



RAPPORT DE GESTION

EXERCICE 2018

Le 7 novembre 2018

Mode de présentation

Le présent rapport de gestion est la responsabilité de la direction, et il a été examiné et approuvé par le conseil d'administration. Le présent rapport de gestion a été établi conformément aux exigences des Autorités canadiennes en valeurs mobilières. Il incombe au conseil d'administration d'examiner et d'approuver le rapport de gestion. Le conseil d'administration s'acquitte de ses devoirs principalement par l'intermédiaire de son Comité d'audit et de gestion des risques, dont les membres nommés par le conseil d'administration sont tous indépendants et possèdent des compétences financières adéquates.

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. Le présent rapport de gestion fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats opérationnels consolidés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés audités de la Société et les notes pour les exercices clos les 30 septembre 2018 et 2017. Les méthodes comptables de CGI sont conformes aux Normes internationales d'information financière (IFRS) telles qu'elles ont été publiées par l'*International Accounting Standards Board* (IASB). À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Importance des informations fournies

Le présent rapport de gestion contient des informations que nous jugeons importantes pour les investisseurs. Nous considérons qu'un élément est important s'il provoque, ou s'il est raisonnablement susceptible de provoquer, une variation importante du cours ou de la valeur de nos actions, ou s'il est probable qu'un investisseur raisonnable juge l'information importante pour prendre une décision d'investissement.

Déclarations prospectives

Le présent rapport de gestion contient des « informations prospectives » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières ainsi que des « déclarations prospectives » au sens de la loi américaine intitulée *Private Securities Litigation Reform Act of 1995* et des autres règles d'exonération américaines applicables. Ces informations et déclarations prospectives sont présentées et communiquées conformément aux règles d'exonération prévues dans les lois canadiennes et américaines sur les valeurs mobilières applicables. Ces informations et déclarations prospectives comprennent toutes les informations et déclarations relatives aux intentions, aux projets, aux attentes, aux opinions, aux objectifs, au rendement futur et à la stratégie de CGI, ainsi que toute autre information ou déclaration liée à des circonstances ou à des événements futurs qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques. Les informations et déclarations prospectives emploient souvent, mais pas toujours, des termes comme « croire », « estimer », « s'attendre à », « avoir l'intention », « envisager », « prévoir », « planifier », « prédire », « projeter », « viser à », « chercher à », « s'efforcer de », « potentiel », « continuer », « cibler », « peut », « pourrait », « devrait », ainsi que tout autre terme de nature semblable et toute autre forme conjuguée de ces termes. Ces informations et déclarations sont fondées sur notre perception des tendances historiques, de la situation actuelle et de l'évolution prévue des affaires, ainsi que d'autres hypothèses, tant générales que spécifiques, que nous jugeons appropriées dans les circonstances. Elles font toutefois, de par leur nature même, l'objet de risques et d'incertitudes intrinsèques sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise, et en raison desquels les résultats réels pourraient différer considérablement des attentes exprimées ou sous-entendues dans ces informations et déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes comprennent en particulier, mais sans s'y limiter : les risques liés au marché, comme l'intensité des activités de nos clients, qui est tributaire de la conjoncture économique, et notre capacité à négocier de nouveaux contrats; les risques liés à notre secteur d'activité, comme la concurrence, et notre capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent, de développer et d'élargir nos gammes de services, de pénétrer de nouveaux marchés et de protéger nos droits de propriété intellectuelle; les risques liés à notre entreprise comme ceux associés à notre stratégie de croissance, y compris l'intégration de nouvelles activités, le risque financier et le risque opérationnel associés aux marchés internationaux, le

risque de change, l'évolution des lois fiscales, notre capacité à négocier des modalités contractuelles favorables, à offrir nos services et à recouvrer nos créances, et les risques d'atteinte à notre réputation et risques financiers inhérents aux atteintes à la cybersécurité de la Société et à d'autres incidents; de même que tout autre risque et hypothèse énoncé ou intégré par renvoi dans le présent rapport de gestion et les autres documents que nous publions, y compris ceux que nous déposons auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières (sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com) et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (sur EDGAR à l'adresse www.sec.gov). Sauf indication contraire, les informations et déclarations prospectives contenues dans le présent rapport de gestion sont présentées en date des présentes, et CGI décline toute intention ou obligation de les mettre à jour ou de les réviser consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif, sauf dans la mesure où les lois applicables ne l'exigent. Bien que nous sommes d'avis que les hypothèses sur lesquelles les informations et déclarations prospectives sont fondées semblaient raisonnables en date du présent rapport de gestion, le lecteur est mis en garde contre le risque de leur accorder une crédibilité excessive. Il convient aussi de rappeler que les informations et déclarations prospectives sont présentées dans le seul but d'aider les investisseurs et les autres parties à comprendre nos objectifs, nos priorités stratégiques et nos perspectives commerciales, ainsi que le contexte dans lequel nous prévoyons exercer nos activités. Le lecteur est mis en garde contre la possibilité que ces informations et déclarations prospectives puissent ne pas convenir à d'autres fins. Vous trouverez à la rubrique 8, « Environnement du risque », intégrée par renvoi dans la présente mise en garde, de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon importante des attentes actuelles. Le lecteur est également prié de tenir compte du fait que les risques décrits dans la rubrique précitée et dans d'autres sections du présent rapport de gestion ne sont pas les seuls risques susceptibles de nous toucher. D'autres risques et incertitudes dont nous ignorons actuellement l'existence ou que nous jugeons actuellement négligeables pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur notre situation financière, notre performance financière, nos flux de trésorerie, nos activités commerciales ou notre réputation.

Mesures financières non conformes aux PCGR et principales mesures du rendement

Le lecteur est prié de noter que la Société présente ses résultats financiers selon les IFRS. Toutefois, nous utilisons un éventail de mesures financières, de ratios et de mesures non conformes aux PCGR pour évaluer le rendement de la Société. Les mesures financières non conformes aux PCGR utilisées dans le présent rapport de gestion n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et sont donc difficilement comparables aux mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Elles doivent être considérées comme des données supplémentaires ne remplaçant pas les renseignements financiers préparés selon les IFRS.

Le tableau ci-dessous résume nos mesures non conformes aux PCGR et nos principales mesures du rendement :

Rentabilité	<ul style="list-style-type: none"> • BAI ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice excluant les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration, les coûts de restructuration, les charges financières nettes et la charge d'impôt sur les bénéfices. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs étant donné qu'elle reflète mieux la rentabilité de nos activités. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre et d'analyser les tendances. On trouvera un rapprochement du BAI ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.7 du présent document. • Bénéfice net – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires. • Bénéfice par action après dilution – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs. • Bénéfice net excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net excluant les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration, les coûts de restructuration et les ajustements fiscaux. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs, car elle reflète mieux la rentabilité de nos activités et elle permet également de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre. On trouvera un rapprochement du bénéfice net excluant les éléments spécifiques et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.8.3 du présent document. • Bénéfice de base par action et bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR), présenté par action. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs étant donné qu'elle reflète mieux la rentabilité de nos activités, présentée par action. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre. Le bénéfice de base par action et le bénéfice par action après dilution conforme aux IFRS figurent à la section 3.8 du présent document, tandis que le bénéfice de base par action et le bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques figurent à la section 3.8.3 du présent document.
Situation de trésorerie	<ul style="list-style-type: none"> • Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles – Mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. La direction est d'avis que des flux de trésorerie opérationnels importants sont représentatifs de la souplesse financière, ce qui nous permet d'exécuter la stratégie de la Société. • Délai moyen de recouvrement des créances (mesure non conforme aux PCGR) – Nombre moyen de jours nécessaires pour convertir nos créances clients et nos travaux en cours en rentrées de fonds. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours, puis en divisant le résultat de cette opération par les revenus comptabilisés pour le trimestre, sur une période de 90 jours. Les revenus différés excluent les réévaluations à la juste valeur des contrats générateurs de revenus conclus au moment d'un regroupement d'entreprises. La direction surveille cet indicateur de près pour assurer le recouvrement des sommes dues en temps opportun et le maintien d'un niveau suffisant de liquidités, et elle s'engage à un délai moyen de recouvrement des créances cible d'au plus 45 jours. La direction est d'avis que cet indicateur est utile pour les investisseurs, car il montre la capacité de la Société à convertir en temps opportun ses créances clients et ses travaux en cours en rentrées de fonds.

Croissance	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance en devises constantes (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de la croissance des revenus avant l'effet de la variation des taux de change. Pour ce faire, les montants des résultats de la période considérée sont convertis en devises locales au moyen des taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent. La direction estime qu'il est utile d'ajuster les revenus de manière à exclure l'incidence des fluctuations des devises afin de faciliter les comparaisons de la performance de l'entreprise d'une période à l'autre et que cette mesure est utile aux investisseurs pour la même raison. • Carnet de commandes (mesure non conforme aux PCGR) – Le carnet de commandes tient compte de l'obtention de nouveaux contrats, des prolongations et des renouvellements de contrats (« nouveaux contrats » (mesure non conforme aux PCGR)) lesquels sont ajustés selon les travaux achevés au cours de la période pour les clients ainsi que des modifications de volumes, des annulations et de l'incidence des taux de change sur nos contrats en vigueur. Le carnet de commandes repose sur des estimations de la direction, lesquelles peuvent changer à l'avenir. La direction surveille cet indicateur de près étant donné qu'il s'agit d'un indicateur clé des meilleures estimations par la direction des revenus qui seront réalisés à l'avenir et est d'avis qu'il est utile aux investisseurs pour la même raison. • Ratio nouveaux contrats/facturation (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de la valeur des nouveaux contrats obtenus (mesure non conforme aux PCGR) en proportion des revenus de la période. Cet indicateur permet à la direction de surveiller les initiatives de développement des affaires de la Société pour assurer la croissance de notre carnet de commandes (mesure non conforme aux PCGR) et de nos activités au fil du temps. La direction est d'avis qu'il est utile aux investisseurs pour la même raison. La direction demeure engagée à maintenir un ratio cible supérieur à 100 % sur une période de douze mois. La direction estime qu'une période plus longue constitue une mesure plus représentative étant donné que le type de contrat, le type de service, l'envergure et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement.
Structure du capital	<ul style="list-style-type: none"> • Dette nette (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure établie en soustrayant de la dette la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les placements courants, les placements non courants et la juste valeur des instruments dérivés de devises liés à la dette. La direction utilise l'indicateur de la dette nette pour surveiller le levier financier de la Société et estime que cet indicateur est utile aux investisseurs, car il donne un aperçu de notre santé financière. On trouvera un rapprochement de la dette nette et sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 4.5 du présent document. • Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de notre levier financier qui est obtenue en divisant la dette nette (mesure non conforme aux PCGR) par la somme des capitaux propres et de la dette. La direction utilise le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette pour surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités et pour évaluer notre santé financière. La direction estime que cet indicateur est utile aux investisseurs pour les mêmes raisons. • Rendement des capitaux propres (RCP) (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du taux de rendement de la participation de nos actionnaires qui correspond au bénéfice net pour les douze derniers mois divisé par les capitaux propres moyens des quatre derniers trimestres. La direction fait appel au RCP pour mesurer l'efficacité avec laquelle elle génère des bénéfices nets pour les actionnaires de la Société et dans quelle mesure la Société utilise bien les fonds investis pour faire croître les bénéfices nets et la direction estime que cette mesure est utile aux investisseurs pour les mêmes raisons. • Rendement du capital investi (RCI) (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de l'efficacité avec laquelle la Société répartit les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables qui correspondent au bénéfice net excluant les charges financières nettes après impôt pour les douze derniers mois, divisé par le capital investi moyen des quatre derniers trimestres, soit la somme des capitaux propres et de la dette nette. La direction examine ce ratio pour déterminer dans quelle mesure elle utilise bien ses fonds pour dégager des rendements et estime que cette mesure est utile aux investisseurs pour la même raison.

Secteurs opérationnels

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2018, nous avons procédé à une réorganisation interne de notre leadership. Ainsi, la gestion des activités de la Société se fait désormais au moyen des neuf secteurs opérationnels suivants : Europe du Nord (y compris les pays nordiques européens, les pays baltes et la Pologne); Canada; France (y compris le Luxembourg et le Maroc); États-Unis d'Amérique (É.-U.) Secteur privé et gouvernements locaux; É.-U. Gouvernement fédéral américain; Royaume-Uni (R.-U.); est, centre et sud de l'Europe (principalement les Pays-Bas et l'Allemagne) (ECS); Centres mondiaux de prestation de services en Asie-Pacifique (Inde et Philippines) et Australie. Les deux derniers secteurs opérationnels, dont les revenus, les bénéfices et les actifs de chacun représentent moins de 10 % des revenus totaux, du bénéfice total et du total des actifs de la Société, sont regroupés sous le secteur Asie-Pacifique. Le présent rapport de gestion tient également compte du transfert de nos activités en Pologne du secteur opérationnel ECS vers le secteur opérationnel Europe du Nord. La Société a révisé de manière rétrospective l'information sectorielle des périodes correspondantes afin de la rendre conforme à la structure de l'information sectorielle entrée en vigueur lors du premier trimestre de 2018. Veuillez vous reporter aux sections 3.4, 3.6, 5.3 et 5.4 du présent rapport de gestion ainsi qu'à la note 28 des états financiers consolidés audités de la Société pour de plus amples renseignements sur ces secteurs.

Objectifs et contenu du rapport de gestion

Dans le présent document, nous allons :

- Donner une explication narrative des états financiers consolidés audités du point de vue de la direction.
- Présenter le contexte dans lequel les états financiers consolidés audités doivent être analysés en étoffant les informations fournies au sujet de la dynamique et des tendances qui se dégagent des activités de la Société.
- Fournir des informations permettant au lecteur d'évaluer la probabilité que le rendement passé puisse être représentatif du rendement futur.

En vue d'atteindre ces objectifs, le rapport de gestion comprend les principales rubriques suivantes :

Section	Contenu	Page
1. Profil de l'entreprise	Description de nos activités, de la façon dont nous générons des revenus, ainsi que des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités.	
	1.1. À propos de CGI	6
	1.2. Vision et stratégie	7
	1.3. Environnement concurrentiel	8
2. Points saillants et principales mesures du rendement	Sommaire des principaux points saillants de l'exercice considéré, principales mesures du rendement des trois derniers exercices et rendement de l'action de CGI.	
	2.1. Points saillants de l'exercice 2018	10
	2.2. Principales informations annuelles et mesures du rendement	11
	2.3. Rendement de l'action	12
	2.4. Investissements dans des filiales	13
3. Résultats financiers	Analyse des variations sur douze mois des résultats financiers pour les exercices clos les 30 septembre 2018 et 2017, description des facteurs influant sur les revenus et le BAII ajusté sur une base consolidée et par secteur et description des facteurs ayant une incidence sur la variation des principales catégories de charges. Cette rubrique comprend aussi une analyse des nouveaux contrats, ventilés par type de contrat, par type de service, par secteur et par secteur cible.	
	3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	15
	3.2. Taux de change	16
	3.3. Répartition des revenus	17
	3.4. Revenus par secteur	18
	3.5. Charges opérationnelles	21
	3.6. BAII ajusté par secteur	22
	3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	24
	3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	25

Section	Contenu	Page
4. Situation de trésorerie	Analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, d'investissement et de financement. Cette rubrique comprend aussi une description des sources de financement à la disposition de la Société, des instruments financiers, et des garanties et instruments de financement hors bilan. Les indicateurs de la structure du capital (ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette, RCP et RCI) et de la situation de trésorerie (délai moyen de recouvrement des créances) sont analysés sur douze mois.	
	4.1. États consolidés des flux de trésorerie	27
	4.2. Sources de financement	31
	4.3. Obligations contractuelles	32
	4.4. Instruments financiers et transactions de couverture	32
	4.5. Indicateurs des sources de financement et de la situation de trésorerie	33
	4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties	34
	4.7. Capacité de livrer les résultats	34
5. Résultats du quatrième trimestre	Analyse des variations sur douze mois des résultats opérationnels non audités de la période de trois mois close le 30 septembre 2018 par rapport à celle close à la même date en 2017, description des facteurs influant sur les revenus et le BAII ajusté sur une base consolidée et par secteur à présenter ainsi que la trésorerie provenant des activités opérationnelles, d'investissement et de financement.	
	5.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	36
	5.2. Taux de change	37
	5.3. Répartition des revenus	38
	5.4. Revenus par secteur	39
	5.5. BAII ajusté par secteur	43
	5.6. Bénéfice net et bénéfice par action	45
	5.7. États consolidés des flux de trésorerie	47
6. Sommaire des huit derniers trimestres	Sommaire des principales mesures du rendement des huit derniers trimestres et analyse des facteurs qui pourraient avoir une incidence sur les résultats financiers trimestriels.	50
7. Modifications de normes comptables	Sommaire des modifications de normes comptables.	52
8. Principales estimations comptables	Analyse des principales estimations comptables établies par la direction dans la préparation des états financiers consolidés audités.	55
9. Intégrité de la présentation des résultats	Analyse des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés pour garantir que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables.	58
10. Environnement du risque	Analyse des risques auxquels sont exposées nos activités commerciales et des conséquences que ces risques pourraient entraîner s'ils se matérialisaient.	
	10.1. Risques et incertitudes	60
	10.2. Poursuites judiciaires	70

1. Profil de l'entreprise

1.1. À PROPOS DE CGI

Fondée en 1976 et établie à Montréal, au Canada, CGI figure parmi les plus importantes entreprises indépendantes de services-conseils en technologie de l'information (TI) et en management au monde. CGI offre un portefeuille complet de services, notamment des services-conseils stratégiques en TI et en management ainsi que des services d'intégration de systèmes et d'impartition. Les solutions de propriété intellectuelle de CGI, combinées à une connaissance approfondie des secteurs d'activité, à une approche unique de proximité client et au réseau mondial de prestation de services le mieux adapté, permettent à CGI de collaborer avec ses clients dans le monde entier afin d'accélérer les résultats, de transformer leurs organisations et de leur offrir un avantage concurrentiel. CGI compte environ 74 000 professionnels à l'échelle mondiale.

Gamme complète de services et de solutions

CGI fournit une gamme complète de services couvrant l'ensemble du cycle d'exécution en technologies : de la stratégie et de l'architecture numérique à la conception, au développement, à l'intégration, à la mise en œuvre et à l'exploitation de solutions. Voici un aperçu de notre portefeuille de services.

- **Services-conseils stratégiques en TI et en management et services d'intégration de systèmes** – CGI aide ses clients à élaborer leur stratégie et leur feuille de route numériques au moyen d'une approche agile et itérative. Celle-ci leur permet d'innover, de relier et d'optimiser les systèmes essentiels existants afin de mener à bien le changement à l'échelle de l'entreprise.
- **Impartition** – Nos clients nous confient la responsabilité complète ou partielle de leurs environnements TI et de leurs fonctions d'affaires afin d'améliorer l'exploitation de leur organisation et de transformer leurs activités. En retour, nous leur offrons des services leur permettant d'innover, d'accroître considérablement leur efficacité et de réaliser des économies de coûts. Les services fournis dans le cadre d'une entente d'impartition complète peuvent comprendre : le développement, l'intégration et la maintenance des applications, la gestion de l'infrastructure technologique ainsi que la gestion des processus d'affaires tels que le recouvrement et la gestion de la paie. Les contrats d'impartition sont généralement de longue durée, soit de cinq à dix ans, voire plus, ce qui permet à nos clients de réinvestir les économies ainsi réalisées dans leur transformation numérique.

Propriété intellectuelle (PI)

Notre portefeuille de PI comprend plus de 175 solutions d'affaires que nous avons développées avec nos clients, qui accélèrent la transformation numérique de leurs activités dans nos secteurs cibles. Nous offrons également des solutions multisectorielles. Ces solutions comprennent des logiciels commerciaux intégrés à notre gamme complète de services ainsi que des outils numériques tels que des méthodologies et des cadres de gestion afin de stimuler le changement pour l'ensemble des processus d'affaires et TI.

Expertise sectorielle approfondie

CGI dispose de pratiques spécialisées de longue date dans tous ses secteurs cibles et représente pour ses clients un partenaire qui est non seulement un expert en TI, mais également un spécialiste de leur secteur d'activité. Grâce à cette combinaison de connaissances des affaires et d'expertise en technologies numériques, CGI est en mesure d'aider ses clients à s'adapter à l'évolution des attentes des consommateurs et des citoyens et à la dynamique du marché, contribuant ainsi à l'évolution des services et des solutions que nous fournissons dans ces secteurs.

Nos secteurs cibles sont les suivants : gouvernements, services financiers, santé et science de la vie, communications, services publics, pétrole et gaz, secteur manufacturier, commerce de détail et services aux consommateurs, transport, et

services postaux et logistique. Bien que cette liste reflète notre approche sectorielle de mise sur le marché, ces secteurs cibles ont été regroupés comme suit aux fins de la présentation de l'information financière : gouvernements, services financiers, santé, communications et services publics, et secteur manufacturier, distribution et commerce de détail.

À mesure que le virage numérique continue de progresser dans l'ensemble des secteurs, CGI collabore avec ses clients afin de les aider à devenir des organisations numériques axées sur les clients.

Innovation appliquée

CGI est un partenaire de confiance possédant plus de 40 ans d'expérience dans la mise en œuvre de solutions et de services novateurs et axés sur les clients. Nous les aidons à développer, à innover et à protéger les technologies qui leur permettent d'atteindre rapidement leurs objectifs de transformation numérique, tout en réduisant les risques et en obtenant des résultats à long terme. Dans le cadre de la gestion quotidienne de ses projets ainsi que de ses programmes et investissements mondiaux, l'entreprise travaille de concert avec ses clients pour mettre au point des innovations concrètes reproductibles et adaptables et, ensemble, obtenir des résultats mesurables. Chez CGI, l'innovation est mise en œuvre sur plusieurs fronts, tous interconnectés. Elle s'inscrit dans notre travail quotidien sur les projets client – au sein desquels des milliers d'innovations sont mises de l'avant tous les jours. Grâce à des entrevues comparatives que nous réalisons en personne chaque année, les dirigeants des fonctions d'affaires (équipes métiers) et informatiques (TI) nous font part de leurs priorités, guident nos propres investissements en innovation et permettent à nos équipes de proximité de se concentrer sur les priorités locales des clients. Nous transformons également les idées en nouvelles solutions d'affaires grâce à notre programme *Innover.Collaborer.Évoluer.* (ICE) qui exploite les innovations des équipes de proximité et propose des solutions adaptables et reproductibles à l'échelle mondiale.

Processus qualité

Peu importe l'endroit et le moment où ils font appel à nous, nos clients s'attendent à une prestation de services cohérente et uniforme. Grâce à notre engagement envers l'excellence et à notre solide modèle de gouvernance – les Assises de gestion de CGI –, nous affichons un bilan enviable de projets réalisés dans le respect des échéances et des budgets prévus. Ces Assises instaurent un vocabulaire, des pratiques et des cadres de gestion communs pour gérer l'ensemble des activités de manière cohérente à l'échelle mondiale, tout en mettant l'accent sur l'amélioration continue. Nous investissons également dans la conformité à des normes rigoureuses de qualité et de prestation de services notamment les programmes de certification ISO et Capability Maturity Model Integration (CMMI), ainsi que dans notre Programme d'évaluation de la satisfaction des clients (CSAP), en obtenant des évaluations signées de nos clients, afin d'assurer de façon continue leur satisfaction.

1.2. VISION ET STRATÉGIE

Alors que la plupart des entreprises ont une vision et une mission, CGI va plus loin et s'inspire également d'un rêve, soit de *« Créer un environnement où nous avons du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, nous participons au développement d'une entreprise dont nous sommes fiers »*. Ce rêve nous motive depuis notre fondation en 1976 et guide notre vision : *« Être un leader de classe mondiale qui offre une gamme complète de services-conseils en technologie de l'information (TI) et en management et qui contribue au succès de ses clients »*.

Afin de réaliser ce rêve et cette vision, CGI a exécuté de manière très rigoureuse, tout au long de son histoire, une stratégie de croissance rentable, interne et par acquisition, fondée sur quatre piliers.

Premier pilier – Signature, renouvellement et prolongation de contrats

Deuxième pilier – Nouveaux contrats d'impartition d'envergure

Troisième pilier – Acquisitions au sein de marchés métropolitains

Quatrième pilier – Acquisitions transformationnelles d'envergure

Les deux premiers piliers de notre stratégie reposent sur la croissance interne rentable grâce à l'obtention de contrats auprès de clients, nouveaux ou existants, dans nos secteurs cibles.

Les deux derniers piliers reposent sur la croissance au moyen d'acquisitions d'entreprises établies dans des marchés métropolitains et d'envergure. Nous repérons les acquisitions au sein des marchés métropolitains par l'entremise d'un processus de qualification stratégique qui cherche systématiquement les cibles qui viendront renforcer notre modèle local de proximité, notre expertise sectorielle ainsi que nos services et solutions. Nous ciblons également les acquisitions d'envergure pour nous permettre d'accroître notre présence géographique et notre masse critique afin de nous distinguer de nos concurrents et d'ainsi obtenir d'importants contrats d'impartition et de renforcer nos relations avec nos clients. CGI demeurera un consolidateur du secteur des services en TI.

Exécution de notre stratégie

L'exécution de notre stratégie se fait au moyen d'un modèle d'affaires unique qui combine la proximité avec nos clients à un réseau mondial de prestation de services afin d'offrir les avantages suivants.

- **Des équipes locales responsables** – Nos membres vivent et travaillent à proximité de nos clients afin de pouvoir agir rapidement en réponse à leurs besoins, d'établir des partenariats et de stimuler l'innovation. Les professionnels des équipes locales de CGI parlent la langue de leurs clients, comprennent leur environnement d'affaires, collaborent pour réaliser leurs objectifs et contribuent au succès de leur entreprise.
- **Une portée mondiale** – Notre présence locale est conjuguée à un vaste réseau mondial de prestation de services qui assure à nos clients un accès aux capacités et aux ressources numériques les mieux adaptées à l'ensemble de leurs besoins en tout temps (24 heures sur 24, 7 jours sur 7). Nos clients bénéficient également de notre modèle mondial de prestation de services qui repose sur la combinaison unique de nos connaissances sectorielles et de notre expertise technologique approfondie.
- **Des experts engagés** – L'un de nos objectifs stratégiques clés est d'être reconnu par nos clients comme un expert de choix. Pour ce faire, nous investissons dans le recrutement et le perfectionnement de professionnels ayant une expertise approfondie des secteurs, des activités et des technologies à forte demande. De plus, les professionnels de CGI, que nous appelons « membres », sont également propriétaires de l'entreprise, ce qui renforce leur engagement à contribuer au succès de nos clients.
- **Des processus qualité complets** – Grâce à ses cadres de gestion de la qualité et à une évaluation rigoureuse de la satisfaction de ses clients, CGI affiche un solide bilan en matière de projets qui respectent les échéances et les budgets prévus.

1.3. ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

À l'heure du numérique, les organisations de tous les secteurs doivent entreprendre le virage numérique de manière durable en vue de demeurer concurrentielles. Des pressions s'exercent pour qu'elles modernisent les systèmes en place et les relient à de nouveaux modèles d'affaires et opérationnels numériques. L'évolution du rôle de la technologie est au cœur de cette transformation majeure. Traditionnellement considérée comme un facilitateur, la technologie est maintenant devenue un moteur de transformation. La promesse du numérique crée d'importantes possibilités pour effectuer une transformation complète des organisations, et CGI est bien positionnée pour agir à titre de partenaire et d'expert numérique de choix. Nous travaillons de près avec des clients partout dans le monde pour mettre en œuvre des stratégies, des feuilles de route et des solutions numériques qui révolutionnent l'expérience client et citoyen, stimulent le lancement de nouveaux produits et services, et accroissent l'efficacité et les économies de coûts.

À mesure que la nécessité de numériser les activités s'accroît, la concurrence au sein du secteur mondial des TI s'intensifie. Notre concurrence regroupe un éventail diversifié d'acteurs, y compris des entreprises offrant des services et des logiciels spécialisés à un segment de marché particulier, des fournisseurs mondiaux de services complets en TI ainsi

que d'importantes entreprises de conseil. Ces acteurs rivalisent pour offrir des services qui correspondent en tout ou en partie à ceux que CGI fournit à ses clients. De nombreux facteurs distinguent les leaders du secteur des services en TI :

- connaissance approfondie et étendue des secteurs d'activité et des technologies;
- prestation de services uniforme selon les échéances et les budgets prévus partout où les clients exercent leurs activités;
- coût total des services et valeur générée;
- étendue des solutions numériques de propriété intellectuelle;
- capacité à offrir des innovations tangibles pour obtenir des résultats mesurables;
- réseau de prestation de services au pays, sur le continent et à l'international;
- présence locale et qualité des relations avec les clients.

CGI se distingue de ses concurrents par tous ces aspects. Nous offrons non seulement l'ensemble des capacités dont les clients ont besoin pour être concurrentiels dans le monde numérique, mais nous les aidons également à générer les résultats immédiats et la valeur à long terme auxquels ils s'attendent. Dans un contexte où la demande pour les solutions d'entreprise des firmes mondiales de services-conseils en TI et en management augmente, stimulée par la dynamique du marché et les tendances sectorielles, CGI est l'une des rares entreprises ayant l'envergure, la portée et les compétences pour répondre aux besoins des clients.

2. Points saillants et principales mesures du rendement

2.1. POINTS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2018

- Revenus de 11,5 milliards \$, en hausse de 6,1 % ou 4,6 % en devises constantes;
- BAII ajusté de 1 701,7 millions \$, en hausse de 7,3 %;
- Marge du BAII ajusté de 14,8 %, en hausse de 20 points centésimaux;
- Bénéfice net de 1 141,4 millions \$, en hausse de 10,3 %;
- Bénéfice par action après dilution de 3,95 \$, en hausse de 15,8 %;
- Bénéfice net, excluant les éléments spécifiques¹, de 1 210,7 millions \$, en hausse de 9,4 %;
- Bénéfice par action après dilution, excluant les éléments spécifiques¹, de 4,19 \$, en hausse de 14,8 %;
- Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles de 1 493,4 millions \$, en hausse de 9,9 %;
- Nouveaux contrats signés pour une valeur de 13,5 milliards \$, ou 117,3 % des revenus;
- Carnet de commandes de 22,6 milliards \$, en hausse de 1,8 milliard \$.

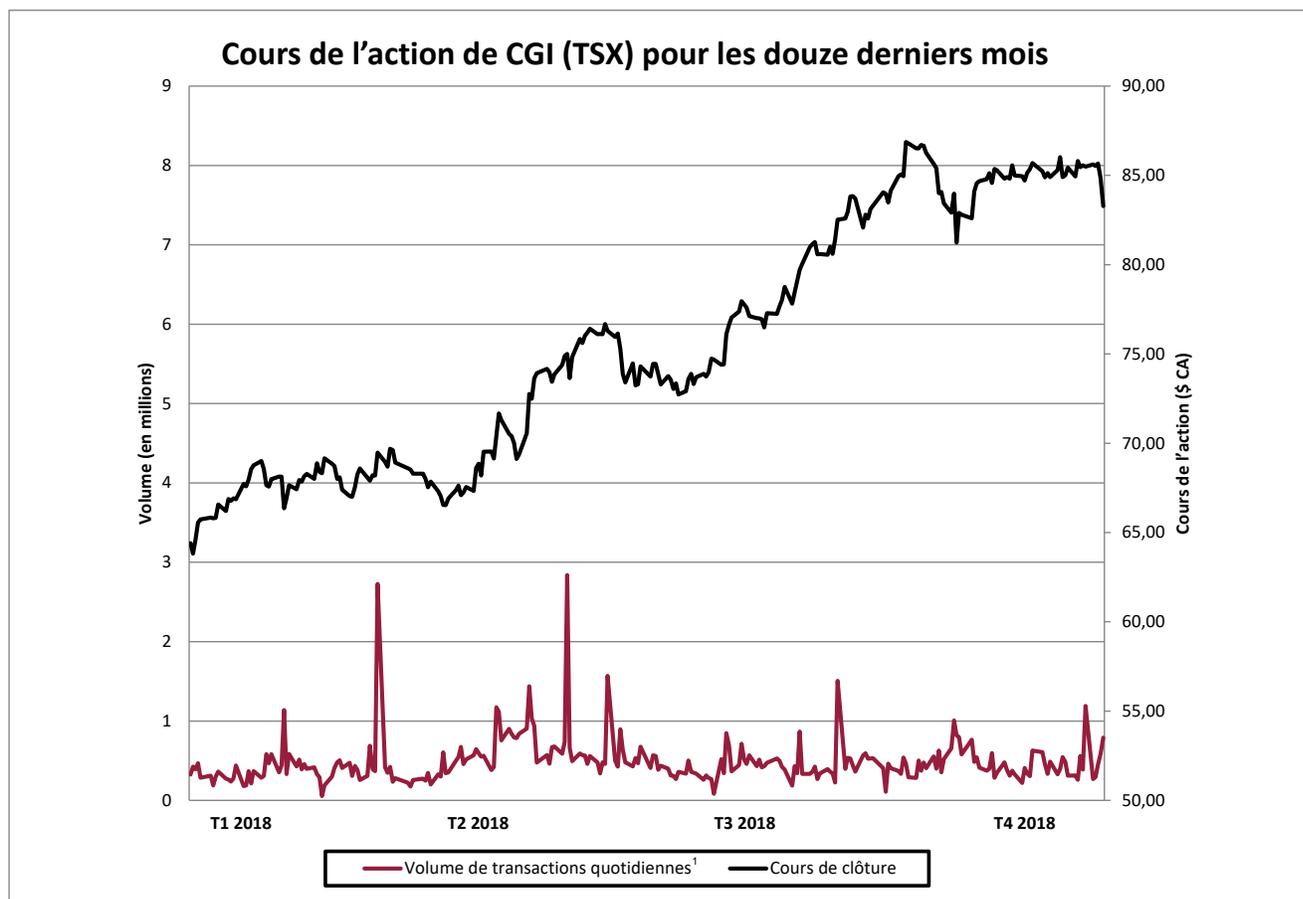
¹ Les éléments spécifiques comprennent les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration et les coûts de restructuration, déduction faite des impôts, ainsi qu'un montant favorable net au titre d'un ajustement fiscal. Ces éléments sont décrits respectivement aux sections 3.7.1, 3.7.2 et 3.8.1 du présent document.

2.2. PRINCIPALES INFORMATIONS ANNUELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux 30 septembre et pour les exercices clos à ces dates	2018	2017	2016	Variation 2018/2017	Variation 2017/2016
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>					
Croissance					
Revenus	11 506,8	10 845,1	10 683,3	661,7	161,8
Croissance des revenus sur douze mois	6,1 %	1,5 %	3,9 %	4,6 %	(2,4) %
Croissance des revenus sur douze mois en devises constantes	4,6 %	4,3 %	0,2 %	0,3 %	4,1 %
Carnet de commandes	22 577	20 813	20 893	1 764	(80)
Nouveaux contrats	13 493	11 284	11 731	2 209	(447)
Ratio nouveaux contrats/facturation	117,3 %	104,1 %	109,8 %	13,2 %	(5,7) %
Rentabilité					
BAll ajusté	1 701,7	1 586,6	1 560,3	115,1	26,3
<i>Marge du BAll ajusté</i>	14,8 %	14,6 %	14,6 %	0,2 %	— %
Bénéfice net	1 141,4	1 035,2	1 068,7	106,2	(33,5)
<i>Marge du bénéfice net</i>	9,9 %	9,5 %	10,0 %	0,4 %	(0,5) %
Bénéfice par action après dilution (en dollars)	3,95	3,41	3,42	0,54	(0,01)
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	1 210,7	1 107,0	1 081,5	103,7	25,5
<i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i>	10,5 %	10,2 %	10,1 %	0,3 %	0,1 %
Bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques (en dollars)	4,19	3,65	3,46	0,54	0,19
Situation de trésorerie					
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	1 493,4	1 358,6	1 333,1	134,8	25,5
<i>En pourcentage des revenus</i>	13,0 %	12,5 %	12,5 %	0,5 %	— %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	52	47	44	5	3
Structure du capital					
Dette nette	1 640,8	1 749,4	1 333,3	(108,6)	416,1
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	19,2 %	21,5 %	15,8 %	(2,3) %	5,7 %
Rendement des capitaux propres	17,3 %	16,1 %	17,2 %	1,2 %	(1,1) %
Rendement du capital investi	14,5 %	13,7 %	14,2 %	0,8 %	(0,5) %
Bilan					
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	184,1	165,9	596,5	18,2	(430,6)
Total de l'actif	11 919,1	11 396,2	11 693,3	522,9	(297,1)
Passifs financiers non courants ¹	1 530,1	1 821,9	1 765,4	(291,8)	56,5

¹ Les passifs financiers non courants comprennent la tranche non courante de la dette à long terme et les instruments financiers dérivés non courants.

2.3. RENDEMENT DE L'ACTION



2.3.1. Données sur le titre au cours de l'exercice 2018

Les actions de CGI sont inscrites à la Bourse de Toronto (GIB.A) ainsi qu'à celle de New York (GIB). Elles figurent dans des indices clés comme l'indice S&P/TSX 60.

Bourse de Toronto		(\$ CA)	Bourse de New York		(\$ US)
Ouverture :		63,82	Ouverture :		51,49
Haut :		87,22	Haut :		66,53
Bas :		63,71	Bas :		51,03
Clôture :		83,28	Clôture :		64,48
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada ¹ :		795 691	Moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de New York :		186 587

¹ Compte tenu de la moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de Toronto et dans les systèmes de négociation parallèles.

2.3.2. Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 31 janvier 2018, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation ultérieure de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de CGI permettant le rachat aux fins d'annulation d'un nombre maximal de 20 595 539 actions subalternes classe A avec droit de vote (actions classe A), soit 10 % des actions de la Société détenues dans le public à la fermeture des marchés le 24 janvier 2018. Les actions classe A peuvent être rachetées aux fins d'annulation dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 6 février 2018 jusqu'au 5 février 2019 au plus tard, ou plus tôt si la Société a procédé au rachat du nombre maximal d'actions classe A visées par l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou a choisi de mettre fin à l'offre publique de rachat.

Au cours de l'exercice 2018, la Société a racheté aux fins d'annulation 10 375 879 actions classe A en contrepartie d'environ 797,9 millions \$, déduction faite des frais, à un prix moyen pondéré de 76,90 \$. Les actions rachetées comprenaient 3 634 729 actions classe A détenues par la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) rachetées aux fins d'annulation pour une contrepartie en trésorerie de 272,8 millions \$ et 3 230 450 actions classe A détenues par Serge Godin, fondateur et président exécutif du conseil, rachetées aux fins d'annulation pour une contrepartie en trésorerie totalisant 231,4 millions \$. Le rachat des actions de Serge Godin a été recommandé par un comité indépendant du conseil d'administration de la Société après la réception d'une opinion externe sur le caractère raisonnable des modalités de la transaction. Les actions rachetées dans le cadre de ces deux transactions sont prises en compte dans la limite globale annuelle que la Société peut racheter dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Au 30 septembre 2018, 50 000 actions des 10 375 879 actions classe A rachetées aux fins d'annulation demeuraient impayées pour un montant d'environ 4,2 millions \$.

Au 30 septembre 2018, la Société pouvait encore racheter jusqu'à 10 219 660 actions classe A aux fins d'annulation dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

2.3.3. Actions en circulation et options sur actions en cours

Le tableau qui suit présente le sommaire des actions en circulation et options sur actions en cours au 2 novembre 2018 :

Actions en circulation et options sur actions en cours	Au 2 novembre 2018
Actions subalternes classe A avec droit de vote	249 386 524
Actions classe B à droits de vote multiple	28 945 706
Options sur actions subalternes classe A avec droit de vote	12 644 984

2.4. INVESTISSEMENTS DANS DES FILIALES

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2018, la Société a fait les acquisitions suivantes :

La Société a acquis 96,7 % des actions en circulation d'Affecto Plc (Affecto) en octobre 2017, ainsi que les actions en circulation restantes au cours de la période de trois mois close le 31 mars 2018 pour un prix d'achat totalisant 145,0 millions \$ (98,5 millions €). Affecto était un fournisseur de premier plan de services et de solutions d'intelligence d'affaires et de gestion de l'information d'entreprise établi à Helsinki, en Finlande. Plus de 1 000 professionnels se sont joints à la Société à la suite de cette acquisition qui génère des revenus annualisés d'environ 110 millions €.

Le 7 décembre 2017, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Paragon Solutions Inc. (Paragon) pour un prix d'achat totalisant 79,5 millions \$ (61,9 millions \$ US). Paragon était une firme de services-conseils stratégiques, spécialisée en santé et en sciences de la vie et dotée d'une expertise informatique (TI) en transformation numérique et en intégration de systèmes, établie à Cranford, au New Jersey. Plus de 300 professionnels se sont joints à la Société à la suite de cette acquisition qui génère des revenus annualisés d'environ 54 millions \$ US.

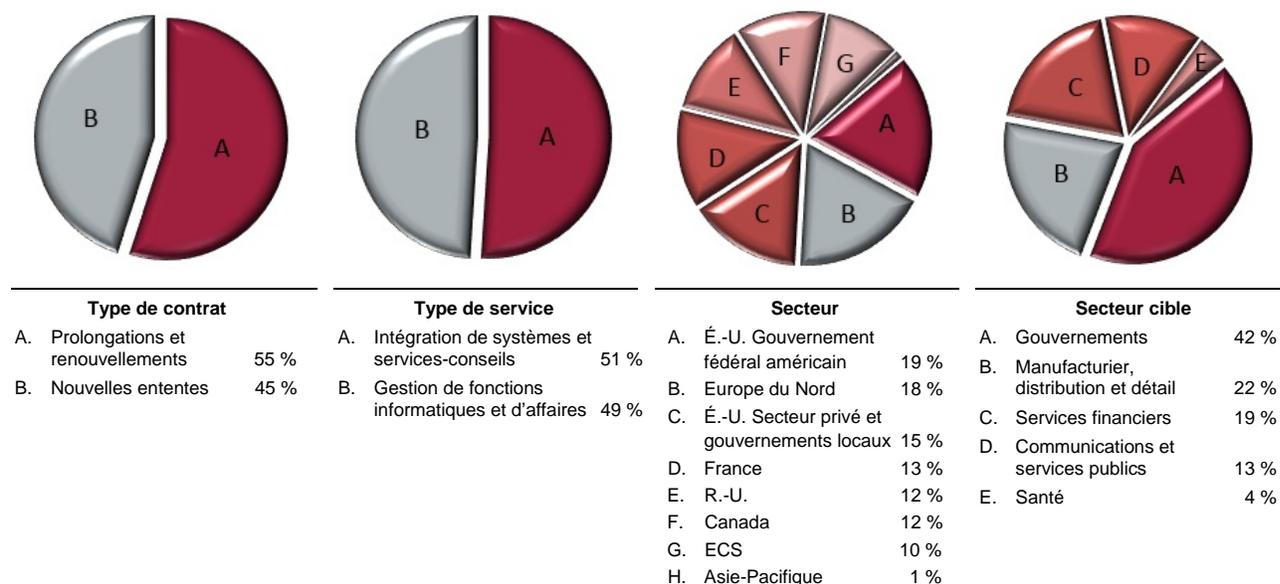
Le 16 mai 2018, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Facilité Informatique Canada Inc. (Facilité Informatique) pour un prix d'achat totalisant 42,0 millions \$. Facilité Informatique était une entreprise de services-conseils en technologies de l'information spécialisée en services numériques, expertise en forte demande dans un grand nombre de secteurs, et ayant une solide présence locale à Montréal et à Québec. Plus de 350 professionnels se sont joints à la Société à la suite de cette acquisition qui génère des revenus annualisés d'environ 60 millions \$.

Ces acquisitions ont été réalisées pour consolider le modèle axé sur la proximité client de la Société et solidifier davantage ses capacités à l'échelle mondiale dans plusieurs secteurs à forte demande pour la transformation numérique. Veuillez vous reporter à la note 26 de nos états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements sur nos investissements dans les filiales.

