



RAPPORT DE GESTION

EXERCICE 2017

Le 8 novembre 2017

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 connaissent bien la finance.

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 2017 et 2016. 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

Toutes les déclarations contenues dans le présent rapport de gestion qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « déclarations prospectives » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act of 1933* et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act of 1934*, dans sa version modifiée, et constituent de « l'information prospective » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. Ces déclarations et cette information expriment les intentions, projets, attentes et opinions de CGI, sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer considérablement des déclarations prospectives et de l'information prospective. Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, l'échéancier et l'envergure des nouveaux contrats, les acquisitions et autres initiatives d'expansion de la Société; la capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent; la concurrence au sein de l'industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change et d'autres risques et hypothèses énoncés ou intégrés par renvoi dans le présent rapport de gestion et d'autres documents d'information continue déposés auprès des autorités réglementaires canadiennes en valeurs mobilières (disponible sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com) et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (disponible sur EDGAR à l'adresse www.sec.gov). L'emploi aux présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins de déclarations prospectives ou d'information prospective et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. À moins que les lois qui s'appliquent ne l'exigent, CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives ou à l'information prospective. Vous trouverez à la rubrique 10, « Environnement du risque », de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

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 notre rendement. 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 :

<p>Rentabilité</p>	<ul style="list-style-type: none"> • BAIL 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, car ces éléments ne sont pas directement liés au coût des activités. 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 de nos activités. On trouvera un rapprochement du BAIL 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 certains éléments qui ne sont pas considérés par la direction comme faisant partie de nos activités courantes. L'exclusion de ces éléments permet une meilleure évaluation de la rentabilité de nos activités en utilisant les mêmes mesures que la direction. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs, car elle permet d'obtenir une compréhension accrue de la rentabilité purement opérationnelle de la Société. De plus, cette mesure permet 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.
<p>Situation de trésorerie</p>	<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. Nous croyons que nos flux de trésorerie opérationnels robustes témoignent de la souplesse financière 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. Nous sommes 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. Nous sommes d’avis 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)), contrebalancés en partie par les travaux achevés au cours de la période chez 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 qui peuvent changer. 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 dans l’avenir et est d’avis qu’elle est utile aux investisseurs pour les mêmes raisons. • Ratio nouveaux contrats/facturation (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de la valeur des nouveaux contrats obtenus 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 et de nos activités au fil du temps. La direction est d’avis qu’elle est utile aux investisseurs pour les mêmes raisons. 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. Nous estimons 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 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. Nous estimons 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 a du succès en utilisant les fonds investis pour faire croître les bénéfices nets. Nous sommes d’avis 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 correspond 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. