)</u>
Solde au 28 février 2002	<u>151 \$</u>	<u>258 \$</u>	<u>409 \$</u>

8) Instruments financiers

Contrats de change à terme

La politique de la Société relativement à sa position de change consiste à gérer son risque financier par rapport à certaines fluctuations des taux de change dans le but de neutraliser une partie de l'incidence de ces fluctuations. La Société utilise actuellement les contrats à terme de gré à gré pour gérer son risque de change lié au placement net dans des établissements étrangers. De ce fait, les gains et les pertes de change comptabilisés à la conversion des états financiers établis en monnaie étrangère de filiales sont partiellement contrebalancés par les gains et les pertes attribuables aux contrats de change à terme applicables. Les gains et les pertes matérialisés et latents découlant de ces couvertures ne sont pas inclus dans les résultats, mais présentés dans le gain ou la perte de change cumulé inclus dans les AERG. Au cours des exercices terminés les 28 février 2002 et 2001 et le 29 février 2000, le montant comptabilisé pour le gain ou la perte de change cumulé à l'égard des contrats de change à terme correspondait respectivement à un gain net de 973 000 \$ et 383 000 \$ et à une perte nette de 123 000 \$.

La Société dispose de facilités de conversion des états financiers établis en monnaie étrangère qui lui permettent de détenir des contrats de change d'un encours de 130 000 000 \$ CA (81 012 000 \$ US), en tout temps. La Société conclut des contrats de change à terme auprès de grandes banques à charte canadiennes et, par conséquent, ne prévoit aucune inexécution des obligations de la part de ces contreparties. Le montant du risque lié à une telle inexécution est limité aux gains latents sur lesdits contrats. Au 28 février 2002, la Société disposait de contrats de change à terme, dont les dates d'échéance variaient du 28 mars 2002 au 25 juillet 2002, visant l'échange de diverses devises d'un montant de 18 733 000 \$ (la juste valeur estimative était de 19 124 000 \$). Au 28 février 2001, la Société

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

disposait de contrats de change à terme, dont les dates d'échéance variaient du 29 mars 2001 au 26 juillet 2001, visant l'échange de diverses devises d'un montant de 15 173 000 \$ (la juste valeur estimative était de 15 353 000 \$).

Concentration du risque de crédit

Le placement des liquidités est régi par la politique de placement de la Société qui est revue périodiquement et approuvée par le comité de vérification du conseil d'administration. Le but premier de la politique de placement de la Société est d'assurer la sécurité du capital. La Société gère son risque de crédit lié aux placements au moyen d'une combinaison de i) un choix de titres présentant une cote de crédit acceptable; ii) un choix d'échéances qui, en aucun cas, ne dépassent une année et iii) la diversification des émetteurs de titres d'emprunt, tant sur le plan individuel que par regroupement sectoriel.

Des titres d'emprunt de sociétés de 40 000 000 \$ et 44 058 000 \$ sont compris dans les espèces, quasi-espèces et placements à court terme, respectivement, au 28 février 2002 et au 28 février 2001. Les titres d'emprunt de sociétés au 28 février 2002 et au 28 février 2001 avaient été conclus auprès de, respectivement, un émetteur et trois émetteurs distincts. Ces montants ont été remboursés, en totalité, à l'échéance en mars de leur année respective. Tous les placements à court terme de la Société au 28 février 2002 et au 28 février 2001 venaient à échéance avant la fin de juin de leur année respective. Les espèces, quasi-espèces et placements à court terme de la Société sont principalement libellés en dollars canadiens et en dollars US.

La Société dispose d'une facilité de crédit non garantie, assujettie à un renouvellement annuel, qui comprend une ligne de crédit d'exploitation et des facilités de change. La ligne de crédit d'exploitation permet à la Société d'emprunter des fonds ou d'émettre des lettres de crédit ou de garantir jusqu'à concurrence d'un montant total de 15 000 000 \$ CA (9 348 000 \$ US), sous réserve de certaines clauses restrictives. Au 28 février 2002 et au 28 février 2001, aucun emprunt direct n'avait été contracté en vertu de cette ligne de crédit d'exploitation.

Il n'existe aucune concentration du risque de crédit relativement à la position de la Société à l'égard des comptes clients. Le risque de crédit est minimisé en ce qui a trait aux créances clients en raison du nombre élevé de clients de la Société et de la dispersion géographique de ceux-ci (se reporter à la note 12).

Juste valeur des instruments financiers

Dans le cas de certains instruments financiers de la Société, dont les débiteurs, les créditeurs et les autres charges à payer, la valeur comptable correspond à la juste valeur en raison de leur courte échéance. Les espèces et quasi-espèces, les placements à court terme, la dette à long terme et le passif à long terme sont comptabilisés au coût, qui se rapproche de leur juste valeur. Les contrats de change à terme sont comptabilisés à leur juste valeur estimative.

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

9) Impôts sur les bénéfices

La provision pour (le recouvrement d') impôts sur les bénéfices se compose de ce qui suit : (en milliers de dollars)

	Exercices terminés le dernier jour de février		
	2000	2001	2002
Impôts exigibles			
Canadiens	4 909 \$	18 242 \$	11 490 \$
À l'étranger	9 943	12 707	9 392
	<u>14 852 \$</u>	<u>30 949 \$</u>	<u>20 882 \$</u>
Impôts reportés			
Canadiens	8 201	(2 463)	(11 510)
À l'étranger	(180)	(1 428)	(611)
	<u>8 021 \$</u>	<u>(3 891) \$</u>	<u>(12 121) \$</u>
Provision pour impôts sur les bénéfices	<u>22 873 \$</u>	<u>27 058 \$</u>	<u>8 761 \$</u>

La provision pour impôts sur les bénéfices présentée diffère du montant calculé en appliquant le taux d'imposition canadien au bénéfice avant impôts sur les bénéfices. Les raisons de cet écart et les incidences fiscales connexes sont comme suit : (en milliers de dollars)

	Exercices terminés le dernier jour de février		
	2000	2001	2002
Taux d'imposition canadien prévu	<u>44,0 %</u>	<u>44,0 %</u>	<u>41,0 %</u>
Charge fiscale prévue	35 943 \$	40 180 \$	11 549 \$
Écarts des taux d'imposition étrangers	(10 422)	(14 603)	(8 626)
Variation nette de la provision pour moins-value et autres économies fiscales matérialisées	(6 688)	(5 787)	(3 364)
Charges non déductibles et bénéfice non imposable	2 876	4 121	7 288
Radiation des travaux de R et D en cours non déductibles	—	900	—
Retenue d'impôt à la source sur le bénéfice de sources étrangères	1 179	1 774	1 759
Divers	(15)	473	155
Provision pour impôts sur les bénéfices présentée ..	<u>22 873 \$</u>	<u>27 058 \$</u>	<u>8 761 \$</u>

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

Les principaux éléments des actifs et passifs d'impôts reportés au 28 février 2002 et au 28 février 2001 sont comme suit : (en milliers de dollars)

	Au dernier jour de février		
	2000	2001	2002
Actifs d'impôts reportés			
Reports prospectifs de pertes fiscales nettes			
d'exploitation	4 460 \$	3 822 \$	3 257 \$
Crédits d'impôt à l'investissement	1 404	—	—
Produits comptabilisés d'avance	2 490	2 811	2 213
Réserves	1 663	2 742	3 126
Écarts entre la valeur comptable et la valeur			
fiscale des actifs	469	681	1 155
Règlement du litige	—	—	6 404
Divers	54	(14)	200
Total des actifs d'impôts reportés	10 540 \$	10 042 \$	16 355 \$
Provision pour moins-value pour les actifs d'impôts reportés	(4 460)	(3 022)	(2 357)
Actifs d'impôts reportés nets	6 080 \$	7 020 \$	13 998 \$
Passifs d'impôts reportés			
Écarts entre la valeur comptable et la valeur			
fiscale des actifs	9 489	8 729	3 643
Réserves et provisions	6 395	4 760	5 256
Crédits d'impôt à l'investissement	5 346	3 925	1 822
Total des passifs d'impôts reportés	21 230 \$	17 414 \$	10 721 \$
Actifs (passifs) d'impôts reportés nets	(15 150)\$	(10 394)\$	3 277 \$

La variation nette du total de la provision pour moins-value pour les exercices terminés le 28 février 2002 et le 28 février 2001 a représenté une diminution de, respectivement, 665 000 \$ et 1 438 000 \$.

La réalisation des actifs d'impôts reportés nets dépend de la capacité de certaines entités légales de dégager un bénéfice imposable suffisant. Bien qu'une telle réalisation ne soit pas assurée, la direction croit qu'il est plus probable qu'improbable qu'il y aura réalisation du montant net des actifs d'impôts reportés. Cependant, cette estimation pourrait changer à court terme si le bénéfice imposable futur desdites entités légales devait changer.