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour l'exercice ont atteint 13,5 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 117,3 %. La répartition des nouveaux contrats conclus au cours de l'exercice considéré s'établit comme suit :



L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume d'affaires au fil du temps. Cependant, compte tenu des délais de prise d'effet de nos contrats d'impartition et des périodes de transition précédant leur mise en œuvre, les revenus associés à ces nouveaux contrats peuvent fluctuer d'une période à l'autre. Les valeurs initialement comptabilisées peuvent changer avec le temps en raison de leur caractère variable, y compris l'utilisation découlant de la demande, les modifications de la portée des travaux à exécuter découlant de changements des demandes des clients ainsi que les dispositions de résiliation au gré des clients. Par conséquent, l'information concernant nos nouveaux contrats ne doit pas faire l'objet d'une comparaison avec l'analyse de nos revenus ni se substituer à une telle analyse. La direction est toutefois d'avis qu'il s'agit d'un indicateur clé des revenus futurs éventuels.

Le tableau qui suit présente un sommaire des nouveaux contrats et le ratio nouveaux contrats/facturation par secteur :

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	Nouveaux contrats pour l'exercice clos le 30 septembre 2018	Ratio nouveaux contrats/facturation pour l'exercice clos le 30 septembre 2018
Total – CGI	13 492 959	117,3 %
Europe du Nord	2 331 847	123,3 %
Canada	1 647 927	90,6 %
France	1 775 929	101,0 %
É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux	2 055 587	117,9 %
É.-U. Gouvernement fédéral américain	2 574 633	173,9 %
R.-U.	1 663 132	117,3 %
ECS	1 372 820	108,2 %
Asie-Pacifique	71 084	55,6 %

3.2. TAUX DE CHANGE

La Société exerce ses activités à l'échelle mondiale et est exposée à la variation des taux de change. Par conséquent, selon les IFRS, nous évaluons les actifs, les passifs et les opérations en devises étrangères en fonction des divers taux de change. Nous présentons tous les montants en dollars canadiens.

Taux de change de clôture

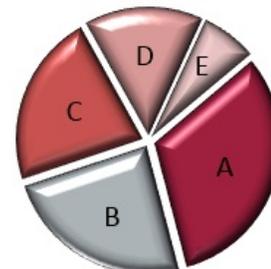
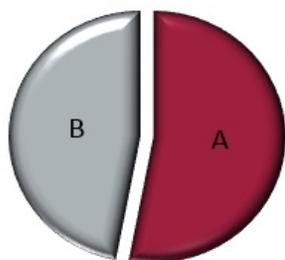
Aux 30 septembre	2018	2017	Variation
Dollar américain	1,2925	1,2509	3,3 %
Euro	1,5024	1,4782	1,6 %
Roupie indienne	0,0178	0,0192	(7,3)%
Livre sterling	1,6874	1,6770	0,6 %
Couronne suédoise	0,1456	0,1534	(5,1)%
Dollar australien	0,9356	0,9809	(4,6)%

Taux de change moyens

Pour les exercices clos les 30 septembre	2018	2017	Variation
Dollar américain	1,2838	1,3140	(2,3)%
Euro	1,5278	1,4511	5,3 %
Roupie indienne	0,0193	0,0200	(3,5)%
Livre sterling	1,7271	1,6650	3,7 %
Couronne suédoise	0,1510	0,1507	0,2 %
Dollar australien	0,9762	1,0013	(2,5)%

3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

Les graphiques suivants fournissent des renseignements additionnels sur la répartition de nos revenus pour l'exercice :



Type de service

A. Intégration de système et services-conseils	52 %
B. Gestion de fonctions informatiques et d'affaires	48 %

Répartition géographique

A. É.-U.	28 %
B. Canada	16 %
C. France	15 %
D. R.-U.	12 %
E. Suède	7 %
F. Finlande	7 %
G. Reste du monde	15 %

Secteur cible

A. Gouvernements	32 %
B. Manufacturier, distribution et détail	24 %
C. Services financiers	22 %
D. Communications et services publics	15 %
E. Santé	7 %

3.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des IFRS sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun. Ainsi, nos activités auprès du gouvernement fédéral américain et ses diverses agences ont représenté 12,0 % de nos revenus pour l'exercice 2018, contre 14,0 % pour l'exercice 2017.

3.4. REVENUS PAR SECTEUR

Les revenus de nos secteurs sont présentés en fonction de l'endroit où sont exécutés les travaux selon notre modèle de prestation de services par emplacement géographique.

Le tableau qui suit présente la variation de nos revenus sur douze mois, dans l'ensemble et selon les secteurs, en isolant l'incidence de la variation des taux de change entre l'exercice 2018 et celui de 2017. Les revenus par secteur pour l'exercice 2017 ont été établis à l'aide des taux de change réels de cette période. L'incidence de la variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de cette période convertis selon les taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2018	2017	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Total des revenus de CGI	11 506 825	10 845 066	661 759	6,1 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	4,6 %			
Incidence des taux de change	1,5 %			
Variation par rapport à la période précédente	6,1 %			
Europe du Nord				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 748 293	1 607 942	140 351	8,7 %
Incidence des taux de change	52 167			
Revenus attribuables au secteur Europe du Nord	1 800 460	1 607 942	192 518	12,0 %
Canada				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 686 706	1 605 500	81 206	5,1 %
Incidence des taux de change	329			
Revenus attribuables au secteur Canada	1 687 035	1 605 500	81 535	5,1 %
France				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 626 906	1 559 869	67 037	4,3 %
Incidence des taux de change	88 580			
Revenus attribuables au secteur France	1 715 486	1 559 869	155 617	10,0 %
É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 711 615	1 554 877	156 738	10,1 %
Incidence des taux de change	(37 227)			
Revenus attribuables au secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux	1 674 388	1 554 877	119 511	7,7 %
É.-U. Gouvernement fédéral américain				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 494 014	1 473 478	20 536	1,4 %
Incidence des taux de change	(35 273)			
Revenus attribuables au secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain	1 458 741	1 473 478	(14 737)	(1,0) %
R.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 241 911	1 286 700	(44 789)	(3,5) %
Incidence des taux de change	48 670			
Revenus attribuables au secteur R.-U.	1 290 581	1 286 700	3 881	0,3 %
ECS				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 208 642	1 164 350	44 292	3,8 %
Incidence des taux de change	63 916			
Revenus attribuables au secteur ECS	1 272 558	1 164 350	108 208	9,3 %
Asie-Pacifique				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	629 230	592 350	36 880	6,2 %
Incidence des taux de change	(21 654)			
Revenus attribuables au secteur Asie-Pacifique	607 576	592 350	15 226	2,6 %

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les revenus se sont élevés à 11 506,8 millions \$, soit une augmentation de 661,8 millions \$, ou 6,1 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 502,3 millions \$, ou 4,6 %. Les variations des taux de change ont eu une incidence positive sur nos revenus de 159,5 millions \$, ou 1,5 %. La croissance des revenus s'explique principalement par les acquisitions d'entreprises et la forte demande pour nos services et nos solutions dans la plupart de nos secteurs.

3.4.1. Europe du Nord

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les revenus du secteur Europe du Nord se sont établis à 1 800,5 millions \$, soit une hausse de 192,5 millions \$, ou 12,0 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 140,4 millions \$, ou 8,7 %. Cette augmentation s'explique surtout par l'acquisition d'Affecto et par une augmentation de l'intégration de systèmes et services-conseils en Suède. Le tout a été en partie contrebalancé par certains contrats d'impartition non renouvelés en Suède et en Finlande, principalement dans les infrastructures.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Europe du Nord ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et gouvernements, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 1 161 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2018.

3.4.2. Canada

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les revenus du secteur Canada se sont établis à 1 687,0 millions \$, soit une hausse de 81,5 millions \$, ou 5,1 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 81,2 millions \$, ou 5,1 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la croissance interne dans les secteurs cibles services financiers et communications et services publics et, dans une moindre mesure, aux revenus découlant de l'acquisition de Facilité Informatique.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Canada ont été les secteurs services financiers et communications, et services publics, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 1 157 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2018.

3.4.3. France

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les revenus du secteur France se sont élevés à 1 715,5 millions \$, soit une augmentation de 155,6 millions \$, ou 10,0 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 67,0 millions \$, ou 4,3 %. Cette augmentation est attribuable principalement à la croissance interne dans tous les secteurs cibles, plus particulièrement dans les secteurs manufacturier, distribution et détail, et services financiers.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur France ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et services financiers, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 1 167 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2018.

3.4.4. É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les revenus du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux ont atteint 1 674,4 millions \$, soit une augmentation de 119,5 millions \$, ou 7,7 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 156,7 millions \$, ou 10,1 %, principalement en raison de l'acquisition de Paragon et des acquisitions de l'exercice précédent ainsi que de la croissance interne, plus particulièrement dans le secteur cible services financiers. Le tout a été en partie contrebalancé par une baisse des ventes de licences de propriété intellectuelle, découlant de la transition vers le logiciel-service (SaaS), notamment les systèmes de gestion intégrés (ERP).

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux ont été les secteurs services financiers et gouvernements, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 1 062 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2018.

3.4.5. É.-U. Gouvernement fédéral américain

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain se sont établis à 1 458,7 millions \$, soit une baisse de 14,7 millions \$, ou 1,0 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 20,5 millions \$, ou 1,4 %. Cette augmentation découle principalement de la croissance des revenus générés par le domaine des activités civiles, surtout par nos solutions d'affaires ERP, de cybersécurité et autres services de sécurité, en partie contrebalancée par un ajustement des travaux en cours dans le cadre d'un contrat au quatrième trimestre de 2018.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, 79 % des revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain provenaient du domaine des activités civiles.

3.4.6. R.-U.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les revenus du secteur R.-U. se sont établis à 1 290,6 millions \$, soit une augmentation de 3,9 millions \$, ou 0,3 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 44,8 millions \$, ou 3,5 %. Cette variation des revenus est principalement attribuable au non-renouvellement de certains contrats d'impartition en infrastructure et à l'incidence de la renégociation avantageuse d'un contrat déficitaire au cours de l'exercice 2017. Le tout a été en partie contrebalancé par l'obtention de nouveaux contrats d'impartition dans les secteurs cibles gouvernements et communications et services publics.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur R.-U. ont été les secteurs gouvernements et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 1 007 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2018.

3.4.7. ECS

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les revenus du secteur ECS ont atteint 1 272,6 millions \$, soit une hausse de 108,2 millions \$, ou 9,3 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 44,3 millions \$, ou 3,8 %. Cette augmentation des revenus s'explique par la demande du marché en Allemagne. Le tout a été en partie contrebalancé par l'utilisation accrue de nos centres mondiaux de prestation de services et l'achèvement de projets aux Pays-Bas.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur ECS ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 812 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2018.

3.4.8. Asie-Pacifique

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les revenus du secteur Asie-Pacifique ont atteint 607,6 millions \$, soit une hausse de 15,2 millions \$, ou 2,6 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 36,9 millions \$, ou 6,2 %. Cette augmentation des revenus découle principalement de la demande continue pour nos centres mondiaux de prestation de services et de la renégociation avantageuse d'un contrat avec un client en Australie au premier trimestre de 2018.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Asie-Pacifique ont été les secteurs gouvernements et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 66 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2018.

3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

Pour les exercices clos les 30 septembre	2018	% des revenus	2017	% des revenus	Variation	
					\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
Coûts des services et frais de vente et d'administration	9 801 791	85,2 %	9 257 659	85,4 %	544 132	5,9 %
Perte de change	3 300	0,0 %	784	0,0 %	2 516	320,9 %

3.5.1. Coûts des services et frais de vente et d'administration

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont atteint 9 801,8 millions \$, soit une hausse de 544,1 millions \$, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En pourcentage des revenus, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont diminué, passant de 85,4 % à 85,2 %. En pourcentage des revenus, les coûts des services sont demeurés relativement stables par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent, les économies réalisées grâce au programme de restructuration (se reporter à la section 3.7.2. du présent document) ayant permis de contrebalancer en partie la baisse de ventes de licences de propriété intellectuelle aux États-Unis, et le non-renouvellement de certains contrats d'impartition en Suède et en Finlande, ayant une incidence temporaire sur notre structure de coûts. En pourcentage des revenus, les frais de vente et d'administration se sont améliorés, en raison surtout des économies réalisées grâce au programme de restructuration.

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2018, la conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger de leur devise au dollar canadien a eu une incidence négative de 141,8 millions \$ sur les coûts, ce qui a contrebalancé l'incidence de change favorable de 159,5 millions \$ découlant de la conversion des revenus.

3.5.2. Perte de change

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, CGI a subi une perte de change de 3,3 millions \$ imputable principalement au calendrier des paiements ainsi qu'à la volatilité et à la variation des taux de change. La Société, en plus de ses couvertures naturelles, utilise des instruments dérivés comme stratégie visant, dans la mesure du possible, à gérer son exposition aux fluctuations des taux de change.

3.6. BAIL AJUSTÉ PAR SECTEUR

Pour les exercices clos les 30 septembre			Variation	
	2018	2017	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Europe du Nord	196 823	182 775	14 048	7,7 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	10,9 %	11,4 %		
Canada	367 843	343 856	23 987	7,0 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	21,8 %	21,4 %		
France	236 207	193 075	43 132	22,3 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	13,8 %	12,4 %		
É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux	284 181	290 333	(6 152)	(2,1) %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	17,0 %	18,7 %		
É.-U. Gouvernement fédéral américain	198 140	205 441	(7 301)	(3,6) %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	13,6 %	13,9 %		
R.-U.	191 514	152 185	39 329	25,8 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	14,8 %	11,8 %		
ECS	97 627	96 195	1 432	1,5 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	7,7 %	8,3 %		
Asie-Pacifique	129 399	122 763	6 636	5,4 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	21,3 %	20,7 %		
BAIL ajusté	1 701 734	1 586 623	115 111	7,3 %
Marge du BAIL ajusté	14,8 %	14,6 %		

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, la marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 14,6 % en 2017 à 14,8 %. Cette augmentation s'explique en grande partie par les économies réalisées grâce au programme de restructuration, en partie contrebalancée par l'incidence de la diminution des ventes de licences de propriété intellectuelle.

3.6.1. Europe du Nord

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, le BAIL ajusté du secteur Europe du Nord s'est établi à 196,8 millions \$, soit une hausse de 14,0 millions \$ par rapport à celui de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a diminué, passant de 11,4 % à 10,9 %. Cette variation de la marge du BAIL ajusté s'explique principalement par l'incidence provisoire sur les coûts du non-renouvellement et par la baisse du volume des services rendus de certains contrats d'impartition en Suède et en Finlande ainsi que par l'effet dilutif temporaire de l'acquisition d'Affecto. Le tout a été en partie contrebalancé par les économies réalisées grâce au programme de restructuration.

3.6.2. Canada

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, le BAIL ajusté du secteur Canada s'est établi à 367,8 millions \$, soit une hausse de 24,0 millions \$ comparativement à celui de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 21,4 % à 21,8 %, en raison surtout des économies réalisées grâce au programme de restructuration.

3.6.3. France

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, le BAII ajusté du secteur France s'est élevé à 236,2 millions \$, soit une hausse de 43,1 millions \$ comparativement à celui de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 12,4 % à 13,8 %, en raison surtout de la croissance interne et de son incidence positive sur le taux d'utilisation.

3.6.4. É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, le BAII ajusté du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux s'est établi à 284,2 millions \$, soit une baisse de 6,2 millions \$ comparativement à celui de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a diminué, passant de 18,7 % à 17,0 %. Cette variation de la marge du BAII ajusté s'explique principalement par l'incidence de la baisse des ventes de licences de propriété intellectuelle découlant de la transition vers le logiciel-service (SaaS).

3.6.5. É.-U. Gouvernement fédéral américain

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, le BAII ajusté du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain s'est établi à 198,1 millions \$, soit une baisse de 7,3 millions \$ par rapport à celui de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a diminué, passant de 13,9 % à 13,6 %, surtout en raison d'un ajustement des travaux en cours dans le cadre d'un contrat, en partie contrebalancé par une diminution des charges au titre de la rémunération liée au rendement.

3.6.6. R.-U.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, le BAII ajusté du secteur R.-U. s'est établi à 191,5 millions \$, en hausse de 39,3 millions \$ comparativement à celui de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 11,8 % à 14,8 %. Cette augmentation de la marge du BAII ajusté découle surtout des économies réalisées grâce au programme de restructuration et de l'amélioration des taux d'utilisation. Cette hausse s'explique également par la reprise de provisions dans le cadre d'un contrat, au premier trimestre de 2018, à la suite de l'achèvement réussi d'importants programmes clients.

3.6.7. ECS

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, le BAII ajusté du secteur ECS s'est élevé à 97,6 millions \$, en hausse de 1,4 million \$ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a diminué, passant de 8,3 % à 7,7 %. Cette variation de la marge du BAII ajusté est attribuable surtout au règlement favorable d'un contrat avec un client au deuxième trimestre de 2017.

3.6.8. Asie-Pacifique

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, le BAII ajusté du secteur Asie-Pacifique s'est élevé à 129,4 millions \$, en hausse de 6,6 millions \$ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 20,7 % à 21,3 %. Cette hausse découle principalement des économies réalisées grâce au programme de restructuration.

3.7. BÉNÉFICE AVANT IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

Le tableau ci-dessous fournit un rapprochement de notre BAII ajusté et du bénéfice avant impôt sur les bénéfices, qui est présenté conformément aux IFRS.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2018	% des revenus	2017	% des revenus	Variation	
					\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
BAII ajusté	1 701 734	14,8 %	1 586 623	14,6 %	115 111	7,3 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>						
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	37 482	0,3 %	10 306	0,1 %	27 176	263,7 %
Coûts de restructuration	100 387	0,9 %	88 628	0,8 %	11 759	13,3 %
Charges financières nettes	73 885	0,6 %	69 792	0,6 %	4 093	5,9 %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	1 489 980	12,9 %	1 417 897	13,1 %	72 083	5,1 %

3.7.1. Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, la Société a engagé un montant de 37,5 millions \$ au titre des frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration liés à l'intégration des activités des entreprises récemment acquises au modèle opérationnel de CGI. Ces coûts sont notamment liés à la cessation d'emploi ainsi qu'à des contrats de location visant des locaux libérés.

3.7.2. Coûts de restructuration

La Société a annoncé précédemment un programme de restructuration afin d'améliorer la rentabilité en contrant la sous-utilisation des ressources de la Société découlant du changement accéléré de la demande des clients.

Au 30 septembre 2018, la Société a achevé son programme, le coût total engagé s'élevant à 189,0 millions \$ dont un montant de 100,4 millions \$ a été passé en charges au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2018. Ce montant comprend des coûts de restructuration liés à la cessation d'emploi, des coûts liés à des contrats de location visant des locaux libérés et d'autres coûts de restructuration.

3.7.3. Charges financières nettes

Les charges financières nettes comprennent essentiellement les intérêts relatifs à notre dette à long terme. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, l'augmentation des charges financières nettes découle en grande partie d'une hausse de l'utilisation de notre facilité de crédit renouvelable non garantie.

3.8. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

Le tableau ci-dessous présente les renseignements sous-jacents au calcul du bénéfice par action :

Pour les exercices clos les 30 septembre	2018	2017	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	1 489 980	1 417 897	72 083	5,1 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	348 578	382 702	(34 124)	(8,9) %
Taux d'imposition effectif	23,4 %	27,0 %		
Bénéfice net	1 141 402	1 035 195	106 207	10,3 %
Marge du bénéfice net	9,9 %	9,5 %		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (de base)	283 878 426	297 516 970		(4,6) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (après dilution)	288 858 580	303 293 485		(4,8) %
Bénéfice par action (en dollars)				
De base	4,02	3,48	0,54	15,5 %
Après dilution	3,95	3,41	0,54	15,8 %

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 348,6 millions \$, comparativement à 382,7 millions \$ pour l'exercice précédent, alors que le taux d'imposition effectif a diminué, passant de 27,0 % à 23,4 %. Le 22 décembre 2017, le gouvernement des États-Unis a adopté une réforme fiscale comprenant plusieurs mesures, notamment la réduction du taux d'imposition des sociétés qui est passé de 35 % à 21 % depuis le 1^{er} janvier 2018 et un impôt unique sur le rapatriement des bénéfices détenus par des filiales à l'étranger. En plus de la réforme fiscale aux États-Unis, le gouvernement de la France a adopté une surtaxe temporaire des sociétés pour l'exercice en cours et une réduction du taux d'imposition a été adoptée par le gouvernement de la Belgique. Ainsi, la Société a comptabilisé un montant net de 34,1 millions \$ au titre du recouvrement d'impôt sur les bénéfices découlant de la réévaluation de ses actifs et passifs d'impôt différé s'élevant à 45,5 millions \$, en partie contrebalancée par une charge d'impôt sur les bénéfices de 11,4 millions \$ en lien avec l'impôt unique sur le rapatriement des bénéfices adopté aux États-Unis.

Compte non tenu de ces ajustements fiscaux et de l'incidence fiscale découlant des frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration et des coûts de restructuration engagés, le taux d'imposition aurait été de 25,6 % pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, comparativement à 27,0 % pour l'exercice précédent. La réduction du taux d'imposition est essentiellement attribuable à l'imposition de nos activités aux États-Unis à un taux moins élevé d'imposition.

Le tableau de la section 3.8.3 présente la comparaison du taux d'imposition par rapport à celui de l'exercice précédent, compte non tenu des éléments spécifiques.

Selon les taux en vigueur à la fin de l'exercice 2018 et la répartition actuelle de nos activités parmi nos secteurs, nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant tout ajustement important, se situera entre 24,5 % et 26,5 % pour les périodes ultérieures.

3.8.2. Nombre moyen pondéré d'actions

Pour l'exercice 2018, le nombre moyen pondéré de base et après dilution d'actions de CGI en circulation a diminué par rapport à celui de l'exercice précédent en raison de l'incidence du rachat aux fins d'annulation d'actions classe A, en partie contrebalancée par l'incidence de l'attribution et de l'exercice d'options sur actions.

3.8.3. Bénéfice net et bénéfice par action excluant les éléments spécifiques

Le tableau ci-après présente la comparaison par rapport à l'exercice précédent excluant les éléments spécifiques, notamment les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration, les coûts de restructuration, et les ajustements fiscaux :

Pour les exercices clos les 30 septembre	2018	2017	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	1 489 980	1 417 897	72 083	5,1 %
<i>Rajouter :</i>				
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	37 482	10 306	27 176	263,7 %
Coûts de restructuration	100 387	88 628	11 759	13,3 %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	1 627 849	1 516 831	111 018	7,3 %
Marge	14,1 %	14,0 %		
Charge d'impôt sur les bénéfices	348 578	382 702	(34 124)	(8,9) %
<i>Rajouter :</i>				
Impôt déductible sur les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	7 922	3 849	4 073	105,8 %
Impôt déductible sur les coûts de restructuration	26 526	23 292	3 234	13,9 %
Ajustement fiscal, montant net	34 100	—	34 100	—
Charge d'impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	417 126	409 843	7 283	1,8 %
Taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques	25,6 %	27,0 %		
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	1 210 723	1 106 988	103 735	9,4 %
Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques	10,5 %	10,2 %		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (de base)	283 878 426	297 516 970		(4,6) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (après dilution)	288 858 580	303 293 485		(4,8) %
Bénéfice par action excluant les éléments spécifiques (en dollars)				
De base	4,26	3,72	0,54	14,5 %
Après dilution	4,19	3,65	0,54	14,8 %

4. Situation de trésorerie

4.1. ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

CGI finance sa croissance en combinant les flux de trésorerie provenant de ses activités opérationnelles, l'utilisation de sa facilité de crédit, l'émission de titres de créance à long terme et l'émission d'actions. L'une de nos priorités financières est de maintenir un niveau optimal de liquidités en gérant efficacement nos actifs, nos passifs et nos flux de trésorerie.

Au 30 septembre 2018, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 184,1 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les exercices clos les 30 septembre 2018 et 2017.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2018	2017	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	1 493 408	1 358 552	134 856
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(577 418)	(592 256)	14 838
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(879 044)	(1 182 986)	303 942
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(18 727)	(13 967)	(4 760)
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	18 219	(430 657)	448 876

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 1 493,4 millions \$, ou 13,0 % des revenus, comparativement à 1 358,6 millions \$, ou 12,5 %, pour l'exercice précédent.

Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2018	2017	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Bénéfice net	1 141 402	1 035 195	106 207
Amortissement	392 675	377 204	15 471
Autres ajustements ¹	<u>(2 432)</u>	<u>92 238</u>	<u>(94 670)</u>
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	1 531 645	1 504 637	27 008
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	(159 609)	(185 501)	25 892
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants	79 322	11 353	67 969
Autres ²	<u>42 050</u>	<u>28 063</u>	<u>13 987</u>
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	(38 237)	(146 085)	107 848
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	1 493 408	1 358 552	134 856

¹ Les autres ajustements comprennent la charge d'impôt différé, le (gain) la perte de change et la charge au titre des paiements fondés sur des actions.

² Comprennent les charges payées d'avance et autres actifs, les actifs financiers non courants, les obligations au titre des prestations de retraite, les instruments financiers dérivés et l'impôt sur les bénéfices.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement de 38,2 millions \$ est principalement attribuable à la hausse du délai moyen de recouvrement des créances, qui est passé de 47 jours en 2017 à 52 jours en 2018. Le tout a été en partie contrebalancé par le moment où les paiements ont été effectués au titre des fournisseurs, de l'impôt sur les bénéfices et de la rémunération à payer.

Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles.

4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 577,4 millions \$, comparativement à 592,3 millions \$ pour l'exercice précédent.

Le tableau qui suit présente un sommaire de l'affectation des flux de trésorerie des activités d'investissement.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2018	2017	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Acquisitions d'entreprises	(248 137)	(283 061)	34 924
Produit tiré de la vente d'immobilisations corporelles	—	3 317	(3 317)
Produit tiré de la vente d'une entreprise	3 500	—	3 500
Acquisition d'immobilisations corporelles	(143 250)	(112 667)	(30 583)
Ajouts de coûts liés à des contrats	(87 420)	(95 676)	8 256
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(95 451)	(106 267)	10 816
(Achat) produit tiré de la vente de placements non courants, montant net	(6 660)	2 098	(8 758)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(577 418)	(592 256)	14 838

La diminution de 14,8 millions \$ au titre des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2018 est principalement attribuable à la diminution du montant consacré aux acquisitions d'entreprises et aux coûts de transition moindres liés à des contrats d'impartition, en partie contrebalancée par une augmentation du matériel informatique et des améliorations locatives.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 879,0 millions \$, comparativement à 1 183,0 millions \$ pour l'exercice précédent.

Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie des activités de financement.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2018	2017	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie	(5 205)	200 000	(205 205)
Variation nette de la dette à long terme	(101 660)	(180 920)	79 260
	(106 865)	19 080	(125 945)
Règlements d'instruments financiers dérivés	(2 430)	—	(2 430)
Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre des acquisitions d'entreprises	(28 609)	(9 119)	(19 490)
Achat d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	(24 789)	—	(24 789)
Revente d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	528	4 046	(3 518)
Rachat et annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote	(794 076)	(1 246 664)	452 588
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	77 197	49 671	27 526
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(879 044)	(1 182 986)	303 942

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, un montant de 101,7 millions \$ a servi à réduire l'encours de notre dette à long terme découlant principalement du premier paiement annuel prévu de 65,0 millions \$ (50,0 millions \$ US) au titre du remboursement d'une tranche de billets de premier rang non garantis en devise américaine. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, un montant de 180,9 millions \$ avait servi à réduire l'encours de notre dette à long terme découlant principalement du calendrier de remboursement d'une tranche de billets de premier rang non garantis en devise américaine totalisant 113,6 millions \$ (85,0 millions \$ US). Également au cours de l'exercice 2017, nous avons prélevé un montant de 200,0 millions \$ sur notre facilité de crédit renouvelable non garantie.

De plus, nous avons utilisé un montant de 28,6 millions \$, pour rembourser la dette prise en charge dans le cadre des acquisitions d'entreprises réalisées au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2018, alors qu'un montant de 9,1 millions \$ avait été utilisé pour rembourser la dette prise en charge dans le cadre des acquisitions d'entreprises ayant eu lieu au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2017.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, un montant de 24,8 millions \$ a été affecté à l'achat d'actions classe A en vertu des régimes d'unités d'actions liées au rendement (régimes d'UAR) de la Société. De plus amples renseignements à l'égard des régimes d'UAR figurent à la note 19 des états financiers consolidés audités.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, un montant de 794,1 millions \$, compte tenu des frais, a servi au rachat aux fins d'annulation de 10 325 879 actions classe A, comparativement à un montant 1 246,7 millions \$ qui avait servi au rachat aux fins d'annulation de 19 929 268 actions classe A pour l'exercice précédent.

Finalement, pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, nous avons reçu un produit de 77,2 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 49,7 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2017.

4.1.4. Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, la variation des taux de change a eu une incidence défavorable de 18,7 millions \$ sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie. Ce montant n'a pas eu d'incidence sur le bénéfice net, car il a été comptabilisé dans les autres éléments du résultat global.

4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

Au 30 septembre 2018	Montants disponibles
<i>En milliers de dollars canadiens</i>	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	184 091
Placements non courants	30 054
Facilité de crédit renouvelable non garantie de 1,5 milliard \$ ¹	1 295 595
Total	1 509 740

¹ Se compose d'un encours sur la facilité de crédit renouvelable non garantie de 194,8 millions \$ et de lettres de crédit pour un montant total de 9,6 millions \$ au 30 septembre 2018.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 30 septembre 2018, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements non courants s'établissaient à 214,1 millions \$.

Les équivalents de trésorerie comprennent les dépôts à terme, lesquels ont tous une échéance d'au plus 90 jours. Les placements non courants comprennent les obligations gouvernementales et de sociétés assorties d'échéances variant de un an à cinq ans ayant une note de crédit A ou plus.

Au 30 septembre 2018, le montant total des sources de financement à la disposition de la Société s'élevait à 1 509,7 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 30 septembre 2018, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a diminué de 61,1 millions \$, pour s'établir à 1 800,9 millions \$ au 30 septembre 2018, comparativement à 1 862,0 millions \$ au 30 septembre 2017. L'écart s'explique en grande partie par la variation nette de notre dette à long terme de 103,1 millions \$, en partie contrebalancée par l'incidence de change de 55,2 millions \$.

Au 30 septembre 2018, CGI affichait un fonds de roulement négatif² de 8,8 millions \$. La Société disposait également de 1 295,6 millions \$ de capacité d'emprunt aux termes de sa facilité de crédit renouvelable non garantie et elle dégage suffisamment de flux de trésorerie pour continuer de financer ses activités, tout en maintenant une bonne situation de trésorerie. Le 6 novembre 2018, la facilité de crédit renouvelable non garantie a été prolongée de un an jusqu'en décembre 2023 et pourra être prolongée de nouveau. Toutes les autres modalités demeurent relativement inchangées.

Au 30 septembre 2018, la trésorerie et les équivalents de trésorerie détenus par les filiales à l'étranger s'élevaient à 142,4 millions \$ (126,4 millions \$ au 30 septembre 2017). Ni le rapatriement de ceux-ci ni leurs répercussions fiscales n'auront d'incidence importante sur les liquidités de la Société.

² Le fonds de roulement correspond au total des actifs courants moins le total des passifs courants.

4.3. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Nous assumons des obligations contractuelles assorties de dates d'échéance variées. Ces obligations sont principalement liées à la location de locaux, au matériel informatique utilisé pour exécuter les contrats d'impartition et aux ententes de service à long terme. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, la Société a diminué de 12,9 millions \$ ses engagements, en raison principalement de la réduction de la dette à long terme.

Type d'engagement	Total	Moins de un an	2 ^e année et 3 ^e année	4 ^e année et 5 ^e année	Après 5 ans
<i>En milliers de dollars canadiens</i>					
Dette à long terme	1 783 717	336 200	342 294	651 434	453 789
Intérêts estimatifs sur la dette à long terme	251 965	64 569	109 782	59 454	18 160
Obligation découlant de contrats de location-financement	29 909	12 380	15 731	1 798	—
Intérêts estimatifs sur l'obligation découlant de contrats de location-financement	1 067	529	473	65	—
Contrats de location simple					
Location de bureaux (compte non tenu des coûts de services et des taxes)	626 885	128 471	222 201	158 201	118 012
Matériel informatique	10 770	4 208	6 116	446	—
Véhicules	68 485	34 792	30 251	3 442	—
Ententes de service à long terme et autres ententes	283 469	136 509	138 408	8 552	—
Total	3 056 267	717 658	865 256	883 392	589 961

Le montant des cotisations requises au titre de nos régimes de retraite ne figure pas au tableau ci-dessus étant donné que ces montants sont établis à partir d'évaluations actuarielles effectuées périodiquement aux fins de capitalisation. Nos cotisations au titre des régimes à prestations définies sont estimées à 24,2 millions \$ pour l'exercice 2019, comme il est décrit à la note 16 des états financiers consolidés audités.

4.4. INSTRUMENTS FINANCIERS ET TRANSACTIONS DE COUVERTURE

Nous avons recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des taux de change et des taux d'intérêt. Veuillez vous reporter aux notes 3 et 31 des états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements sur les instruments financiers et les transactions de couverture.

4.5. INDICATEURS DES SOURCES DE FINANCEMENT ET DE LA SITUATION DE TRÉSORERIE

Aux 30 septembre	2018	2017
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>		
Rapprochement de la dette nette et de la dette à long terme, incluant la tranche courante :		
Dette nette	1 640 814	1 749 374
<i>Rajouter :</i>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	184 091	165 872
Placements non courants	30 054	23 047
Juste valeur des instruments dérivés de devises liés à la dette	(54 066)	(76 290)
Dette à long terme, incluant la tranche courante	1 800 893	1 862 003
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	19,2 %	21,5 %
Rendement des capitaux propres	17,3 %	16,1 %
Rendement du capital investi	14,5 %	13,7 %
Délai moyen de recouvrement des créances (<i>en jours</i>)	52	47

Nous utilisons le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette comme indicateur de notre levier financier afin de poursuivre notre stratégie de croissance interne et par acquisition. Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette a diminué, passant de 21,5 % en 2017 à 19,2 % en 2018. La variation du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette est imputable en grande partie à l'augmentation de nos capitaux propres par suite d'une forte rentabilité au cours de l'exercice précédent.

Le RCP est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le RCP a augmenté, passant de 16,1 % pour l'exercice 2017 à 17,3 % pour l'exercice 2018. Cette augmentation s'explique principalement par une hausse du bénéfice net au cours des quatre derniers trimestres.

Le RCI est une mesure de l'efficacité de la Société à répartir les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. Le RCI a augmenté, passant 13,7 % pour l'exercice 2017 à 14,5 % pour l'exercice 2018. Cette amélioration s'explique en grande partie par la hausse du bénéfice net excluant les charges financières nettes après impôt au cours des quatre derniers trimestres.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 47 jours pour l'exercice 2017 à 52 jours pour l'exercice 2018 en raison de l'augmentation de la proportion de nos revenus tirés des accords d'intégration de systèmes et de services-conseils. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours; ainsi, les avances reçues de clients de services d'impartition en contrepartie de travaux à exécuter et les paiements effectués selon les jalons de projets atteints peuvent avoir une incidence sur cet indicateur. La Société maintient un délai moyen de recouvrement des créances cible de 45 jours.

4.6. INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES

CGI utilise des instruments de financement hors bilan dans le cours normal de ses activités pour diverses transactions comme les contrats de location simple visant les espaces de bureaux, le matériel informatique et les véhicules. De temps à autre, nous concluons des ententes en vertu desquelles nous fournissons à des tiers des garanties de performance opérationnelle ou financière dans le cadre de la vente d'actifs, de cessions d'entreprises et de garanties sur les contrats gouvernementaux et commerciaux.

Dans le cadre de la vente d'actifs et de cessions d'entreprises, la Société pourrait devoir dédommager des tiers par suite, entre autres, de violations de nos obligations contractuelles, de déclarations ou de garanties, d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des tiers. Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale d'environ 11,4 millions \$, d'autres ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il n'est pas possible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait devoir être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces montants dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent être déterminées à ce moment-ci. La Société estime que l'obligation qui pourrait être engagée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés audités.

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des montants des cautionnements de soumission que si nous refusons d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission remportée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 30 septembre 2018, nous avons engagé un montant total de 27,8 millions \$ dans ces types de cautionnement. Au meilleur de notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats ni sur notre situation financière consolidés.

4.7. CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS

Une situation de trésorerie et des sources de financement suffisantes sont nécessaires pour appuyer les activités continues et exécuter notre stratégie de croissance interne et par acquisition. La Société dispose de sources de financement adéquates grâce à ses flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires. Ces fonds ont été principalement affectés à l'obtention de nouveaux contrats importants d'impartition et de services de gestion déléguée, à des investissements dans nos solutions d'affaires, à la poursuite d'acquisitions génératrices de valeur, au rachat aux fins d'annulation d'actions classe A et au remboursement de la dette. Sur le plan du financement, nous sommes bien placés pour poursuivre, au cours de l'exercice 2019, l'exécution de notre stratégie de croissance qui s'appuie sur quatre piliers.

La participation de dirigeants forts et expérimentés est essentielle pour mener à bien la stratégie de la Société. CGI est dotée d'une équipe de direction solide, formée de membres très compétents qui ont acquis une vaste expérience dans le secteur des TI grâce à des cheminements de carrière et à des rôles de leadership variés. CGI favorise le développement du leadership pour s'assurer que l'ensemble de l'organisation bénéficie d'un apport continu de savoir et de force. Dans le cadre de la planification de la relève aux postes clés, nous avons créé l'Institut de leadership de CGI, afin de développer le leadership, les compétences techniques et les aptitudes de gestion inspirés par les origines et les traditions de CGI.

Comme le capital humain est le pilier de notre Société, nos professionnels et leur savoir sont essentiels pour offrir un service de qualité à nos clients. Notre programme de ressources humaines offre une rémunération et des avantages sociaux concurrentiels, un environnement de travail favorable ainsi que des programmes de formation et de perfectionnement professionnel afin d'attirer et de retenir les personnes les plus talentueuses. CGI s'informe régulièrement de la satisfaction des employés au moyen d'un sondage à l'échelle de la Société. Par ailleurs, nos membres sont également propriétaires de CGI par le biais de notre régime d'achat d'actions. Ainsi, grâce au régime

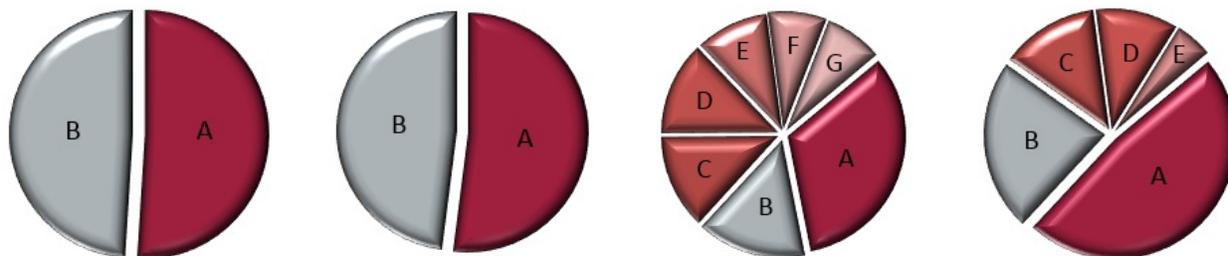
d'achat d'actions et au régime de participation aux profits, tous les membres prennent part au succès de la Société, ce qui permet d'harmoniser les objectifs des membres avec nos buts stratégiques.

Outre nos sources de financement et le talent de notre capital humain, CGI a établi des assises de gestion qui comprennent la régie d'entreprise, des cadres de gestion perfectionnés et un modèle organisationnel pour les processus de ses unités opérationnelles et d'entreprise. Ces assises, de même que les systèmes internes appropriés, permettent d'offrir à nos clients un service de qualité suivant des normes élevées et rigoureuses à l'échelle de toutes nos activités ainsi que davantage de valeur pour nos partenaires. Les activités de CGI maintiennent des certifications appropriées au regard des normes de service de programmes de certification, notamment l'ISO et le CMMI.

5. Résultats du quatrième trimestre (non audités)

5.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour le trimestre clos le 30 septembre 2018 ont atteint 3,5 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 126,2 %. La répartition des nouveaux contrats conclus au cours du trimestre considéré s'établit comme suit :



Type de contrat		Type de service		Secteur		Secteur cible		
A.	Nouvelles ententes	51 %	A. Gestion de fonctions informatiques et d'affaires	52 %	A. É.-U. Gouvernement fédéral américain	33 %	A. Gouvernements	48 %
B.	Prolongations et renouvellements	49 %	B. Intégration de systèmes et services-conseils	48 %	B. Europe du Nord	15 %	B. Manufacturier, distribution et détail	23 %
					C. É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux	13 %	C. Services financiers	13 %
					D. France	13 %	D. Communications et services publics	11 %
					E. Canada	10 %	E. Santé	5 %
					F. ECS	8 %		
					G. R.-U	8 %		
					H. Asie-Pacifique	— %		

L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume d'affaires au fil du temps. Cependant, compte tenu des délais de prise d'effet de nos contrats d'impartition et des périodes de transition précédant leur mise en œuvre, les revenus associés à ces nouveaux contrats peuvent fluctuer d'une période à l'autre. Les valeurs initialement comptabilisées peuvent changer avec le temps en raison de leur caractère variable, y compris l'utilisation découlant de la demande, les modifications de la portée des travaux à exécuter découlant de changements des demandes des clients ainsi que les dispositions de résiliation au gré des clients. Par conséquent, l'information concernant nos nouveaux contrats ne doit pas faire l'objet d'une comparaison avec l'analyse de nos revenus ni se substituer à une telle analyse. La direction est toutefois d'avis qu'il s'agit d'un indicateur clé des revenus futurs éventuels.

Le tableau qui suit présente un sommaire des nouveaux contrats et le ratio nouveaux contrats/facturation par secteur :

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	Nouveaux contrats pour la période de trois mois close le 30 septembre 2018	Nouveaux contrats pour l'exercice clos le 30 septembre 2018	Ratio nouveaux contrats/facturation pour l'exercice clos le 30 septembre 2018
Total – CGI	3 533 650	13 492 959	117,3 %
Europe du Nord	518 917	2 331 847	123,3 %
Canada	365 785	1 647 927	90,6 %
France	457 771	1 775 929	101,0 %
É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux	459 133	2 055 587	117,9 %
É.-U. Gouvernement fédéral américain	1 172 161	2 574 633	173,9 %
R.-U.	269 330	1 663 132	117,3 %
ECS	278 713	1 372 820	108,2 %
Asie-Pacifique	11 840	71 084	55,6 %

5.2. TAUX DE CHANGE

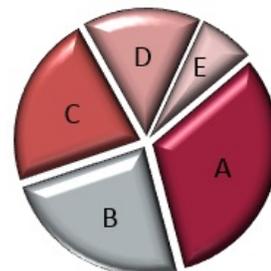
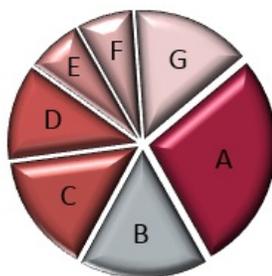
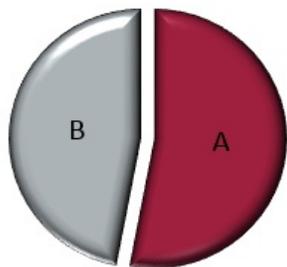
La Société exerce ses activités à l'échelle mondiale et est exposée à la variation des taux de change. Par conséquent, selon les IFRS, nous évaluons les actifs, les passifs et les opérations en devises étrangères en fonction des divers taux de change. Nous présentons tous les montants en dollars canadiens.