Au 28 février 2002, la Société disposait de reports en avant de pertes fiscales d'environ 8 884 000 \$ qu'elle peut utiliser pour réduire le bénéfice d'exercices futurs aux fins fiscales. Ces pertes viennent à échéance comme suit : (en milliers de dollars)

de 2005 à 2011	3 693 \$
Indéfiniment	5 191
Total	8 884 \$

Le bénéfice avant impôts et taxes attribuable à la totalité des établissements étrangers s'élevait à, respectivement, 29 323 000 \$, 45 565 000 \$ et 41 548 000 \$ pour les exercices 2002, 2001 et 2000.

La Société a constitué une provision pour les retenues d'impôts à la source à l'étranger sur la partie des bénéfices non répartis de filiales étrangères devant être distribués.

Les impôts payés se sont élevés à, respectivement, 29 368 000 \$, 13 537 000 \$ et 18 658 000 \$ pour les exercices 2002, 2001 et 2000.

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

10) Capitaux propres

Capital social

Le capital social autorisé de la Société se compose d'un nombre illimité d'actions ordinaires, sans valeur nominale, et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Aucune série d'actions privilégiées n'a été créée ni émise.

Le 6 avril 2000, le conseil d'administration de la Société a autorisé une division d'actions à raison de deux pour une, effectuée sous la forme d'un dividende en actions, payable le 27 avril 2000 ou autour de cette date aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 20 avril 2000. Le nombre d'actions et les montants par action ont été rajustés de manière rétroactive pour tenir compte de cette division.

Régimes de rachat d'actions

Les rachats d'actions effectués au cours des trois derniers exercices ont été faits dans le cadre de régimes de rachat d'actions distincts sur le marché public par l'entremise du *Nasdaq National Market*. Les rachats d'actions effectués pendant l'exercice 2002 ont été faits dans le cadre de deux régimes de rachat d'actions sur le marché public. Le régime adopté en octobre 2000 est venu à échéance le 8 octobre 2001. En vertu de ce régime, la Société avait racheté 1 344 500 de ses actions, qui ont toutes été annulées. En octobre 2001, la Société a adopté un nouveau régime qui lui permettra de racheter jusqu'à concurrence de 4 400 943 de ses actions ordinaires (soit jusqu'à concurrence de 5 % des actions émises et en circulation) entre le 9 octobre 2001 et le 8 octobre 2002. La Société n'est pas obligée d'effectuer des rachats d'actions au titre de ce régime. Les rachats seront effectués sur le *Nasdaq National Market* ou à la Bourse de Toronto aux prix en vigueur sur le marché libre et seront payés à même les fonds généraux de la Société. Toutes les actions rachetées seront annulées.

Les rachats d'actions se présentent comme suit :

	Exercices terminés le dernier jour de février					
	2000		2001		2002	
	Actions	Coût	Actions	Coût	Actions	Coût
	(en milliers)	(en milliers de dollars)	(en milliers)	(en milliers de dollars)	(en milliers)	(en milliers de dollars)
Régime d'octobre 1998	2 186	24 689 \$	—	— \$	—	— \$
Régime d'octobre 1999	100	1 324	50	2 041	—	—
Régime d'octobre 2000	—	—	530	11 946	816	12 945
Régime d'octobre 2001	—	—	—	—	800	16 094
	<u>2 286</u>	<u>26 013 \$</u>	<u>530</u>	<u>13 987 \$</u>	<u>1 616</u>	<u>29 039 \$</u>

Le montant payé pour acquérir les actions en sus de la valeur comptable moyenne a été imputé aux bénéfices non répartis.

Régimes d'options d'achat d'actions

Au 28 février 2002, la Société avait des options d'achat d'actions en circulation dans le cadre de deux régimes : 9 567 000 actions relativement au régime d'options d'achat d'actions 1997-2002, et 987 000 actions relativement au régime d'options d'achat d'actions 1993-1998.

Le conseil d'administration avait initialement réservé 14 000 000 d'actions ordinaires pour émission en vertu du régime d'options d'achat d'actions 1997-2002 (le « régime »), qui avait été approuvé par les actionnaires de la Société en juin 1997 et qui remplaçait le régime d'options d'achat d'actions 1993-1998. Les options peuvent être attribuées à des administrateurs, à des dirigeants, à des employés et à des consultants selon les dates et les modalités établies par le régime. Les options peuvent être entièrement

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

exerçables à la date d'attribution ou elles peuvent être exerçables en tranches. Les options viendront à échéance au plus tard dix ans suivant la date d'attribution ou elles peuvent être attribuées pour des périodes plus courtes. Le prix de toutes les options correspond au prix du marché des actions de la Société à la Bourse de Toronto le jour de bourse précédant la date d'attribution. Des options ont été attribuées à des employés, à des dirigeants et à des administrateurs en avril 1998, et en juin 1999, 2000 et 2001. Presque toutes les options sont acquises à parts égales en avril des quatre prochains exercices après la date d'attribution et viennent à échéance en avril de la septième année suivant la date d'attribution. Au 28 février 2002, 3 057 000 options pouvaient être attribuées au titre du régime.

Des options avaient été attribuées à des administrateurs, à des dirigeants et à des employés en vertu du régime d'options d'achat d'actions 1993-1998. Dans le cas des options en circulation au 28 février 2002, les dates d'acquisition sont toutes dépassées et les dates d'échéance varient d'avril 2003 à septembre 2005. En avril 1996, des options avaient été attribuées à certains dirigeants clés dans le cadre d'une attribution d'options à l'intention de la direction. Ces options ont été acquises à parts égales en avril 1999, avril 2000 et avril 2001, et elles viennent à échéance en avril 2003. Le prix de toutes les options correspond au prix du marché des actions de la Société à la Bourse de Toronto le jour de bourse précédant la date d'attribution. Le régime d'options d'achat d'actions 1993-1998 est venu à échéance le 1^{er} janvier 1998.

Régime d'actionnariat des employés

Ce régime a été approuvé par les actionnaires de la Société en juillet 1993 et a été modifié le 19 mai 1999. Le régime modifié a été approuvé par les actionnaires de la Société le 22 juin 1999 et prendra fin le 30 novembre 2002. En vertu de ce régime, 3 000 000 d'actions ordinaires ont été réservées pour émission. Un participant au régime d'actionnariat des employés autorise la Société à déduire un certain montant par période de paie qui ne peut dépasser cinq (5) pour cent du salaire cible annuel divisé par le nombre de périodes de paie par année. Les déductions sont accumulées pendant chacun des trimestres de la Société (la « période d'achat ») et, le premier jour de bourse suivant la fin de toute période d'achat, le montant de ces déductions sert à acheter des actions ordinaires. Le prix d'achat par action représente 90 pour cent du moindre du prix de clôture moyen à la Bourse de Toronto a) pendant les cinq premiers jours de bourse de la période d'achat ou b) pendant les cinq derniers jours de bourse de la période d'achat. Tous les employés permanents à temps plein et à temps partiel peuvent participer au régime.

Comptabilisation des régimes d'options d'achat d'actions et d'actionnariat

La Société applique l'opinion 25 de l'APB pour la comptabilisation de ses régimes d'options d'achat d'actions et d'actionnariat. Le prix d'exercice de toutes les options d'achat d'actions est égal au cours de l'action le jour de bourse précédant la date d'attribution. Par conséquent, aucune charge de rémunération n'a été constatée dans les états financiers pour ses régimes d'options d'achat d'actions et d'actionnariat.

Si les justes valeurs des options attribuées avaient été comptabilisées à titre de charge de rémunération selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la période d'acquisition de l'attribution (conformément à la méthode prescrite par la prise de position n° 123 du FASB), les coûts de rémunération à base d'actions auraient réduit le bénéfice net de, respectivement, 25 467 000 \$, 20 106 000 \$ et 9 096 000 \$, le résultat de base net par action de 0,29 \$, 0,23 \$ et 0,11 \$, et le résultat dilué net par action de 0,28 \$, 0,22 \$ et 0,10 \$ pour les exercices 2002, 2001 et 2000.

La juste valeur des options a été déterminée à la date d'attribution au moyen du modèle d'évaluation d'options de Black et Scholes à l'aide des hypothèses moyennes pondérées suivantes pour, respectivement, les exercices 2002, 2001 et 2000 : un taux d'intérêt sans risque de 4,2 %, 6,1 % et 5,8 %, une durée de vie prévue des options de 2,9 années, 3,0 années et 2,8 années, une volatilité prévue de 68 %, 54 % et 55 %, et un taux de rendement des actions de zéro.

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

L'activité dans les régimes d'options d'achat d'actions pour les exercices 2002, 2001 et 2000 était comme suit :

	Exercices terminés le dernier jour de février					
	2000		2001		2002	
	Options (en milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré	Options (en milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré	Options (en milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré
Options en circulation au début de l'exercice	6 769	9,72 \$	7 270	11,17 \$	7 569	17,81 \$
Attribuées	2 772	11,18	2 537	34,02	4 835	16,71
Exercées	(1 973)	7,81	(1 816)	10,23	(1 279)	9,96
Annulées	(298)	11,73	(422)	18,21	(571)	20,33
Options en circulation à la fin de l'exercice	<u>7 270</u>	11,17 \$	<u>7 569</u>	17,81 \$	<u>10 554</u>	17,35 \$
Options exerçables à la fin de l'exercice	<u>1 234</u>		<u>1 607</u>		<u>3 002</u>	
Juste valeur moyenne pondérée par action des options attribuées pendant l'exercice, calculée selon le modèle d'évaluation d'options de Black et Scholes		<u>4,59 \$</u>		<u>14,07 \$</u>		<u>7,48 \$</u>