Taux de change moyens

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2018	2017	Variation
Dollar américain	1,3072	1,2531	4,3 %
Euro	1,5204	1,4728	3,2 %
Roupie indienne	0,0187	0,0195	(4,1) %
Livre sterling	1,7035	1,6399	3,9 %
Couronne suédoise	0,1462	0,1541	(5,1) %
Dollar australien	0,9565	0,9896	(3,3) %

5.3. RÉPARTITION DES REVENUS

Les graphiques suivants fournissent des renseignements additionnels sur la répartition de nos revenus pour le trimestre clos le 30 septembre 2018 :



Type de service

A. Intégration de système et services-conseils	53 %
B. Gestion de fonctions informatiques et d'affaires	47 %

Répartition géographique

A. É.-U.	29 %
B. Canada	16 %
C. France	15 %
D. R.-U.	13 %
E. Finlande	6 %
F. Suède	6 %
G. Reste du monde	15 %

Secteur cible

A. Gouvernements	32 %
B. Manufacturier, distribution et détail	25 %
C. Services financiers	22 %
D. Communications et services publics	15 %
E. Santé	6 %

5.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des IFRS sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun. Ainsi, nos activités auprès du gouvernement fédéral américain et ses diverses agences ont représenté 12,0 % de nos revenus pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018, contre 14,3 % pour le quatrième trimestre de 2017.

5.4. REVENUS PAR SECTEUR

Le tableau qui suit présente la variation de nos revenus sur douze mois, dans l'ensemble et selon les secteurs opérationnels en isolant l'incidence de la variation des taux de change entre le quatrième trimestre de l'exercice 2018 et le trimestre correspondant de l'exercice 2017. Les revenus par secteur pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017 ont été établis à l'aide des taux de change moyens réels de cette période. La variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de la période considérée convertis selon les taux de change moyens de la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2018	2017	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Total des revenus de CGI	2 798 960	2 608 099	190 861	7,3 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	5,0 %			
Incidence des taux de change	2,3 %			
Variation par rapport à la période précédente	7,3 %			
Europe du Nord				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	398 658	356 623	42 035	11,8 %
Incidence des taux de change	(2 289)			
Revenus attribuables au secteur Europe du Nord	396 369	356 623	39 746	11,1 %
Canada				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	421 642	397 317	24 325	6,1 %
Incidence des taux de change	511			
Revenus attribuables au secteur Canada	422 153	397 317	24 836	6,3 %
France				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	394 837	369 472	25 365	6,9 %
Incidence des taux de change	14 203			
Revenus attribuables au secteur France	409 040	369 472	39 568	10,7 %
É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	407 120	391 353	15 767	4,0 %
Incidence des taux de change	17 814			
Revenus attribuables au secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux	424 934	391 353	33 581	8,6 %
É.-U. Gouvernement fédéral américain				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	338 952	364 073	(25 121)	(6,9) %
Incidence des taux de change	14 734			
Revenus attribuables au secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain	353 686	364 073	(10 387)	(2,9) %
R.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	316 588	294 175	22 413	7,6 %
Incidence des taux de change	12 680			
Revenus attribuables au secteur R.-U.	329 268	294 175	35 093	11,9 %
ECS				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	304 959	285 870	19 089	6,7 %
Incidence des taux de change	9 660			
Revenus attribuables au secteur ECS	314 619	285 870	28 749	10,1 %
Asie-Pacifique				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	155 396	149 216	6 180	4,1 %
Incidence des taux de change	(6 505)			
Revenus attribuables au secteur Asie-Pacifique	148 891	149 216	(325)	(0,2) %

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018, les revenus se sont établis à 2 799,0 millions \$, soit une hausse de 190,9 millions \$, ou 7,3 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2017. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 130,1 millions \$, ou 5,0 %. Les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 60,8 millions \$, ou 2,3 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable aux récentes acquisitions d'entreprises, à la forte demande pour nos services et nos solutions dans l'ensemble

de nos secteurs, et a été en partie contrebalancée par un ajustement des travaux en cours lié à un contrat avec le gouvernement fédéral américain au quatrième trimestre de 2018.

5.4.1. Europe du Nord

Pour le quatrième trimestre de 2018, les revenus du secteur Europe du Nord se sont établis à 396,4 millions \$, soit une hausse de 39,7 millions \$, ou 11,1 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 42,0 millions \$, ou 11,8 %. Cette augmentation s'explique surtout par l'acquisition d'Affecto et par une augmentation de l'intégration de systèmes et de services-conseils en Suède. Le tout a été en partie contrebalancé par certains contrats d'impartition non renouvelés en Suède et en Finlande, principalement dans les infrastructures.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Europe du Nord ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et gouvernements, lesquels ont généré des revenus d'environ 270 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.4.2. Canada

Pour le quatrième trimestre de 2018, les revenus du secteur Canada se sont établis à 422,2 millions \$, soit une hausse de 24,8 millions \$, ou 6,3 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 24,3 millions \$, ou 6,1 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable aux revenus découlant de l'acquisition de Facilité Informatique et à la croissance interne dans le secteur cible services financiers. Le tout a été en partie contrebalancé par une diminution des revenus tirés des solutions fondées sur la propriété intellectuelle en raison d'une importante vente de licences dans le secteur cible services financiers au cours de l'exercice 2017.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Canada ont été les secteurs services financiers et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 292 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.4.3. France

Pour le quatrième trimestre de 2018, les revenus du secteur France se sont établis à 409,0 millions \$, soit une hausse de 39,6 millions \$, ou 10,7 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 25,4 millions \$, ou 6,9 %. L'augmentation des revenus est attribuable principalement à la croissance interne dans tous les secteurs cibles, principalement dans les secteurs manufacturier, distribution et détail, et services financiers.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur France ont été le secteur manufacturier, distribution et détail, et le secteur gouvernements, lesquels ont généré des revenus d'environ 278 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.4.4. É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux

Pour le quatrième trimestre de 2018, les revenus du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux se sont établis à 424,9 millions \$, soit une hausse de 33,6 millions \$, ou 8,6 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 15,8 millions \$, ou 4,0 %. Cette augmentation des revenus s'explique principalement par l'acquisition de Paragon et par une hausse du volume des services rendus dans le secteur cible services financiers.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux ont été les secteurs services financiers et gouvernements, lesquels ont généré des revenus d'environ 266 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.4.5. É.-U. Gouvernement fédéral américain

Pour le quatrième trimestre de 2018, les revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain se sont établis à 353,7 millions \$, soit une diminution de 10,4 millions \$, ou 2,9 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 25,1 millions \$, ou 6,9 %. Cette variation des revenus est principalement attribuable à la baisse du volume des services rendus auprès des agences responsables de la défense et à un ajustement des travaux en cours dans le cadre d'un contrat. Le tout a été contrebalancé en partie par la croissance des revenus générés par le domaine des activités civiles, principalement liés à nos solutions d'affaires ERP, de cybersécurité et autres services de sécurité.

Pour le quatrième trimestre de 2018, 78 % des revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain provenaient du domaine des activités civiles.

5.4.6. R.-U.

Pour le quatrième trimestre de 2018, les revenus du secteur R.-U. se sont établis à 329,3 millions \$, soit une hausse de 35,1 millions \$, ou 11,9 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 22,4 millions \$, ou 7,6 %. Cette augmentation des revenus est principalement attribuable à l'obtention de nouveaux contrats d'impartition dans les secteurs cibles gouvernements et communications et services publics et a été en partie contrebalancée par le non-renouvellement de certains contrats d'impartition en infrastructure.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur R.-U. ont été les secteurs gouvernements et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 266 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.4.7. ECS

Pour le quatrième trimestre de 2018, les revenus du secteur ECS se sont établis à 314,6 millions \$, soit une hausse de 28,7 millions \$, ou 10,1 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 19,1 millions \$, ou 6,7 %. Cette augmentation des revenus s'explique par la demande et la croissance du marché en Allemagne et en Europe de l'Est.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur ECS ont été les secteurs manufacturiers, distribution et détail, et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 208 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.4.8. Asie-Pacifique

Pour le quatrième trimestre de 2018, les revenus du secteur Asie-Pacifique se sont établis à 148,9 millions \$, soit une baisse de 0,3 million \$, ou 0,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 6,2 millions \$, ou 4,1 %. Cette augmentation des revenus découle

principalement de la demande continue pour nos centres mondiaux de prestation de services, en partie contrebalancée par l'achèvement réussi de projets en Australie.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Asie-Pacifique ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et services financiers, lesquels ont généré des revenus d'environ 14 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.5. BAIL AJUSTÉ PAR SECTEUR

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2018	2017	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Europe du Nord	49 868	41 597	8 271	19,9 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	12,6 %	11,7 %		
Canada	93 329	99 243	(5 914)	(6,0) %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	22,1 %	25,0 %		
France	54 189	42 465	11 724	27,6 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	13,2 %	11,5 %		
É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux	86 738	68 024	18 714	27,5 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	20,4 %	17,4 %		
É.-U. Gouvernement fédéral américain	45 394	42 986	2 408	5,6 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels.</i>	12,8 %	11,8 %		
R.-U.	41 924	38 572	3 352	8,7 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels.</i>	12,7 %	13,1 %		
ECS	28 051	26 584	1 467	5,5 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	8,9 %	9,3 %		
Asie-Pacifique	36 239	36 362	(123)	(0,3) %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	24,3 %	24,4 %		
BAIL ajusté	435 732	395 833	39 899	10,1 %
Marge du BAIL ajusté	15,6 %	15,2 %		

Pour le trimestre considéré, le BAIL ajusté a atteint 435,7 millions \$, soit une hausse de 39,9 millions \$ ou 10,1 % par rapport au quatrième trimestre de 2017. La marge du BAIL ajusté, quant à elle, s'est améliorée, passant de 15,2 % au quatrième trimestre de 2017 à 15,6 % au quatrième trimestre de 2018. Cette hausse est principalement attribuable aux économies réalisées grâce au programme de restructuration et aux crédits d'impôt pour la R et D supplémentaires aux États-Unis, en partie contrebalancée par l'incidence d'un ajustement des travaux en cours lié à un contrat avec le gouvernement fédéral américain au quatrième trimestre de 2018.

5.5.1. Europe du Nord

Pour le quatrième trimestre de 2018, le BAIL ajusté du secteur Europe du Nord a atteint 49,9 millions \$, soit une hausse de 8,3 millions \$ sur douze mois. La marge du BAIL ajusté, quant à elle, est passée de 11,7 % à 12,6 %. Cette augmentation découle principalement des économies réalisées grâce au programme de restructuration.

5.5.2. Canada

Pour le quatrième trimestre de 2018, le BAIL ajusté du secteur Canada a atteint 93,3 millions \$, soit une baisse de 5,9 millions \$ sur douze mois. La marge du BAIL ajusté, quant à elle, a diminué, passant de 25,0 % à 22,1 %. Cette variation de la marge du BAIL ajusté s'explique principalement par la vente de licences dans le secteur cible services financiers au cours de l'exercice précédent et par l'effet dilutif temporaire de l'acquisition de Facilité Informatique.

5.5.3. France

Pour le quatrième trimestre de 2018, le BAII ajusté du secteur France a atteint 54,2 millions \$, soit une hausse de 11,7 millions \$ sur douze mois. La marge du BAII ajusté, quant à elle, a augmenté, passant de 11,5 % à 13,2 %, en raison surtout de la croissance interne et de son incidence positive sur le taux d'utilisation.

5.5.4. É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux

Pour le quatrième trimestre de 2018, le BAII ajusté du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux a atteint 86,7 millions \$, soit une hausse de 18,7 millions \$ sur douze mois. La marge du BAII ajusté, quant à elle, a augmenté, passant de 17,4 % à 20,4 %. Cette augmentation découle principalement de crédits d'impôt pour la R et D supplémentaires.

5.5.5. É.-U. Gouvernement fédéral américain

Pour le quatrième trimestre de 2018, le BAII ajusté du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain a atteint 45,4 millions \$, soit une hausse de 2,4 millions \$ sur douze mois. La marge du BAII ajusté, quant à elle, a augmenté, passant de 11,8 % à 12,8 %, surtout en raison de crédits d'impôt pour la R et D supplémentaires et d'ajustements au titre de la comptabilisation de la rémunération liée au rendement ayant contrebalancé l'incidence d'un ajustement des travaux en cours lié à un contrat.

5.5.6. R.-U.

Pour le quatrième trimestre de 2018, le BAII ajusté du secteur R.-U. a atteint 41,9 millions \$, soit une hausse de 3,4 millions \$ sur douze mois. La marge du BAII ajusté, quant à elle, a diminué, passant de 13,1 % à 12,7 %, en raison du non-renouvellement de certains contrats d'impartition, surtout dans les infrastructures. Le tout a été en partie contrebalancé par les économies réalisées grâce au programme de restructuration.

5.5.7. ECS

Pour le quatrième trimestre de 2018, le BAII ajusté pour le secteur ECS s'est établi à 28,1 millions \$, soit une hausse de 1,5 million \$ sur douze mois. La marge sur le BAII ajusté, quant à elle, a diminué, passant de 9,3 % à 8,9 %. Cette variation s'explique principalement par la diminution du volume des services rendus et par l'achèvement de projets en Belgique, en partie contrebalancée par l'amélioration de la rentabilité aux Pays-Bas, du fait des économies réalisées grâce au programme de restructuration.

5.5.8. Asie-Pacifique

Pour le quatrième trimestre de 2018, le BAII ajusté et la marge du BAII pour le secteur Asie-Pacifique sont demeurés relativement stables à 36,2 millions \$ et 24,3 %.

5.6. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

Le tableau ci-dessous présente les renseignements sous-jacents au calcul du bénéfice par action :

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2018	2017	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
BAll ajusté	435 732	395 833	39 899	10,1 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>				
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	2 089	2 980	(891)	(29,9) %
Coûts de restructuration	20 082	88 628	(68 546)	(77,3) %
Charges financières nettes	20 782	16 575	4 207	25,4 %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	392 779	287 650	105 129	36,5 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	99 294	79 188	20 106	25,4 %
<i>Taux d'imposition effectif</i>	<i>25,3 %</i>	<i>27,5 %</i>		
Bénéfice net	293 485	208 462	85 023	40,8 %
Marge	10,5 %	8,0 %		
Nombre moyen pondéré d'actions				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (de base)	279 415 304	292 708 617		(4,5) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (après dilution)	284 531 000	297 581 974		(4,4) %
Bénéfice par action (en dollars)				
De base	1,05	0,71	0,34	47,9 %
Après dilution	1,03	0,70	0,33	47,1 %

Pour le trimestre considéré, l'augmentation du bénéfice avant impôt sur les bénéfices s'explique en grande partie par des coûts de restructuration de 68,5 millions \$ engagés au cours du quatrième trimestre de 2017.

Pour le quatrième trimestre de 2018, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 99,3 millions \$, comparativement à 79,2 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, a diminué, passant de 27,5 % à 25,3 %, en raison surtout de la réforme fiscale aux États-Unis adoptée au premier trimestre de 2018.

Au cours du trimestre considéré, 2 379 600 actions subalternes classe A avec droit de vote ont été rachetées aux fins d'annulation, alors que 343 084 options sur actions ont été exercées.

5.6.1. Bénéfice net et bénéfice par action excluant les éléments spécifiques

Le tableau ci-dessous présente les comparaisons sur douze mois excluant les éléments spécifiques, notamment les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration et les coûts de restructuration :

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2018	2017	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	392 779	287 650	105 129	36,5 %
<i>Rajouter :</i>				
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	2 089	2 980	(891)	(29,9) %
Coûts de restructuration	20 082	88 628	(68 546)	(77,3) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	414 950	379 258	35 692	9,4 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	99 294	79 188	20 106	25,4 %
<i>Rajouter :</i>				
Impôt déductible sur les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	448	1 057	(609)	(57,6) %
Impôt déductible sur les coûts de restructuration	5 364	23 292	(17 928)	(77,0) %
Charge d'impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	105 106	103 537	1 569	1,5 %
<i>Taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques</i>	<i>25,3 %</i>	<i>27,3 %</i>		
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	309 844	275 721	34 123	12,4 %
<i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i>	<i>11,1 %</i>	<i>10,6 %</i>		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (de base)	279 415 304	292 708 617		(4,5) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (après dilution)	284 531 000	297 581 974		(4,4) %
Bénéfice par action excluant les éléments spécifiques (en dollars)				
De base	1,11	0,94	0,17	18,1 %
Après dilution	1,09	0,93	0,16	17,2 %

5.7. ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

Au 30 septembre 2018, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 184,1 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie pour les trimestres clos les 30 septembre 2018 et 2017.

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2018	2017	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	340 363	352 077	(11 714)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(76 826)	(98 121)	21 295
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(226 120)	(373 896)	147 776
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(24 422)	(17 125)	(7 297)
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	12 995	(137 065)	150 060

5.7.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Pour le quatrième trimestre de 2018, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 340,4 millions \$, comparativement à 352,1 millions \$ au quatrième trimestre de 2017, soit 11,8 % des revenus par rapport à 13,5 % pour l'exercice précédent.

Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles.

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2018	2017	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Bénéfice net	293 485	208 462	85 023
Amortissement	101 471	100 210	1 261
Autres ajustements ¹	<u>25 283</u>	<u>12 910</u>	<u>12 373</u>
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	420 239	321 582	98 657
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	(13 106)	19 879	(32 985)
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants	(79 057)	(9 282)	(69 775)
Autres ²	12 287	19 898	(7 611)
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	(79 876)	30 495	(110 371)
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	340 363	352 077	(11 714)

¹ Les autres ajustements comprennent la charge d'impôt différé, le gain de change et la charge au titre des paiements fondés sur des actions.

² Comprennent les charges payées d'avance et autres actifs, les actifs financiers non courants, les obligations au titre des prestations de retraite, les instruments financiers dérivés et l'impôt sur les bénéfices.

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement de 79,9 millions \$ est principalement attribuable au moment où la comptabilisation au titre des rémunérations à payer, surtout liées aux vacances, et des fournisseurs a été effectuée, à la diminution nette des charges payées d'avance et autres actifs découlant en grande partie du calendrier des paiements pour des services de maintenance et du moment où a eu lieu le recouvrement de crédits d'impôt.

Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles.

5.7.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour le quatrième trimestre de 2018, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 76,8 millions \$, comparativement à 98,1 millions \$ pour l'exercice précédent.

Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie des activités d'investissement.

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2018	2017	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Acquisitions d'entreprises	(614)	(32 799)	32 185
Produit tiré de cessions d'entreprises	3 500	—	3 500
Acquisition d'immobilisations corporelles	(42 367)	(29 219)	(13 148)
Ajouts de coûts liés à des contrats	(16 746)	(22 509)	5 763
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(20 320)	(22 969)	2 649
(Achat) produit net tiré de la vente de placements non courants	(279)	9 375	(9 654)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(76 826)	(98 121)	21 295

Par rapport à l'exercice précédent, la diminution de 21,3 millions \$ au titre des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement au cours du quatrième trimestre de 2018 est principalement attribuable à une diminution des investissements dans les acquisitions d'entreprises, et a été en partie contrebalancée par une augmentation des acquisitions d'immobilisations corporelles, découlant surtout du remplacement de matériel.

5.7.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2018	2017	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie	53 136	200 000	(146 864)
Variation nette de la dette à long terme	<u>(71 882)</u>	<u>(14 171)</u>	<u>(57 711)</u>
	(18 746)	185 829	(204 575)
Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre de l'acquisition d'entreprises	—	(222)	222
Règlement d'instruments financiers dérivés	(2 430)	—	(2 430)
Rachat et annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	(215 616)	(563 574)	347 958
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	10 672	4 071	6 601
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(226 120)	(373 896)	147 776

Au cours du quatrième trimestre de 2018, un montant de 71,9 millions \$ a servi à réduire l'encours de notre dette à long terme, comparativement à un montant de 14,2 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, en raison principalement du premier remboursement annuel prévu au calendrier de remboursement d'une tranche de billets de premier rang non garantis en devise américaine totalisant 65,0 millions \$. De plus, un montant de 53,1 millions \$ a été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable non garantie de la Société au quatrième trimestre de 2018, contre un montant de 200,0 millions \$ prélevé au quatrième trimestre de l'exercice précédent pour racheter des actions aux fins d'annulation dans le cadre de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Pour le quatrième trimestre de 2018, nous avons affecté 215,6 millions \$ pour racheter aux fins d'annulation des actions classe A dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Pour la période correspondante de l'exercice précédent, nous avons affecté 563,6 millions \$ pour racheter aux fins d'annulation des actions classe A aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Au cours du quatrième trimestre de 2018, nous avons reçu un produit de 10,7 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un produit de 4,1 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

6. Sommaire des huit derniers trimestres (non audité)

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	30 sept. 2018	30 juin 2018	31 mars 2018	31 déc. 2017	30 sept. 2017	30 juin 2017	31 mars 2017	31 déc. 2016
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>								
Croissance								
Revenus	2 799,0	2 940,7	2 950,3	2 816,9	2 608,1	2 836,8	2 724,4	2 675,7
Croissance des revenus sur douze mois	7,3 %	3,7 %	8,3 %	5,3 %	1,0 %	6,4 %	(0,9) %	(0,3) %
Croissance des revenus sur douze mois en devises constantes	5,0 %	3,8 %	4,9 %	4,9 %	2,5 %	5,2 %	5,6 %	3,7 %
Carnet de commandes	22 577	22 407	22 049	21 110	20 813	20 800	20 968	20 975
Nouveaux contrats	3 534	3 470	3 513	2 976	2 913	2 675	2 735	2 962
Ratio nouveaux contrats/facturation	126,2 %	118,0 %	119,1 %	105,7 %	111,7 %	94,3 %	100,4 %	110,7 %
Ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois	117,3 %	113,8 %	107,7 %	102,8 %	104,1 %	103,8 %	107,9 %	107,7 %
Rentabilité								
BAIL ajusté	435,7	435,3	424,4	406,3	395,8	399,1	395,1	396,7
<i>Marge du BAIL ajusté</i>	15,6 %	14,8 %	14,4 %	14,4 %	15,2 %	14,1 %	14,5 %	14,8 %
Bénéfice net	293,5	288,3	274,4	285,3	208,5	276,6	274,4	275,7
<i>Marge du bénéfice net</i>	10,5 %	9,8 %	9,3 %	10,1 %	8,0 %	9,8 %	10,1 %	10,3 %
Bénéfice par action après dilution (en dollars)	1,03	1,00	0,94	0,98	0,70	0,92	0,90	0,89
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	309,8	309,7	303,2	288,0	275,7	278,5	275,2	277,6
<i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i>	11,1 %	10,5 %	10,3 %	10,2 %	10,6 %	9,8 %	10,1 %	10,4 %
Bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques (en dollars)	1,09	1,08	1,04	0,99	0,93	0,93	0,91	0,90
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	340,4	317,3	425,7	410,1	352,1	290,6	366,2	349,7
<i>En pourcentage des revenus</i>	12,2 %	10,8 %	14,4 %	14,6 %	13,5 %	10,2 %	13,4 %	13,1 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	52	50	46	47	47	45	42	44
Structure du capital								
Dettes nettes	1 640,8	1 685,2	1 525,9	1 635,0	1 749,4	1 449,8	1 493,7	1 491,7
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	19,2 %	19,6 %	17,5 %	19,3 %	21,5 %	17,2 %	18,2 %	18,2 %
Rendement des capitaux propres	17,3 %	16,0 %	16,0 %	16,2 %	16,1 %	17,2 %	17,5 %	17,7 %
Rendement du capital investi	14,5 %	13,5 %	13,5 %	13,7 %	13,7 %	14,6 %	14,7 %	14,6 %
Bilan								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	184,1	171,1	287,5	238,9	165,9	302,9	282,0	313,9
Total de l'actif	11 919,1	12 155,0	12 363,7	11 957,5	11 396,2	11 832,6	11 526,0	11 535,9
Passifs financiers non courants ¹	1 530,1	1 615,7	1 578,9	1 588,3	1 821,9	1 725,3	1 747,0	1 760,9

¹ Les passifs financiers non courants comprennent la tranche non courante de la dette à long terme et les instruments financiers dérivés non courants.