Le tableau suivant résume les variations importantes des options en circulation et exerçables détenues par des administrateurs, des dirigeants et des employés au 28 février 2002 :

Fourchette des prix d'exercice	Options en circulation			Options exerçables	
	Options (en milliers)	Durée restante moyenne pondérée (années)	Prix d'exercice moyen pondéré	Options (en milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré
7,91 \$ à 9,51 \$	552	2,2	8,13 \$	536	8,11 \$
9,84 \$ à 9,98 \$	2 209	4,6	9,87	1 134	9,87
10,06 \$ à 14,28 \$	1 274	5,2	12,68	556	12,10
14,55 \$ à 15,83 \$	3 627	7,2	15,62	121	15,62
15,84 \$ à 18,39 \$	375	7,0	16,90	42	17,43
18,69 \$ à 28,04 \$	476	7,1	23,01	78	21,80
28,07 \$ à 44,19 \$	<u>2 041</u>	6,2	32,73	<u>535</u>	32,69
	<u>10 554</u>	5,9	17,35 \$	<u>3 002</u>	14,66 \$

Rémunération à base d'actions différée

La Société a comptabilisé la rémunération à base d'actions différée de 0 \$, 2 656 000 \$ et 0 \$ respectivement aux exercices 2002, 2001 et 2000. Pour chaque exercice, la rémunération à base d'actions différée a été comptabilisée en rapport avec les acquisitions effectuées par la Société dans le cadre desquelles des actions ont été émises à des directeurs de sociétés acquises, mais détenues en main tierce en vue d'être remises en libre circulation à condition du maintien en fonction de ces directeurs. Selon les principes comptables généralement reconnus, ces montants sont comptabilisés à titre de rémunération au lieu d'un élément du prix d'achat.

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

Résultat net par action

L'effet de dilution des options d'achat d'actions est exclu conformément aux exigences de la prise de position n° 128 du FASB pour le calcul du résultat net par action, mais est inclus dans le calcul du résultat dilué net par action.

Le rapprochement du numérateur et du dénominateur pour le calcul du résultat net par action et du résultat dilué net par action se présente comme suit : (en milliers, sauf les montants par action)

	Exercices terminés le dernier jour de février		
	2000	2001	2002
Résultat net par action			
Bénéfice net	<u>58 815 \$</u>	<u>64 260 \$</u>	<u>19 408 \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation ...	<u>85 972</u>	<u>87 324</u>	<u>87 807</u>
Résultat net par action	<u>0,68 \$</u>	<u>0,74 \$</u>	<u>0,22 \$</u>
Résultat dilué net par action			
Bénéfice net	<u>58 815 \$</u>	<u>64 260 \$</u>	<u>19 408 \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation ...	<u>85 972</u>	<u>87 324</u>	<u>87 807</u>
Effet de dilution des options d'achat d'actions* et de la rémunération à base d'actions différée	<u>2 128</u>	<u>4 649</u>	<u>2 654</u>
Nombre moyen pondéré rajusté d'actions en circulation	<u>88 100</u>	<u>91 973</u>	<u>90 461</u>
Résultat dilué net par action	<u>0,67 \$</u>	<u>0,70 \$</u>	<u>0,21 \$</u>

* Toutes les options antidilutives ont été exclues. Le nombre moyen d'options antidilution était de, respectivement, 3 327 000, 557 000 et 1 580 000 pour les exercices 2002, 2001 et 2000.

11) Régimes de retraite

La Société gère un régime d'épargne-retraite pour la société mère et gère également divers autres régimes de retraite à cotisations déterminées pour ses filiales. La Société verse des cotisations en fonction du niveau de cotisations des employés pour ces deux types de régimes de retraite.

Le coût du régime de retraite s'est élevé à, respectivement, 4 889 000 \$, 4 248 000 \$ et 3 839 000 \$ pour les exercices 2002, 2001 et 2000.