Certains facteurs entraînent des variations trimestrielles qui ne sont pas forcément représentatives des résultats futurs de la Société. Premièrement, les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils ont un caractère saisonnier, et les résultats trimestriels de ces activités sont touchés par certains éléments comme les vacances et le nombre de jours fériés au cours d'un trimestre donné. Les variations saisonnières se font moins sentir dans le cas des contrats d'impartition, y compris les contrats de gestion des processus d'affaires. Deuxièmement, le volume de travail émanant de certains clients peut varier d'un trimestre à l'autre en fonction de leur cycle économique et du caractère saisonnier de leurs propres activités. Troisièmement, les économies que nous réalisons pour un client dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent réduire temporairement nos revenus, car ces économies ne sont pas nécessairement compensées sur-le-champ par une augmentation des travaux réalisés pour ce client.

En règle générale, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles sont susceptibles de fluctuer considérablement d'un trimestre à l'autre en fonction du moment où d'importants clients effectuent leurs paiements mensuels, des besoins de liquidités associés aux grandes acquisitions, aux contrats et projets d'impartition, ainsi que du moment de remboursement de divers crédits d'impôt, de versement des primes de participation aux bénéfices attribuées aux membres et de paiement des frais de réorganisation.

Les mouvements des taux de change peuvent également occasionner des écarts trimestriels à mesure que le pourcentage de la croissance de nos activités dans d'autres pays évolue. L'incidence de ces écarts touche principalement nos revenus et, dans une moindre mesure, notre marge nette étant donné que nous tirons parti, autant que possible, de couvertures naturelles.

7. Modifications de normes comptables

Les états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 2018 comprennent tous les ajustements que la direction de CGI juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats des activités et des flux de trésorerie de la Société.

ADOPTION DE NORME COMPTABLE

La modification à la norme existante suivante a été adoptée par la Société le 1^{er} octobre 2017 :

IAS 7 – Tableau des flux de trésorerie

En janvier 2016, l'IASB a modifié l'IAS 7, *Tableau des flux de trésorerie*, qui exige la présentation d'informations additionnelles concernant les variations des passifs découlant des activités de financement, y compris les variations des flux de trésorerie liés aux activités de financement, les variations découlant de l'obtention ou de la perte de contrôle dans des filiales ou d'autres entreprises, l'incidence des variations des taux de change et les variations de la juste valeur. Les informations additionnelles sont présentées à la note 27, *Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie*.

MODIFICATIONS FUTURES DE NORMES COMPTABLES

Les normes suivantes ont été publiées, mais n'étaient pas encore en vigueur au 30 septembre 2018.

IFRS 15 – Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, qui précise la méthode et le moment de la comptabilisation des produits des activités ordinaires, et exige la présentation d'informations plus détaillées et pertinentes. La norme remplace l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, l'IAS 11, *Contrats de construction*, et d'autres interprétations relatives aux produits des activités ordinaires.

La norme entre en vigueur le 1^{er} octobre 2018 pour la Société. La norme peut être appliquée au moyen de l'une des deux méthodes suivantes : i) de façon rétrospective à chaque période antérieure pour laquelle la Société présente de l'information financière; ii) de façon rétrospective en comptabilisant l'effet cumulé de l'application initiale de la norme à la date de première application (méthode rétrospective modifiée). La Société adoptera l'IFRS 15 et utilisera la méthode rétrospective modifiée.

Afin de se préparer à la conversion à l'IFRS 15, la Société a élaboré un plan de conversion détaillé en quatre étapes : 1) familiarisation, 2) évaluation détaillée, 3) conception, 4) mise en œuvre. Dans le cadre de la première étape, la Société a mis en place un Comité directeur qui est responsable de faire le suivi des progrès et d'approuver les recommandations de l'équipe de projet. Les membres du Comité directeur se rencontrent régulièrement et transmettent des mises à jour trimestrielles au Comité d'audit et de gestion des risques.

La Société a terminé la deuxième étape du plan de conversion qui porte sur l'évaluation détaillée des différences entre les exigences actuelles et celles de l'IFRS 15, y compris l'évaluation des incidences de ces différences.

Généralement, la Société s'attend à ce que les revenus tirés des accords d'impartition, des services en gestion des processus d'affaires et d'intégration de systèmes et de services-conseils continuent d'être comptabilisés à mesure que les services sont fournis, conformément aux méthodes comptables actuellement appliquées. Toutefois, les activités d'implantation initiales, qui ne sont actuellement pas considérées comme des éléments identifiables séparément, pourraient dans certains cas être considérées comme une obligation de prestation distincte puisqu'elles seront réputées « exister de façon distincte » selon les critères de l'IFRS 15, entraînant une accélération de la comptabilisation des revenus. La Société ne prévoit aucune incidence importante sur ses états financiers consolidés.

Actuellement, lorsque les licences d'utilisation de logiciels ont une valeur en soi pour le client et qu'elles sont considérées comme des éléments identifiables séparément, les revenus tirés d'accords visant la vente de licences d'utilisation de logiciels sont comptabilisés à la livraison. Selon l'IFRS 15, lorsqu'un accord vise d'importants services de personnalisation,

les revenus tirés des licences d'utilisation de logiciels seront combinés à ceux des services, entraînant un report dans la comptabilisation des revenus. La Société ne prévoit aucune incidence importante sur ses états financiers consolidés.

La Société a terminé la troisième étape du plan de conversion et est en voie de terminer la quatrième. La Société n'a relevé aucun changement important relatif aux systèmes. De la formation et de l'encadrement ont été offerts sur une base continue à ceux impliqués dans les contrats des clients. La Société a procédé à la mise à jour des politiques, des procédures et des contrôles révisés, et en finalise actuellement la mise en œuvre, afin de respecter les exigences de la norme, notamment les exigences supplémentaires en matière de présentation et d'informations à fournir.

IFRS 9 – Instruments financiers

En juillet 2014, l'IASB a modifié l'IFRS 9, *Instruments financiers*, qui remplace l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*. La norme entre en vigueur le 1^{er} octobre 2018 pour la Société et requiert l'application rétrospective. La Société se prévaut de l'exemption de l'obligation de retraiter les informations comparatives.

La norme simplifie le classement des actifs financiers, tout en reprenant la plupart des exigences de l'IAS 39. Les actifs financiers de la Société actuellement classés comme des prêts et créances continueront d'être évalués au coût amorti, et les actifs financiers actuellement classés comme disponibles à la vente continueront d'être évalués à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global.

La norme introduit un nouveau modèle de dépréciation qui sera appliqué aux créances clients, aux montants à recevoir à long terme et aux obligations non courantes de la Société. La direction ne croit pas que la Société soit assujettie à un risque de crédit important compte tenu de son bassin vaste et diversifié de clients et de sa stratégie d'atténuation des risques visant à investir dans des obligations d'État et de sociétés de première qualité notées A ou mieux.

Finalement, l'IFRS 9 introduit un nouveau modèle de comptabilité de couverture qui s'aligne mieux avec les activités de gestion des risques. La Société appliquera le nouveau modèle de comptabilité de couverture et s'attend à ce que les relations de couverture existantes restent encore admissibles à la comptabilité de couverture en vertu de ce nouveau modèle.

La Société procède toujours à l'évaluation des exigences à l'égard de l'information à fournir selon la norme. La Société ne prévoit pas que l'adoption de cette norme aura une incidence importante sur ses états financiers consolidés.

IFRS 16 – Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, *Contrats de location*, qui établit les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des contrats de location, ainsi que les informations à fournir à leur sujet, pour les deux parties au contrat de location. La norme remplace l'IAS 17, *Contrats de location*, et d'autres interprétations relatives aux contrats de location, élimine le classement des contrats de location à titre de contrats de location simple ou de contrats de location-financement et introduit un modèle unique de comptabilisation par le preneur. La norme entrera en vigueur le 1^{er} octobre 2019 pour la Société. La norme peut être appliquée au moyen de l'une des deux méthodes suivantes : i) de façon rétrospective à chaque période antérieure pour laquelle la Société présente de l'information financière; ii) de façon rétrospective en comptabilisant l'effet cumulé de l'application initiale de la norme à la date de première application (« méthode rétrospective modifiée »). La Société entend recourir à la méthode rétrospective modifiée aux fins de l'adoption de l'IFRS 16.

Dans les cas où la Société est le preneur, l'application de l'IFRS 16 devrait entraîner la comptabilisation au bilan de la plupart de ses contrats de location qui sont actuellement considérés comme des contrats de location simple et qui visent principalement la location de locaux. La Société s'attend également à une diminution de ses coûts immobiliers et à une augmentation de ses charges financières et de l'amortissement découlant de la modification apportée à la comptabilisation, à l'évaluation et à la présentation des charges locatives. La Société ne prévoit pas que l'adoption de l'IFRS 16 aura une incidence sur sa capacité à respecter les clauses restrictives imposées par des tiers touchant ses billets de premier rang non garantis en devise américaine et en euros et sa facilité de crédit renouvelable non garantie, tels qu'ils sont présentés à la note 32, Gestion du risque de capital.

8. Principales estimations comptables

Les principales méthodes comptables de la Société sont décrites à la note 3 des états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 2018. Certaines de ces normes comptables, présentées ci-après, exigent que la direction fasse des estimations et pose un jugement qui ont une incidence sur le montant des actifs, des passifs et des capitaux propres et sur les informations fournies à la date des états financiers consolidés audités ainsi que sur les montants des revenus et des charges comptabilisés au cours de la période de présentation de l'information financière. Ces estimations comptables sont considérées comme principales, car, pour les faire, la direction doit formuler des jugements subjectifs ou complexes fondés sur des renseignements intrinsèquement incertains, et parce qu'elles pourraient avoir une incidence importante sur notre situation financière, sur l'évolution de notre situation financière ou sur nos résultats opérationnels.

Éléments sur lesquels les estimations ont une incidence	Bilans consolidés	États consolidés du résultat		
		Revenus	Coûts des services et frais de vente et d'administration	Charge d'impôt sur les bénéfices
Comptabilisation des revenus ¹	✓	✓	✓	
Pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus	✓		✓	
Dépréciation du goodwill	✓		✓	
Regroupement d'entreprises	✓	✓	✓	✓
Charge d'impôt sur les bénéfices	✓			✓
Litiges et réclamations	✓	✓	✓	

¹ A une incidence sur le bilan par les créances clients, travaux en cours et revenus différés.

Comptabilisation des revenus

Accords comprenant des éléments multiples

Lorsqu'un accord vise la prestation d'éléments multiples, la valeur totale de l'accord est répartie séparément entre chaque élément identifiable en fonction de son prix de vente relatif au moment de la conclusion du contrat. La Société passe en revue au moins tous les ans sa meilleure estimation du prix de vente, laquelle est établie au moyen d'une fourchette de prix raisonnables pour les différents services et produits offerts par la Société d'après l'information disponible sur le marché local. L'information utilisée pour établir la fourchette repose principalement sur les derniers contrats conclus et la conjoncture économique. Tout changement dans la fourchette pourrait avoir une incidence importante sur la répartition de la valeur totale de l'accord ainsi que sur le montant des revenus comptabilisés et le moment de leur comptabilisation.

Accords d'intégration de systèmes et de services-conseils dans le cadre d'accords à prix fixe

Les revenus tirés des accords d'intégration de systèmes et de services-conseils dans le cadre d'accords à prix fixe dont le résultat peut être estimé de façon fiable sont comptabilisés selon la méthode du pourcentage d'avancement au cours de la période où les services sont fournis. La Société utilise surtout le nombre d'heures de travail ou les coûts de la main-d'œuvre pour mesurer le pourcentage d'avancement des travaux. Les gestionnaires de projet font le suivi et réévaluent une fois par mois les prévisions relativement aux projets. Les prévisions sont revues pour tenir compte de facteurs comme les modifications apportées à l'étendue des contrats, les jalons qui ne sont pas atteints selon l'échéancier et des complications imprévues dans l'exécution des travaux. Les prévisions dépendent également des risques du marché, comme la disponibilité et le maintien en poste de professionnels de TI qualifiés ou de la capacité des sous-traitants à remplir leurs obligations conformément aux budgets et aux calendriers convenus. Par suite de la revue des coûts à

engager pour achever les projets, les ajustements des revenus sont pris en compte dans la période au cours de laquelle les faits entraînant la revue sont connus, dans la mesure où le nombre d'heures de travail ou les coûts de la main-d'œuvre réels diffèrent des estimations. Lorsqu'il est prévu que le total des coûts sera supérieur au total des revenus, les pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus sont comptabilisées comme il est décrit ci-après.

Pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus

Des pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus peuvent survenir en raison de coûts additionnels qui n'avaient pas été prévus au moment de la conclusion du contrat. Les gestionnaires de projets font le suivi des projets et services mensuellement. Ils passent notamment en revue les indicateurs suivants : les résultats financiers réels, les jalons qui ne sont pas atteints selon l'échéancier et des complications imprévues dans l'exécution des travaux, et les livrables et coûts estimatifs de tiers.

De plus, l'équipe des services d'évaluation des ententes de CGI effectue une évaluation mensuelle en bonne et due forme du portefeuille de projets de CGI pour tous les contrats ayant une valeur supérieure à un seuil établi. Les examens reposent sur un ensemble défini de risques et de catégories d'évaluation permettant la production de rapports détaillés sur l'état réel de la prestation et de la situation financière, lesquels sont passés en revue avec la haute direction. En raison de la variabilité des indicateurs passés en revue et du fait que les estimations reposent sur un grand nombre de variables, les pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus peuvent changer.

Dépréciation du goodwill

La valeur comptable du goodwill fait l'objet d'un test de dépréciation annuel ou si des événements ou des changements de circonstances indiquent que la valeur comptable a pu se déprécier. Pour déterminer si un test de dépréciation du goodwill est nécessaire, la direction passe en revue chaque trimestre différents facteurs, comme l'évolution de l'environnement technologique ou du marché, les modifications apportées aux hypothèses utilisées pour établir le coût moyen pondéré du capital et la performance réelle par rapport à la performance financière prévue.

La valeur recouvrable de chaque secteur a été établie conformément à la valeur d'utilité calculée qui comprend des estimations de sa performance financière future fondée sur les flux de trésorerie approuvés par la direction. Cependant, des facteurs comme notre capacité de développer et d'élargir notre gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques, un cycle de vente prolongé et notre capacité d'embaucher et de fidéliser des professionnels de TI qualifiés ont une incidence sur les flux de trésorerie futurs, et les résultats réels peuvent différer des flux de trésorerie futurs utilisés dans le cadre d'un test de dépréciation du goodwill. Les hypothèses clés utilisées dans le calcul des tests de dépréciation du goodwill sont présentées à la note 11 des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 septembre 2018. À ce jour, le goodwill n'a pas été ajusté pour dépréciation. Au 30 septembre 2018, la juste valeur de chacun des secteurs représentait entre 216 % et 438 % de sa valeur comptable.

Regroupement d'entreprises

Pour déterminer la juste valeur à la date d'acquisition des immobilisations corporelles et incorporelles identifiables acquises et des passifs pris en charge, la direction pose des hypothèses fondées sur des estimations, telles que la prévision des flux de trésorerie futurs et des taux d'actualisation ainsi que la durée d'utilité des actifs acquis.

La direction doit également faire preuve de jugement pour déterminer si une immobilisation incorporelle est identifiable et devrait être comptabilisée séparément du goodwill.

Toute modification apportée à ces hypothèses, estimations et jugements pourrait avoir des répercussions sur la juste valeur à la date d'acquisition et, par conséquent, avoir une incidence importante sur nos états financiers consolidés audités. Ces modifications sont comptabilisées dans la répartition du prix d'acquisition, ce qui se traduit par un ajustement du goodwill, lorsque les modifications sont apportées pendant la période d'évaluation, qui ne doit pas dépasser un an. Toute autre modification ultérieure est comptabilisée dans notre état consolidé du résultat.

Charge d'impôt sur les bénéfices

Des actifs d'impôt différés sont comptabilisés au titre des pertes fiscales non utilisées et des différences temporaires déductibles dans la mesure où il est probable que l'on disposera de bénéfices imposables. La Société tient compte de l'analyse des prévisions et des stratégies de planification fiscale futures. Les estimations de bénéfices imposables sont fondées sur les prévisions par territoire qui sont alignées sur les hypothèses relatives au test de dépréciation du goodwill, sur une base non actualisée. De plus, la direction tient compte de facteurs comme les taux d'imposition quasi adoptés, l'historique d'un bénéfice imposable et la disponibilité des stratégies fiscales. En raison du caractère incertain et variable des facteurs susmentionnés, les actifs d'impôt différé peuvent changer. La direction passe en revue ses hypothèses chaque trimestre et ajuste les actifs d'impôt différé, le cas échéant.

La Société est assujettie à l'impôt dans de nombreux territoires. La détermination définitive de l'impôt applicable à bon nombre d'opérations et de calculs est incertaine, lorsque le sens de la loi ou l'application de celle-ci dans le cadre d'une opération sont incertains. Dans ces situations, la Société pourrait passer en revue ses pratiques administratives ou consulter les autorités fiscales ou des fiscalistes pour connaître l'interprétation des lois fiscales. Lorsqu'une position fiscale est incertaine, la Société comptabilise un avantage d'impôt ou réduit un passif d'impôt seulement lorsqu'il est probable que l'avantage d'impôt se matérialisera à l'avenir ou que le passif d'impôt n'est plus probable. La provision pour une position fiscale incertaine est constituée à l'aide des meilleures estimations quant au montant à payer prévu en se fondant sur les évaluations qualitatives de tous les facteurs pertinents et peut changer. L'examen des hypothèses est réalisé trimestriellement.

Litiges et réclamations

Des provisions sont comptabilisées si la Société a une obligation juridique ou implicite actuelle résultant d'un événement passé, qu'il est probable qu'une sortie de ressources représentative d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation et que le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable. Les provisions pour litiges et réclamations sont calculées selon les précédents historiques, les tendances courantes et d'autres hypothèses qui semblent raisonnables dans les circonstances. Les estimations tiennent compte de la période durant laquelle les événements sous-jacents à la procédure se sont produits et du degré de probabilité d'une issue défavorable. La direction passe en revue les hypothèses et les faits relatifs aux litiges et aux réclamations en cours tous les trimestres, fait appel aux services d'un conseiller juridique externe, au besoin, et ajuste la provision en conséquence. La Société doit se conformer aux lois applicables de nombreux territoires, ce qui accroît la complexité de la provision adéquate à établir à la suite de l'examen de litiges. Du fait que l'issue des litiges et réclamations est impossible à prédire avec certitude, ces provisions peuvent varier. Les ajustements faits aux provisions des litiges et réclamations sont présentés dans la période au cours de laquelle les faits entraînant un ajustement sont connus.

9. Intégrité de la présentation des résultats

Il incombe au conseil d'administration, en vertu de ses statuts et des lois sur les valeurs mobilières qui régissent les obligations d'information continue de CGI, de veiller à ce que CGI se conforme à ses obligations d'information continue en temps opportun ainsi qu'à l'intégrité des systèmes de contrôle interne et de gestion de l'information de la Société. Le conseil d'administration s'acquitte de cette tâche principalement par l'entremise du Comité d'audit et de gestion des risques.

Le Comité d'audit et de gestion des risques de CGI se compose entièrement d'administrateurs indépendants respectant les exigences du Règlement 52-110 adopté par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières et celles de la Bourse de New York et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis en matière d'indépendance et d'expérience. Le Comité d'audit et de gestion des risques assume notamment les rôles et les responsabilités suivants : a) l'examen des documents d'information au public contenant de l'information financière audité ou non audité concernant CGI; b) l'identification et l'examen des risques financiers et opérationnels importants auxquels la Société est exposée, l'examen des diverses politiques et pratiques de la Société prévues pour la gestion de ces risques et la présentation de façon régulière au conseil d'administration de l'information concernant la gestion des risques; c) l'examen et l'évaluation de l'efficacité des conventions et méthodes comptables portant sur l'information financière de CGI; d) l'examen et la surveillance des procédures, programmes et politiques de contrôle interne de CGI, ainsi que l'évaluation du caractère adéquat et de l'efficacité de ceux-ci; e) l'examen et le caractère suffisant des ressources d'audit interne de CGI, y compris le mandat et les objectifs de l'auditeur interne; f) la recommandation au conseil d'administration à l'égard de la nomination de l'auditeur externe, l'évaluation de son indépendance, l'examen des modalités de son mandat, la réalisation d'une évaluation annuelle de son rendement et le maintien de discussions continues avec celui-ci; g) l'examen des opérations avec les parties liées conformément aux règles de la Bourse de New York et autres lois et règlements applicables; h) l'examen des procédures d'audit, y compris l'étendue proposée des audits menés par l'auditeur externe; et i) l'exécution de toute autre fonction telle qu'elle est habituellement attribuée à un comité d'audit ou conférée par le conseil d'administration. Pour formuler des recommandations au conseil d'administration relativement à la nomination annuelle de l'auditeur externe, le Comité d'audit et de gestion des risques du conseil d'administration réalise une évaluation annuelle du rendement de l'auditeur externe, conformément aux recommandations de Comptables professionnels agréés du Canada. L'évaluation officielle est réalisée avant l'assemblée générale annuelle des actionnaires et est réalisée en collaboration avec des membres clés du personnel de CGI.

La Société a établi et maintient des contrôles et procédures de communication de l'information conçus pour fournir l'assurance raisonnable que les informations importantes liées à la Société sont communiquées au chef de la direction et au chef de la direction financière par d'autres membres du personnel, en particulier pendant la période où les documents annuels et intermédiaires de la Société sont établis, et que l'information qui doit être présentée dans ses documents annuels, ses documents intermédiaires ou d'autres rapports déposés ou transmis par la Société conformément aux lois sur les valeurs mobilières au Canada et aux États-Unis est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits par ces lois et les règles qui s'y rattachent. En date du 30 septembre 2018, la direction a évalué, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière, l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société, tels que définis en vertu du Règlement 52-109 adopté par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la règle 13a – 15(e) de la *Securities Exchange Act of 1934* telle que modifiée. À la suite de cette évaluation, le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information étaient efficaces en date du 30 septembre 2018.

La Société a également établi et maintient un contrôle interne à l'égard de l'information financière, tel que défini en vertu du Règlement 52-109 et de la règle 13a – 15(f) de la *Securities Exchange Act of 1934* telle que modifiée. Le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société est un processus conçu sous la supervision du chef de la direction et du chef de la direction financière de la Société, et mis en œuvre par la direction et d'autres membres clés du personnel de la Société, pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états

financiers ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux IFRS. Toutefois, en raison de ses limitations intrinsèques, le contrôle interne à l'égard de l'information financière pourrait ne pas prévenir ou détecter les inexactitudes en temps opportun. En date du 30 septembre 2018, la direction a évalué, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière, l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière, en se fondant sur le cadre et les critères établis dans le document intitulé *Internal Control – Integrated Framework*, publié par le *Committee of Sponsoring Organizations (COSO)* de la *Treadway Commission* (cadre de 2013 du COSO). À la suite de cette évaluation, le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que le contrôle interne à l'égard de l'information financière était efficace en date du 30 septembre 2018.

10. Environnement du risque

10.1. RISQUES ET INCERTITUDES

Bien que nous envisagions les perspectives d'avenir à long terme de la Société avec confiance, un certain nombre de risques et d'incertitudes pourraient avoir une incidence sur notre capacité de réaliser notre vision stratégique et nos objectifs de croissance. Les risques et incertitudes décrits ci-après devraient donc être pris en considération lors de l'évaluation du potentiel de la Société à des fins d'investissement.

10.1.1. Risques liés au marché

Risque économique

L'intensité des activités de nos clients, qui est tributaire de la conjoncture économique, a une incidence sur nos résultats opérationnels. Nous ne pouvons toutefois prédire ni les répercussions de la conjoncture économique sur nos revenus futurs ni le moment où une reprise marquée surviendra. Durant les périodes de récession, nos clients et nos clients éventuels peuvent annuler, réduire ou reporter des contrats en cours, ou encore retarder l'octroi de nouveaux mandats. Nos clients pourraient réduire l'ampleur des projets informatiques qu'ils entreprennent durant les périodes de difficultés économiques, ce qui se traduirait par une réduction du nombre d'implantations technologiques et de l'importance des mandats. En raison du nombre potentiellement restreint de mandats durant un ralentissement, la concurrence peut s'intensifier. Il pourrait alors arriver que les prix diminuent si certains concurrents réduisent leurs tarifs pour maintenir ou accroître leur part du marché. De telles circonstances pourraient déclencher des ajustements de prix visant à respecter les dispositions de nos contrats relatives à l'étalement. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos revenus et de notre rentabilité.

10.1.2. Risques liés à notre secteur d'activité

Concurrence pour l'obtention des contrats

CGI évolue dans un marché mondial où la concurrence entre les fournisseurs de services en TI est vive. Certains de nos concurrents ont de plus grandes ressources financières, de mise en marché et de vente ou une plus grande portée dans certaines régions, ce qui leur permet de mieux livrer concurrence pour les nouveaux contrats. Dans certains marchés spécialisés, régionaux ou métropolitains, nos concurrents sont des petites entreprises qui possèdent des capacités spécialisées et qui peuvent fournir des services plus abordables sur le plan financier. Certains de nos concurrents ont une plus grande présence que nous dans des pays où les coûts sont moins élevés, ce qui peut leur permettre d'offrir des services dans le monde entier à des conditions plus favorables. L'intensification de la concurrence parmi les entreprises de services en TI se traduit souvent par une pression sur les prix. Rien ne garantit que nous réussirons à fournir suffisamment de services de qualité à prix concurrentiel pour nous permettre de maintenir ou d'accroître notre part de marché.

Nous dégageons des revenus considérables de contrats octroyés à la suite d'appels d'offres qui limitent la capacité de la Société à négocier certaines modalités contractuelles. Les risques liés aux processus d'appels d'offres comprennent également les coûts importants engagés ainsi que les heures de gestion consacrées et les efforts déployés par la Société pour préparer les soumissions et les offres de service relativement à des contrats qui pourraient ou non lui être octroyés. Des charges supplémentaires et des retards pourraient également survenir si les concurrents de la Société contestaient ou remettaient en question les contrats qui lui auraient été octroyés par suite d'appels d'offres.

Disponibilité et conservation de professionnels de TI qualifiés

Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. De ce fait, le recrutement et la conservation d'un nombre suffisant de personnes possédant les connaissances et les habiletés souhaitées peuvent

s'avérer difficiles. Par conséquent, nous devons continuer d'attirer et de fidéliser des professionnels hautement compétents et d'établir un plan de relève efficace. Si nos programmes complets visant le recrutement et la conservation de professionnels qualifiés et dévoués ne nous permettent pas d'avoir un nombre suffisant d'employés bien formés, qualifiés et détenant les cotes de sécurité gouvernementales appropriées nécessaires pour servir les besoins de nos clients, nous pourrions devoir nous tourner vers des services de sous-traitance ou effectuer des mutations pour combler l'écart. Si notre plan de relève ne nous permet pas d'identifier des personnes ayant du potentiel ou de permettre à notre personnel clé de se perfectionner, nous pourrions ne pas être en mesure de remplacer ceux qui prennent leur retraite ou quittent la Société, et nous serions dans l'obligation de recruter et de former de nouveaux employés, ce qui pourrait entraîner une perte de revenus ou une hausse des coûts et exercerait une pression sur notre bénéfice net.

Capacité de l'entreprise de développer et d'élargir sa gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques

En raison de l'évolution rapide du secteur des TI et de la baisse constante des coûts d'acquisition et de maintien d'une infrastructure de TI, nous devons anticiper la transformation des besoins de nos clients. Pour ce faire, nous devons adapter nos services et nos solutions de manière à conserver et à améliorer notre avantage concurrentiel et à préserver notre capacité à fournir des services et solutions rentables. La concurrence est féroce sur les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités, et rien ne garantit que nous réussirons à croître et à adapter nos activités en temps opportun ou que nous serons en mesure de réussir à pénétrer de nouveaux marchés. Si nous tirons de l'arrière, notre capacité à garder nos clients et à en attirer de nouveaux pourrait en souffrir, ce qui pourrait exercer des pressions sur nos revenus, notre bénéfice net et les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles connexes.

Risque d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui

Malgré nos efforts, les mesures que nous mettons en place pour nous assurer que nos services et nos offres ne portent pas atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui pourraient ne pas être efficaces, et, par conséquent, il pourrait arriver que des poursuites alléguant une violation de ces droits soient intentées contre nous ou nos clients. Nous établissons des contrats de licence visant le droit d'utiliser la propriété intellectuelle et pouvons par ailleurs consentir des indemnisations à l'égard de la responsabilité et des dommages-intérêts résultant des réclamations de tiers touchant des manquements relativement aux brevets, droits d'auteur, marques de commerce ou secrets commerciaux concernant notre propriété intellectuelle, nos logiciels ou d'autres solutions mises au point pour nos clients. Dans certaines circonstances, le montant de ces demandes d'indemnisation pourrait être plus élevé que les revenus provenant du client (voir la rubrique « Risque associé aux garanties »). Les réclamations et les poursuites visant la propriété intellectuelle pourraient entraîner des coûts élevés et des pertes de temps importantes, ternir notre réputation, nous obliger à conclure des ententes supplémentaires en matière de redevances et de licences, ou nous empêcher d'offrir certaines solutions ou certains services. Si nous étions empêchés de vendre ou d'utiliser des solutions ou des services incorporant un logiciel ou une technologie faisant l'objet d'un litige, cela pourrait nous faire perdre des revenus ou nous obliger à assumer des charges supplémentaires afin de modifier ces solutions avant de les intégrer à de nouveaux projets.

Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle

Notre réussite est tributaire, entre autres, de notre capacité de protéger nos méthodes, processus, savoir-faire, outils et techniques exclusifs, ainsi que toute autre propriété intellectuelle dont nous nous servons pour fournir nos services. Bien que CGI prenne des mesures raisonnables (par exemple, protection des droits d'auteur et, dans quelques cas, brevet) pour protéger et faire valoir ses droits de propriété intellectuelle, rien ne garantit que ces mesures seront adéquates ou qu'il sera possible de les faire respecter. Le coût lié au respect de nos droits pourrait être considérable et, dans certains cas, ne pas s'avérer viable sur le plan économique. En outre, il pourrait arriver que les lois de certains pays où nous exerçons nos activités ne protègent pas entièrement nos droits de propriété intellectuelle. Malgré nos efforts, les mesures que nous prenons pour protéger nos droits de propriété intellectuelle pourraient s'avérer insuffisantes pour prévenir ou décourager l'atteinte à ces droits ou empêcher l'appropriation illicite de notre propriété intellectuelle. Il se pourrait aussi

que nous ne détectons pas l'utilisation non autorisée de notre propriété intellectuelle ou que nous ne prenions pas les mesures appropriées pour assurer le respect de nos droits de propriété intellectuelle.

Clauses d'étalonnage dans certains contrats

Certains contrats d'impartition permettent aux clients d'utiliser, pour certains services précisés dans le contrat, des mécanismes d'établissement des prix fondés sur l'étalonnage des prix exigés, pour des services similaires, par d'autres fournisseurs formant un groupe de comparaison. Ces mécanismes tiennent compte des caractéristiques uniques de l'environnement de chaque client, et, si les résultats indiquaient la présence d'un écart supérieur au seuil de tolérance convenu, nous pourrions être tenus de travailler avec le client afin d'établir une nouvelle grille de prix pour les services. Rien ne garantit que l'utilisation de ces mécanismes dégagera des données exactes et fiables, y compris des données sur l'établissement des prix, ce qui pourrait exercer des pressions sur nos revenus, notre bénéfice net et nos flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles.

10.1.3. Risques liés à notre entreprise

Risques associés à notre stratégie de croissance

La stratégie de croissance et d'acquisition de CGI se définit en fonction de quatre piliers de croissance : premièrement, la croissance interne grâce à l'obtention de nouveaux contrats, renouvellements et prolongations dans les secteurs de l'impartition et de l'intégration de systèmes; deuxièmement, l'obtention de contrats d'impartition d'envergure à long terme; troisièmement, les acquisitions d'entreprises de plus petite taille ou servant des créneaux particuliers; et quatrièmement, les acquisitions transformationnelles d'envergure.

Notre capacité de prospérer grâce à notre croissance interne est soumise à un certain nombre de facteurs qui échappent à notre contrôle, notamment l'allongement de notre cycle de ventes pour d'importants contrats d'impartition.

Notre capacité de prospérer grâce aux acquisitions d'entreprises servant des créneaux particuliers et aux acquisitions transformationnelles dépend de notre capacité d'identifier des cibles d'acquisition appropriées, d'évaluer correctement le potentiel de ces transactions à la lumière de nos objectifs financiers et opérationnels, et de les intégrer efficacement à nos activités. Nous ne pouvons toutefois pas garantir que nous continuerons d'identifier des cibles d'acquisition appropriées, que nous réaliserons de nouvelles acquisitions qui satisfont à nos critères économiques ni que les sociétés que nous acquerrons s'intégreront harmonieusement à CGI et augmenteront tangiblement la valeur de l'entreprise conformément aux attentes.

Si nous ne pouvons pas mettre en œuvre notre stratégie de croissance et d'acquisition, nous ne pourrions probablement pas conserver nos taux de croissance historiques ou prévus.

Variabilité des résultats financiers

Notre capacité de maintenir et d'accroître nos revenus dépend non seulement de la mise en œuvre de notre stratégie de croissance et d'acquisition, mais aussi d'un certain nombre d'autres facteurs, qui pourraient faire fluctuer les résultats financiers de la Société. Ces facteurs comprennent : i) notre capacité d'introduire et de livrer de nouveaux services et de nouvelles solutions d'affaires; ii) le risque possible lié à un cycle de vente prolongé; iii) la nature cyclique des achats de nos services et de nos produits informatiques; iv) la nature des activités de nos clients (par exemple, si un client rencontre des difficultés financières, il pourrait être forcé d'annuler, de réduire ou de reporter des contrats en cours avec notre Société); et v) la structure de nos contrats avec nos clients (par exemple, certaines clauses figurant dans les contrats de CGI permettent aux clients d'utiliser des mécanismes d'établissement des prix fondés sur l'étalonnage des prix exigés, pour des services similaires à ceux offerts par CGI, par d'autres fournisseurs). Ces facteurs, et bien d'autres, rendent difficile la prévision des résultats financiers pour une période donnée.

Fluctuations liées aux secteurs d'activité

Nos acquisitions et autres transactions pourraient faire fluctuer la proportion de nos revenus provenant de projets de plus courte durée (les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils) par opposition à ceux provenant de contrats de plus longue durée (les mandats d'impartition). Si le poids relatif des projets d'intégration de systèmes et de services-conseils augmentait, il pourrait en résulter une variation plus prononcée des revenus d'un trimestre à l'autre, puisque les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils ne génèrent pas de revenus stables à long terme.

Risque financier et risque opérationnel associés aux marchés internationaux

Nous gérons des activités dans de nombreux pays du monde, y compris des centres mondiaux de prestation de services. L'envergure de nos activités (y compris nos centres mondiaux de prestation de services) nous rend tributaires de facteurs qui pourraient avoir une incidence négative sur nos résultats, notamment : les fluctuations des taux de change (voir la rubrique « Risque de change »); le fardeau résultant de l'obligation d'observer un grand nombre de lois nationales et locales différentes (voir la rubrique « Risque associé à la réglementation »); les incertitudes liées à la diversité des cultures et des pratiques commerciales dans les différentes régions du monde; l'instabilité politique, sociale et économique, y compris les menaces liées au terrorisme, au désordre civil, à la guerre, aux catastrophes naturelles et aux pandémies. N'importe lequel des risques auxquels nos activités internationales nous exposent ou l'ensemble de ces risques pourraient avoir un impact sur nos activités commerciales mondiales et provoquer une baisse de notre rentabilité.

Défis organisationnels associés à notre envergure

Nous devons transmettre notre culture, nos normes, nos valeurs de base, nos contrôles internes et nos politiques à l'échelle des entreprises que nous acquérons et les maintenir dans nos activités existantes. Toutefois, communiquer et gérer ces normes dans une vaste organisation mondiale comporte de nombreux défis et s'avère un long processus. Les entreprises acquises pourraient se montrer réfractaires au changement et tenir à leurs anciennes méthodes, normes et pratiques, ce qui pourrait nuire à notre capacité d'agir sur certaines occasions d'affaires. Il faut également tenir compte des différences culturelles des certains pays qui pourraient faire obstacle à l'introduction de nouvelles idées ou à l'adoption de notre vision stratégique. Si nous ne réussissons pas à tisser des liens étroits à l'échelle de la Société, nous pourrions ne pas être en mesure d'atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité.

Impôts et taxes et programmes de crédits d'impôt

En estimant notre impôt sur les bénéfices à payer, la direction utilise des principes comptables pour déterminer les positions fiscales qui sont susceptibles d'être soutenues par les autorités fiscales applicables. Nous ne pouvons cependant pas affirmer avec certitude que nos avantages fiscaux futurs ou nos passifs d'impôt futurs ne différeront pas de manière importante de nos estimations ou de nos attentes. La législation, la réglementation et les interprétations fiscales qui s'appliquent à nos activités changent sans cesse. De plus, les avantages fiscaux futurs et les passifs d'impôt futur dépendent de facteurs qui sont essentiellement incertains et susceptibles de changer, notamment les bénéfices futurs, les taux d'imposition futurs et la répartition prévue des secteurs d'activité dans les différents pays où nous menons nos activités. De plus, nos déclarations d'impôt font continuellement l'objet de révisions par les autorités fiscales applicables, qui déterminent le montant réel de l'impôt à payer ou à recevoir, le montant de tous les avantages fiscaux futurs ou passifs d'impôt futur, ainsi que le montant de toute charge d'impôt sur les bénéfices que nous pourrions comptabiliser à la longue. Les montants déterminés par les autorités fiscales peuvent devenir définitifs et obligatoires pour la Société. L'un ou l'autre des facteurs mentionnés ci-dessus pourrait avoir une incidence négative importante sur notre bénéfice net ou sur nos flux de trésorerie nets en nuisant à nos activités et à notre rentabilité, à la disponibilité des crédits d'impôt, au coût des services que nous offrons et à la disponibilité des déductions pour pertes opérationnelles dans le cadre du développement de notre infrastructure mondiale de prestation de services.

Avantages tirés des programmes parrainés par le gouvernement

Nous tirons profit des programmes parrainés par le gouvernement qui soutiennent la recherche et le développement ainsi que la croissance de l'économie et de la main-d'œuvre dans les territoires où nous exerçons nos activités. Les

programmes gouvernementaux reflètent la politique du gouvernement et reposent sur divers facteurs politiques et économiques. Rien ne garantit toutefois que ces programmes demeureront disponibles pour la Société à l'avenir, ou qu'ils ne seront pas réduits, modifiés ou annulés. Toute réduction ou annulation des programmes gouvernementaux ou toute autre modification apportée aux modalités des programmes de crédits d'impôt pourrait accroître les charges opérationnelles ou les dépenses en immobilisations engagées par la Société et entraîner une incidence négative sur le bénéfice net ou les flux de trésorerie.

Risque de crédit associé aux créances clients et travaux en cours

La facturation et le recouvrement d'une manière efficace et en temps opportun des montants qui nous sont dus nous permettent de maintenir notre bénéfice net et nos flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles. Les provisions que nous constituons à l'égard du manque à gagner prévu sont fondées sur des estimations faites par la direction et sur notre évaluation de la solvabilité de nos clients, facteurs qui pourraient s'avérer inadéquats à la lumière des résultats réels. Si nous ne fournissons pas nos services conformément aux modalités de nos contrats et selon les attentes raisonnables des clients, et si nous ne facturons pas nos services ou ne recouvrons pas les montants qui sont dus à la Société de manière efficace et en temps opportun, nos recouvrements pourraient en souffrir, ce qui pourrait grandement nuire à nos revenus, à notre bénéfice net et à nos flux de trésorerie. En outre, un ralentissement économique prolongé pourrait pousser bon nombre de nos clients à suspendre ou à reporter leurs projets, freiner leur capacité à payer pour les services déjà rendus et, éventuellement, entraîner un manquement à leurs obligations en vertu des contrats existants, chacune de ces éventualités pouvant donner lieu à une baisse des revenus et nuire à nos perspectives d'avenir.

Changements importants touchant nos principaux clients commerciaux, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, de fusions ou d'acquisitions

Le regroupement de nos clients résultant de fusions et d'acquisitions pourrait entraîner une perte ou une baisse de nos activités dans le cas où la Société résultante confierait ses besoins en TI à un autre fournisseur de services ou déciderait d'internaliser ces fonctions. Si les besoins en TI d'un client s'accroissent en raison d'acquisitions ou d'activités, nous pourrions ne plus avoir la portée géographique ou la masse critique pour servir le client efficacement, ce qui se traduirait par la perte du client et nuirait à nos perspectives d'avenir. Rien ne garantit que nous serons en mesure d'atteindre nos objectifs de croissance visant à maintenir et à accroître notre portée géographique et notre masse critique dans les marchés que nous ciblons.

Risque de résiliation anticipée des contrats

Si nous n'exécutons pas nos mandats conformément aux ententes contractuelles conclues avec nos clients, certains pourraient décider de résilier leurs contrats avant la date d'échéance prévue, ce qui aurait pour effet de réduire notre bénéfice ainsi que nos flux de trésorerie et pourrait avoir une incidence sur la valeur de notre carnet de commandes. En outre, certains de nos contrats d'impartition comportent des dispositions permettant aux clients de les résilier pour des raisons de commodité, en cas de changement d'intention de leur part ou en cas de changement de contrôle de CGI. La résiliation anticipée de contrats peut également découler de l'exercice d'un droit légal ou de circonstances qui échappent à notre volonté ou à celle de nos clients et qui empêchent la poursuite du contrat. En cas de résiliation anticipée, nous pourrions ne pas être en mesure de recouvrer les coûts liés au contrat incorporés à l'actif ni d'éliminer les coûts récurrents engagés dans le cadre du contrat.