12) Information sectorielle

La Société mène ses activités dans un seul secteur : les solutions logicielles. Ce secteur comprend les activités pour lesquelles la Société enregistre des produits d'exploitation au titre des licences d'exploitation de produits, du soutien technique et des services, et engage des charges d'exploitation. Au sein de ce secteur, la Société met au point et commercialise deux gammes complémentaires de solutions logicielles conçues pour répondre aux besoins d'affaires critiques des entreprises, et en assure le soutien technique. Les solutions logicielles en veille économique de la Société permettent aux clients, ainsi qu'à leurs associés, leurs clients et leurs fournisseurs, d'analyser des données et de les présenter sous divers angles. Les instruments d'élaboration d'applications client-serveur de la Société sont conçus pour accroître la productivité des analystes et concepteurs de systèmes. Les produits de Cognos sont distribués directement et par l'entremise de revendeurs à l'échelle mondiale.

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

Les produits d'exploitation sont tirés de la production sous licence de logiciels et de la prestation de services connexes, incluant le soutien technique, les services de formation et de consultation ainsi que les autres services. La Société octroie généralement des licences de logiciels et fournit des services sous réserve de modalités et conditions conformes aux normes du secteur.

Les clients peuvent choisir de conclure un contrat de soutien technique avec la Société, qui inclut les améliorations de la documentation et des produits ainsi que le soutien téléphonique, moyennant des frais annuels ou des frais fondés sur l'utilisation des services de soutien.

La Société exerce ses activités à l'échelle internationale et une partie importante de ses activités sont réalisées en monnaie étrangère. Par conséquent, les résultats de la Société sont touchés par les fluctuations du taux de change d'une année à l'autre du dollar américain par rapport au dollar canadien, à diverses devises européennes et, dans une moindre mesure, à d'autres devises.

Aucun client unique n'a représenté 10 % ou plus des produits d'exploitation de la Société pendant l'un des trois derniers exercices. En outre, la Société ne dépend pas d'un seul client ou d'un seul groupe de clients ou de fournisseurs.

Les conventions comptables s'appliquant aux données sectorielles sont les mêmes que celles décrites à la rubrique « Sommaire des principales conventions comptables ». L'information financière devant être présentée pour le bénéfice sectoriel et l'actif sectoriel est identique à celle présentée dans les états financiers consolidés. L'information sur les secteurs géographiques se présente comme suit : (en milliers de dollars)

	Exercices terminés le dernier jour de février		
	2000	2001	2002
Produits d'exploitation tirés de clients externes*			
États-Unis	204 730 \$	281 907 \$	263 488 \$
Canada	30 120	35 890	40 979
Royaume-Uni	44 972	44 381	45 759
Europe	77 778	101 888	107 278
Asie-Pacifique	28 040	31 586	33 798
	<u>385 640 \$</u>	<u>495 652 \$</u>	<u>491 302 \$</u>

* Les produits d'exploitation sont attribués aux pays en fonction de l'emplacement du client.

Immobilisations

Canada	55 466 \$	46 813 \$
États-Unis	9 510	6 508
Autres pays	9 232	5 687
	<u>74 208 \$</u>	<u>59 008 \$</u>

Autres actifs

Canada	16 655 \$	13 183 \$
États-Unis	13 926	7 667
	<u>30 581 \$</u>	<u>20 850 \$</u>

13) Nouvelles prises de position comptables

En juin 2001, le FASB a publié le SFAS 141, *Business Combination*, et le SFAS 142, *Goodwill and Other Intangible Assets* (« les prises de position ») en vigueur pour les exercices commençant après le 15 décembre 2001. Selon les nouvelles règles, l'écart d'acquisition (et les actifs incorporels réputés avoir

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

une durée de vie indéfinie) ne seront plus amortis mais seront soumis à des tests de dépréciation annuels conformément aux prises de position. Les autres actifs incorporels continueront d'être amortis sur leur durée de vie utile.

La Société appliquera les nouvelles règles sur la comptabilisation des écarts d'acquisition et des autres actifs incorporels à partir du premier trimestre de l'exercice 2003. L'application des provisions pour non-amortissement des prises de position devraient entraîner une augmentation du bénéfice net de 4 000 000 \$ (0,04 \$ par action diluée) pour l'exercice 2003. La Société a effectué les tests de dépréciation nécessaires sur l'écart d'acquisition et les actifs incorporels à durée de vie indéfinie au 1^{er} mars 2002. Ces tests ont eu un effet négligeable sur les résultats et la situation financière de la Société.

En octobre 2001, le FASB a publié le SFAS 144, *Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets*, (« SFAS 144 »), qui porte sur la comptabilisation financière et la présentation de l'information financière de la baisse de valeur ou la cession des actifs à long terme. Cette prise de position remplace le SFAS 121 et les dispositions sur la comptabilisation et la présentation de l'information financière de l'APB 30, pour la cession d'un secteur d'une entreprise. Les dispositions du SFAS 144 doivent être adoptées d'ici le 1^{er} mars 2002. La Société est d'avis que l'adoption du SFAS 144 aura un effet négligeable sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière. Les principes mentionnés dans le SFAS 144 sont conformes aux PCGR du Canada.

Le 19 juin 2002, la SEC a publié une prise de position du personnel de la SEC stipulant que lorsque des états financiers annuels déjà publiés sont reproduits dans le cadre d'une déclaration d'enregistrement, après la parution de l'information financière intermédiaire reflétant l'adoption du SFAS 142, les états financiers annuels doivent inclure les renseignements transitoires suivants :

Si les dispositions relatives au non-amortissement du SFAS 142 avaient été en vigueur depuis le 1^{er} mars 1999, les résultats auraient été comme suit (en milliers) :

	Exercices terminés le dernier jour de février		
	2000	2001	2002
Bénéfice net présenté	58 815 \$	64 260 \$	19 408 \$
Amortissement de l'écart d'acquisition	912	2 445	4 398
Bénéfice net rajusté	<u>59 727 \$</u>	<u>66 705 \$</u>	<u>23 806 \$</u>
Bénéfice net de base par action :			
Bénéfice net présenté	0,68 \$	0,74 \$	0,22 \$
Amortissement de l'écart d'acquisition	0,01	0,02	0,05
Bénéfice net rajusté	<u>0,69 \$</u>	<u>0,76 \$</u>	<u>0,27 \$</u>
Bénéfice net dilué par action :			
Bénéfice net déclaré	0,67 \$	0,70 \$	0,21 \$
Amortissement de l'écart d'acquisition	0,01	0,03	0,05
Bénéfice net rajusté	<u>0,68 \$</u>	<u>0,73 \$</u>	<u>0,26 \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions :			
De base	<u>85 972</u>	<u>87 324</u>	<u>87 807</u>
Dilué	<u>88 100</u>	<u>91 973</u>	<u>90 461</u>

14) Litiges

Le 5 mai 2000, une poursuite a été intentée auprès de la cour de district des États-Unis du Northern District of California contre la Société et sa filiale Cognos Corporation par Business Objects S.A., pour une prétendue violation de brevets. Le requérant a prétendu que le produit Impromptu de la Société viole son brevet No. 5,555,403 (le « brevet 403 ») aux États-Unis intitulé *Relational Database Access System using*

COGNOS INCORPORATED

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS — (suite)

Semantically Dynamic Objects. Le 24 mai 2002, après la date du bilan, la Société et Business Objects ont conclu une entente à l'amiable. Selon cette entente, intervenue entre la Société et Business Objects, Business Objects a convenu de dégager la Société de l'accusation de violation du brevet 403 (et de toute version modifiée de ce brevet ou de brevets connexes). Afin de dégager la Société, Business Objects a octroyé à la Société un permis en vertu du brevet 403 pour la durée de ce brevet ou de toute version modifiée de ce brevet ou de brevets connexes. Les deux parties ont convenu de se dégager mutuellement de toutes plaintes, responsabilités, coûts ou charges que l'une des parties entreprendrait contre l'autre, pour des poursuites intentées avant la date d'entrée en vigueur de l'entente. La Société et Business Objects ont aussi signé une clause restrictive les engageant à ne pas poursuivre ou porter plainte l'une contre l'autre pour violation de brevets pour une période de cinq ans depuis la date d'entrée en vigueur. En contrepartie de l'entente à l'amiable, la Société a convenu de verser à Business Objects la somme de 24 000 000 \$ sous forme des versements suivants: 10 000 000 \$ au plus tard le 10 juin 2002 et 1 750 000 \$ à chacun des huit prochains trimestres à partir du 1^{er} juillet 2002 (le premier versement trimestriel ayant été effectué le 1^{er} juillet 2002). La Société a enregistré une imputation spéciale de 23 231 000 \$, à l'exercice 2002, représentant la valeur actualisée de cette suite de paiements actualisée à un taux d'intérêt de 6 %, conformément au SFAS 5, *Accounting for Contingencies*. L'effet après impôts et taxes de cette imputation est de 16 827 000 \$. Le reste du solde de 769 000 \$ représente l'intérêt à constater sur la durée du paiement. Le montant du capital est comptabilisé dans les charges à payer et le passif à long terme au bilan comme suit (en milliers de dollars) :

Charges à payer	14 861 \$
Passif à long terme	8 370

Les paiements à l'égard de cette entente se présentent comme suit (en milliers de dollars) :

2003	15 250 \$
2004	7 000
2005	1 750

En outre, la Société et ses filiales peuvent, parfois, être parties à d'autres poursuites judiciaires, plaintes et litiges qui surviennent dans le cours normal des affaires et qui ne devraient pas, de l'avis de la Société, avoir un effet néfaste important sur sa situation financière.