Risques liés à l'estimation des coûts

Pour que nous puissions dégager des marges acceptables, il faut que nous sachions établir les prix de nos services en nous fondant sur une estimation exacte des coûts et des heures de travail nécessaires pour réaliser les projets ou exécuter les contrats d'impartition à long terme, selon les spécifications propres à l'appel d'offres du client et, parfois, avant que la portée et la conception finale du contrat ne soient déterminées. De plus, une partie substantielle de nos contrats visant la réalisation de projets est exécutée en contrepartie de prix fixes. Dans ces cas, la facturation des travaux s'effectue selon les modalités du contrat signé avec le client, et les revenus sont constatés en fonction du pourcentage de

l'effort engagé par rapport à l'ensemble des efforts estimé pour la durée du contrat. Nos estimations se fondent sur notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous pourrions déployer nos méthodes et nos professionnels pour réaliser le contrat considéré, conformément au Cadre de gestion du partenariat client (le Cadre) de CGI, un ensemble structuré qui comporte des normes élevées de gestion des contrats devant être appliquées à l'échelle de la Société. Si nous n'appliquons pas le Cadre adéquatement, si nous ne réussissons pas à estimer correctement le temps ou les ressources nécessaires pour remplir nos obligations au titre d'un contrat, ou si des facteurs imprévus survenaient, y compris certains facteurs indépendants de notre volonté, il pourrait y avoir des répercussions sur les coûts ou les calendriers de réalisation, ce qui entraînerait une incidence négative importante sur le bénéfice net prévu.

Risques liés aux ententes de collaboration et aux contrats de sous-traitance

Nous dégageons des revenus de contrats que nous concluons en collaboration avec d'autres fournisseurs. Dans le cadre de certaines ententes de collaboration, nous sommes le principal fournisseur, tandis que dans d'autres, nous sommes sous-traitant. Dans les deux cas, nous comptons sur les relations que nous avons établies avec d'autres fournisseurs pour créer des possibilités d'affaires, et nous envisageons de continuer dans cette voie. Lorsque nous sommes le principal fournisseur, nous devons maintenir de bonnes relations avec d'autres fournisseurs, à défaut de quoi nous pourrions éprouver du mal à attirer des collaborateurs compétents. Parallèlement, si nous sommes le sous-traitant et que nos relations sont compromises, d'autres fournisseurs pourraient réduire le volume de travail qu'ils nous accordent, l'accorder à un concurrent ou offrir les services directement au client pour nous faire concurrence. Dans tous les cas, à défaut de maintenir de bonnes relations avec ces fournisseurs ou si nos relations avec ces fournisseurs étaient compromises de quelque manière que ce soit, notre entreprise, nos perspectives d'avenir, notre situation financière et nos résultats des activités pourraient en souffrir considérablement.

Capacité de nos partenaires de respecter leurs engagements

En raison de l'envergure et de la complexité croissante des contrats, il se peut que nous devions nous appuyer sur des sous-traitants externes, y compris des fournisseurs de logiciels et de matériel, pour remplir nos engagements. Le cas échéant, notre réussite dépend de la capacité de ces tiers à remplir leurs obligations conformément aux budgets et aux échéances convenues. Dans le cas où nos partenaires ne s'acquitteraient pas de leurs obligations, notre aptitude à exécuter un contrat pourrait être compromise, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre rentabilité.

Risque associé aux garanties

Dans le cours normal de nos activités, nous concluons des ententes qui peuvent comporter des engagements d'indemnisation ou des garanties lors de transactions telles que la prestation de services-conseils ou de services d'impartition, la cessation d'activités commerciales, les contrats de location ou la constitution d'engagements financiers. Ces engagements d'indemnisation ou garanties pourraient nous obliger à dédommager nos cocontractants des coûts ou des pertes résultant de diverses circonstances, telles que le défaut de respecter des engagements, la violation d'une garantie, l'atteinte aux droits de propriété intellectuelle, les réclamations qui pourraient survenir dans le cadre de la prestation de services, ou les poursuites qui pourraient être entamées contre les cocontractants.

Risque associé aux taux d'utilisation des ressources humaines

Si nous voulons maintenir notre bénéfice net, nous devons gérer, dans chacune des régions géographiques, la charge de travail de nos professionnels, qui doivent avoir un taux d'utilisation élevé, tout en étant assez disponibles pour nous permettre d'affecter des employés additionnels aux nouveaux contrats. Pour maintenir un taux d'utilisation efficace, nous devons prévoir la charge de travail de nos professionnels, tout en gérant adéquatement les programmes de recrutement, de formation et de restructuration, et les taux de départs naturels. Si nous échouons à cette tâche ou si nous sommes limités en ce sens par les lois et les règlements en vigueur, nos taux d'utilisation pourraient diminuer, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre rentabilité. Inversement, un manque de ressources entraverait nos occasions d'affaires et notre capacité d'accroître nos revenus.

Risque associé à la concentration de la clientèle

Nous dégageons une tranche considérable de nos revenus des services que nous fournissons à différents ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis. Nous comptons continuer dans cette voie. Toutefois, rien ne garantit qu'à l'avenir ces ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis continueront d'utiliser nos services dans la même mesure, ni même qu'ils continueront à le faire. Si un important ministère ou organisme gouvernemental fédéral des États-Unis limitait, réduisait ou éliminait le travail qu'il nous accorde, nous pourrions être dans l'incapacité de récupérer les revenus perdus par du travail attribué par d'autres ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis ou clients, ce qui pourrait nuire de manière marquée à notre entreprise, à nos perspectives d'avenir, à notre situation financière et à nos résultats des activités. Même si, selon les IFRS, un gouvernement national et ses ministères et organismes gouvernementaux ne représentent qu'un seul client, notre clientèle du secteur gouvernemental des États-Unis est très diversifiée, puisque nous avons des contrats en vigueur avec de nombreux ministères et organismes gouvernementaux différents.

Risque associé aux affaires émanant des autorités publiques

Les réorientations des politiques de dépenses publiques ou des priorités budgétaires des gouvernements pourraient avoir une incidence directe sur nos résultats financiers. Plusieurs facteurs sont susceptibles de réduire l'ampleur de nos activités auprès des autorités publiques, notamment : la réduction des contrats accordés par les gouvernements à des firmes de services-conseils et de services en TI; une diminution substantielle des dépenses touchant l'ensemble des gouvernements ou certains ministères ou organismes gouvernementaux en particulier; l'adoption de nouvelles lois/mesures visant les sociétés qui fournissent des services aux gouvernements; les délais d'acquittement de nos factures par le gouvernement; la conjoncture économique et politique en général. Ces facteurs et d'autres pourraient avoir pour effet de diminuer nos revenus futurs en incitant les ministères et organismes gouvernementaux à diminuer leurs contrats d'achat, à exercer leur droit de mettre fin à des contrats, à émettre des ordres de suspension temporaire des travaux ou à s'abstenir d'exercer leur droit de renouveler des contrats. En cas de réduction des dépenses des gouvernements ou de compressions budgétaires au sein de ces ministères et organismes, il pourrait arriver que la rentabilité continue de ces contrats ou la possibilité d'obtenir des contrats supplémentaires des mêmes sources soient compromises.

Risque associé à la réglementation

Nos activités internationales nous obligent à être conformes aux lois et règlements de nombreux territoires, notamment les lois sur la corruption, les restrictions commerciales, l'immigration, les impôts, les valeurs mobilières, l'antitrust, la confidentialité des données et les relations de travail. L'obligation d'observer ces différentes exigences à l'échelle mondiale représente un défi et mobilise d'importantes ressources. Le caractère parfois contradictoire des lois et règlements, l'absence, dans certains territoires, de lois et de règlements efficaces pour protéger nos droits de propriété intellectuelle, les restrictions sur la circulation de trésorerie et d'autres actifs, les restrictions touchant l'importation ou l'exportation de certaines technologies, ou les restrictions visant le rapatriement des bénéficiaires, ce qui aurait pour effet de réduire nos bénéficiaires, pourraient nous exposer à des amendes pour non-respect et nuire à notre réputation.

Nos activités auprès des ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis doivent être conformes aux lois et règlements complexes liés aux contrats conclus avec des autorités publiques. Ces lois et règlements, notamment, s'assurent du respect de l'intégrité du processus d'approvisionnement, imposent des exigences à l'égard de l'information à fournir et régissent les questions relatives à la sécurité nationale. Par exemple, nous faisons régulièrement l'objet de vérifications par des ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis relativement à l'observation de ces règles. Si nous ne sommes pas conformes aux exigences, nous pourrions nous voir imposer des pénalités et des sanctions, y compris la résiliation du contrat, la suspension des paiements, la suspension ou l'interdiction de faire affaire avec le gouvernement fédéral et des amendes.

Poursuites liées à nos travaux

Nous créons, déployons et entretenons des solutions en TI qui sont souvent essentielles aux activités commerciales de nos clients. Il peut arriver que des retards imprévus, des renégociations, de nouvelles exigences des clients ou des retards dans la réalisation des projets nous empêchent de réaliser de grands projets de la manière prévue. En outre, les solutions que nous créons peuvent comporter des défauts qui nuisent à leur performance, ne pas répondre aux besoins de nos clients ou ne pas offrir un service acceptable. De tels problèmes pourraient donner lieu à des poursuites qui pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités commerciales, sur nos résultats opérationnels, sur notre situation financière et sur notre réputation professionnelle. Bien que nous veillions à inclure de manière raisonnable dans nos contrats des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux solutions que nous développons, nous pourrions ne pas toujours être en mesure d'inclure de telles dispositions et, lorsque nous réussissons à le faire, il se pourrait que de telles dispositions ne nous protègent pas adéquatement ou ne soient pas applicables dans certaines circonstances ou en vertu des lois applicables dans certains territoires.

Risques associés à la protection des données et à l'infrastructure

Dans le cadre de nos activités, les applications et les renseignements de nos clients, y compris les renseignements exclusifs et les renseignements personnels qu'ils gèrent, doivent souvent être traités et sauvegardés sur nos réseaux et nos systèmes, ainsi que dans des centres de traitement des données que nous gérons. Nous traitons et sauvegardons également des renseignements exclusifs relatifs à nos activités ainsi que des renseignements personnels relatifs à nos membres. Le chef de la protection des données de la Société veille à ce que celle-ci se conforme aux lois en matière de protection des renseignements personnels. La Société fait face à des risques inhérents à la protection de la sécurité de données personnelles. La perte, le vol ou la destruction des renseignements numériques et de matériel connexe, de même que la défaillance du matériel ou des systèmes, peuvent entraîner l'interruption temporaire de nos services. Les causes de ces défaillances peuvent découler de l'erreur humaine dans un cadre de fonctionnement normal (y compris des actes commis volontairement ou involontairement ou l'inaction de nos membres), d'entretien ou de mise à niveau, d'actes de piratage, de vandalisme (y compris les attaques par déni de service et les virus), de vol et d'accès non autorisé, ainsi que de pannes de courant et surtensions, inondations, incendies, catastrophes naturelles ou de nombreuses autres causes. Les mesures que nous prenons pour nous protéger contre tous les risques associés à l'infrastructure informatique, y compris les contrôles physiques et logiques d'accès aux locaux et aux renseignements, pourraient ne pas prévenir la divulgation indue, la perte, le vol, le détournement, la destruction des renseignements sur nos clients ou l'accès non autorisé à ceux-ci ni les interruptions de service. Ces événements pourraient entraîner une perte financière découlant des coûts liés aux mesures de réparation, des litiges avec nos clients ou de tiers (y compris en vertu des lois en matière de protection des renseignements personnels), des réclamations et des dommages, exposer la Société à des sanctions gouvernementales, et ternir notre marque et notre réputation.

Risques associés à la sécurité et à la cybersécurité

Dans le contexte actuel, les risques associés à la sécurité sont nombreux et en constante évolution, en particulier les risques liés à la cybersécurité émanant des pirates informatiques, des cyberactivistes, d'organisations parrainées par l'État, de l'espionnage industriel, de l'inconduite d'un employé, et de l'erreur humaine ou technologique. En tant qu'entreprise de services-conseils en TI et en management d'envergure mondiale qui fournit à la fois des services au secteur privé et au secteur public, nous traitons et sauvegardons des quantités de données de plus en plus importantes pour nos clients, dont des renseignements exclusifs et des renseignements personnels. Par conséquent, les menaces physiques et les cybermenaces pourraient avoir une incidence négative sur nos activités et nuire à nos ventes futures et à notre situation financière ou accroître nos coûts et nos dépenses. La divulgation non autorisée d'informations confidentielles ou à caractère sensible relatives à nos clients ou à nos membres, y compris les cyberattaques ou autres atteintes connexes à la sécurité, pourrait entraîner la perte de données, donner lieu à des frais liés à des mesures correctives ou d'autres frais, engager notre responsabilité en vertu des lois fédérales et provinciales, donner lieu à des litiges et des enquêtes dont nous ferions l'objet, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur nos activités, notre

situation financière et nos résultats opérationnels. Ces risques associés à la sécurité pour la Société comprennent toute attaque éventuelle non seulement de nos produits, services et systèmes, mais également de ceux de nos clients, fournisseurs, partenaires et autres tiers. Le chef de la sécurité de la Société veille à la sécurité de la Société. Nous nous efforçons de détecter tous les incidents liés à la sécurité et de mener enquête, le cas échéant, et visons à prévenir le risque qu'ils ne surviennent ou ne se répètent. Pour ce faire, nous : i) établissons et passons en revue, sur une base régulière, les politiques et les normes liées à la sécurité de l'information, à la protection des données, à la sécurité physique des installations et à la continuité des affaires, ii) surveillons le rendement de la Société par rapport aux politiques et aux normes en question, iii) élaborons des stratégies visant à atténuer les risques auxquels la Société est exposée, notamment au moyen de formations pour tous les employés en matière de sécurité pour accroître la sensibilisation aux cybermenaces éventuelles, iv) mettons en place des mesures de sécurité pour assurer un niveau de contrôle approprié selon la nature de l'information et des risques s'y rattachant, notamment grâce à la gestion des accès, à la surveillance de la sécurité et à la réalisation de tests visant à atténuer, à détecter et à contrer les tentatives d'accès non autorisé aux systèmes et aux réseaux d'information, et v) travaillons de concert avec l'industrie et le gouvernement pour contrer les cybermenaces. Toutefois, en raison de la nature évolutive et de la complexité de ces menaces, rien ne garantit que nos mesures de sécurité permettront de détecter ou de prévenir les atteintes à la cybersécurité, les cyberintrusions et les cyberattaques. Nous sommes régulièrement la cible de tentatives de cybermenaces ou autres menaces à la sécurité et nous devons surveiller et développer nos réseaux informatiques et nos infrastructures technologiques en permanence afin d'éviter, de détecter, de gérer et d'atténuer le risque lié aux accès non autorisés, à l'usage abusif, aux virus informatiques ou à tout autre événement pouvant avoir une incidence sur la sécurité. Les cybermenaces et les menaces à la sécurité de la part d'initiés ou d'employés représentent une préoccupation croissante pour toutes les grandes entreprises, y compris la nôtre. CGI cherche continuellement à installer de nouveaux systèmes informatiques, à mettre à jour les systèmes existants et à offrir à ses membres des formations de sensibilisation relatives au hameçonnage, aux logiciels malveillants et aux autres cybermenaces, afin de s'assurer que la Société soit protégée, autant que possible, contre les cyberrisques et les atteintes à la sécurité. Bien que CGI choisisse ses fournisseurs tiers avec soin, elle ne contrôle pas leurs actes. Tout problème causé par ces fournisseurs tiers, y compris les problèmes découlant du manque de communication ou de toute autre perturbation des services de communication fournis par un fournisseur, l'incapacité d'un fournisseur à traiter les volumes actuels ou des volumes plus élevés, les cyberattaques et les atteintes à la sécurité visant un fournisseur pourraient avoir une incidence négative sur notre capacité d'offrir des produits et des services aux clients et d'exercer autrement nos activités. De plus, même si nous détenons une police d'assurance responsabilité couvrant les cyberrisques, rien ne garantit que cette protection sera suffisante, sur le plan du type ou du montant des prestations, pour couvrir les coûts, les dommages, les obligations et les pertes qui pourraient découler d'atteintes à la cybersécurité, de cyberattaques ou d'autres atteintes connexes. À mesure que le portrait de la cybersécurité évolue, la Société pourrait juger nécessaire d'investir davantage pour protéger les données et l'infrastructure. Toute menace à la sécurité susmentionnée pourrait exposer la Société, ses clients ou autres tiers à une responsabilité éventuelle, à un litige ou à des mesures de réglementation ainsi qu'à la perte de confiance des clients, à la perte de clients existants ou éventuels, à la perte de contrats gouvernementaux à caractère sensible, à la détérioration de notre marque et de notre réputation, et à d'autres pertes financières.

Risque d'atteinte à notre réputation

Notre capacité à livrer concurrence efficacement dans le marché des services en TI dépend de la réputation de CGI à titre de fournisseur de services et de partenaire à long terme compétent et digne de confiance. La nature de nos activités nous expose au potentiel de perte et de destruction des renseignements de nos clients, d'accès non autorisé à ceux-ci ou d'interruptions temporaires de service. Selon la nature des renseignements ou des services en question, ces événements peuvent nuire à la perception de la Société sur le marché. Le cas échéant, notre capacité d'attirer de nouveaux clients et de conserver les clients existants pourrait s'en ressentir, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre bénéfice net.

Risques associés à l'intégration de nouvelles activités

La direction doit consacrer beaucoup de temps et d'attention à l'intégration des nouvelles activités découlant de notre stratégie d'acquisition ou d'importants contrats d'impartition. Le temps que consacrent les membres de la direction aux activités d'intégration peut nuire à leurs tâches habituelles, ce qui pourrait exercer une pression sur les revenus et les bénéfices tirés de nos activités existantes. De plus, la tâche que la direction est appelée à accomplir afin d'instaurer des normes, des mécanismes de contrôle, des procédures et des politiques uniformes dans toutes les nouvelles activités en les harmonisant avec nos unités opérationnelles existantes est fort complexe et potentiellement accaparante. Les activités d'intégration peuvent occasionner des difficultés opérationnelles, des charges et des obligations inattendues. Si nous ne réussissons pas à exécuter notre stratégie d'intégration en temps opportun et de manière efficace sur le plan des coûts, nous aurons de la difficulté à atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité.

Risques liés au contrôle interne

En raison des limites qui lui sont inhérentes, y compris le contournement des contrôles ou la fraude, le contrôle interne ne peut fournir à la Société qu'une assurance raisonnable quant à la détection et à la prévention des anomalies. Si la Société n'est pas en mesure de concevoir, de mettre en œuvre, de faire le suivi et de maintenir des contrôles internes efficaces pour l'ensemble de ses environnements d'affaires, l'efficacité de ses activités pourrait diminuer, ce qui se traduirait par une baisse des revenus et de la rentabilité, et l'exactitude de son information financière pourrait être compromise.

Risques de liquidité et de financement

La croissance future de la Société dépend du succès de sa stratégie d'entreprise, laquelle dépend, quant à elle, de la capacité de la Société de stimuler la croissance organique et la croissance au moyen de l'acquisition d'entreprises. Dans l'éventualité où nous devrions obtenir du financement additionnel sous forme de capitaux propres ou d'emprunts pour financer toute acquisition future et toute autre possibilité de croissance actuellement non identifiée ou non planifiée, rien ne garantit que nous obtiendrons le financement suffisant nécessaire et à des conditions acceptables pour nous. L'obtention du financement nécessaire dépend de la capacité des marchés financiers à satisfaire nos besoins en matière de financement par capitaux propres ou par emprunts en temps opportun, en fonction de taux d'intérêt et de cours raisonnables qui s'inscrivent dans le cadre de nos objectifs commerciaux. La hausse des taux d'intérêt, la volatilité du cours de nos actions et la capacité de nos prêteurs actuels à satisfaire nos besoins en liquidités additionnels sont autant de facteurs qui pourraient avoir des répercussions négatives importantes sur les activités d'acquisition ou de croissance que nous pourrions identifier ou planifier à l'avenir. Si nous ne sommes pas en mesure d'obtenir le financement nécessaire, nous pourrions ne pas atteindre nos objectifs de croissance.

Risque de change

La plupart de nos revenus et de nos frais sont libellés en devises autres que le dollar canadien. Les variations des taux de change ont une incidence sur les résultats de nos activités étant donné qu'ils sont présentés en dollars canadiens. Ce risque est réduit en partie par une couverture naturelle de rapprochement des charges et des revenus libellés dans la même devise et l'utilisation de dérivés dans notre stratégie de couverture mondiale. Ces couvertures naturelles pourraient toutefois diminuer à mesure que nous continuons notre croissance internationale. Aussi, en raison de l'utilisation de contrats de couverture, nous courons le risque que les institutions financières ne s'acquittent pas de leurs obligations aux termes de nos instruments financiers. D'autre part, rien ne garantit que notre stratégie et nos ententes de couverture permettront de compenser l'incidence de la fluctuation des taux de change, ce qui pourrait grandement nuire à nos revenus, nos résultats opérationnels, notre situation financière et nos perspectives. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés.

Le dollar canadien est à la fois notre monnaie fonctionnelle et notre monnaie de présentation. Par conséquent, nos placements, nos activités et nos actifs américains, européens et asiatiques sont exposés à la variation nette des taux de change. La volatilité des taux de change peut avoir une incidence négative sur nos activités, notre situation financière et nos résultats opérationnels.

10.2. POURSUITES JUDICIAIRES

La Société fait l'objet d'un certain nombre de poursuites, d'audits, de réclamations et de litiges dans le cours normal de ses activités. Certaines de ces procédures pourraient entraîner des coûts importants. Même si l'issue de ces questions est difficile à prédire avec certitude, la Société n'a aucune raison de croire que le règlement d'une de ces questions pourrait avoir une incidence importante sur sa situation financière, sur les résultats de ses activités ou sur sa capacité à poursuivre l'une ou l'autre de ses activités commerciales.

Agent des transferts

Services aux investisseurs Computershare inc.
(800) 564-6253

Relations avec les investisseurs

Lorne Gorber
Vice-président exécutif, Relations avec les investisseurs et relations publiques
Téléphone : (514) 841-3355
lorne.gorber@cgi.com

1350, boulevard René-Lévesque Ouest
25^e étage
Montréal (Québec)
H3G 1T4
Canada