15) Chiffres correspondants

Certains des chiffres correspondants d'exercices antérieurs ont été reclassés afin d'être conformes à la présentation adoptée pendant l'exercice actuel.

ATTESTATION DE COGNOS INCORPORATED

Le 16 juillet 2002

Le présent prospectus simplifié, ainsi que les documents et l'information qui y sont intégrés par renvoi, constituera, à la date du prospectus avec supplément renfermant les renseignements qui peuvent être omis dans le présent prospectus, un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts au moyen du présent prospectus, conformément à la législation en valeurs mobilières de toutes les provinces du Canada. Pour les fins de la province de Québec, le présent prospectus simplifié, avec le complément du dossier d'information, ne contiendra, à la date du prospectus avec supplément, aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement.

(signé) RENATO ZAMBONINI
Chef de la direction

(signé) TOM MANLEY
Premier vice-président,
Finances et administration,
et chef des services financiers

Au nom du conseil d'administration

(signé) JAMES M. TORY
Administrateur

(signé) WILLIAM RUSSELL
Administrateur

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 16 juillet 2002

À notre connaissance, le présent prospectus simplifié, ainsi que les documents et l'information qui y sont intégrés par renvoi, constituera, à la date du prospectus avec supplément renfermant les renseignements qui peuvent être omis dans le présent prospectus, un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts au moyen du présent prospectus, conformément à la législation en valeurs mobilières de toutes les provinces du Canada. Pour les fins de la province de Québec, à notre connaissance, le présent prospectus simplifié, avec le complément du dossier d'information, ne contiendra, à la date du prospectus avec supplément, aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement.

GOLDMAN SACHS CANADA INC.

MORGAN STANLEY CANADA LIMITÉE

Par : (signé) DOUGLAS A. GUZMAN

Par : (signé) BRADLEY J. CROMPTON

RBC DOMINION VALEURS MOBILIÈRES INC.

Par : (signé) SANJIV K. SAMANT

Voici la liste des personnes physiques ou morales ayant une participation, directe ou indirecte, d'au moins 5 % dans le capital des preneurs fermes :

GOLDMAN SACHS CANADA INC. : filiale en propriété exclusive de The Goldman Sachs Group Inc.;

MORGAN STANLEY CANADA LIMITÉE : filiale en propriété exclusive indirecte de Morgan Stanley Dean Witter & Co.;

RBC DOMINION VALEURS MOBILIÈRES INC. : filiale en propriété exclusive d'une banque canadienne.

COGNOS
COGNOS

COGNOS®

*Faire des clients de Cognos
les entreprises les plus efficaces du monde entier.*



Cognos offre, pour les besoins de la gestion de la performance d'entreprise (GPE), une solution exhaustive dotée de composantes logicielles intégrées couvrant toutes les étapes du cycle de gestion.

Aucun courtier en valeurs mobilières, aucun vendeur ni aucune autre personne n'a reçu l'autorisation de donner des renseignements ou de faire des déclarations, outre ceux et celles qui figurent dans le présent prospectus. Vous ne devez pas vous fier aux renseignements donnés et aux déclarations faites sans autorisation. Le présent prospectus constitue une offre de vendre uniquement les actions offertes aux présentes, et uniquement dans les circonstances prévues par la loi et dans les territoires où la loi le permet. Les renseignements figurant dans le présent prospectus ne sont à jour qu'à la date du présent prospectus.

TABLE DES MATIÈRES

	Page
Sommaire du prospectus	1
Facteurs de risque	5
Note spéciale concernant les énoncés prospectifs	15
Emploi du produit	16
Politique en matière de dividendes	16
Fourchette des cours des actions ordinaires	16
Principales données financières consolidées	17
Analyse principale par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation	18
Faits nouveaux	32
Activités	34
Dirigeants	50
Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes	53
Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs	54
Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes et américaines	57
Description du capital-actions	63
Prise ferme	64
Questions d'ordre juridique	66
Experts	66
Portée de certains recours civils aux États-Unis	67
Renseignements complémentaires	67
Documents intégrés par renvoi	67
Documents déposés avec la déclaration d'enregistrement	68
Admissibilité aux fins de placement au Canada	69
Droits de résolution et sanctions civiles applicables aux acheteurs canadiens	69
Table des matières des états financiers consolidés	F-1

4 500 000 actions

Cognos Incorporated

Actions ordinaires



Goldman, Sachs & Co.

Morgan Stanley

Représentants des preneurs fermes
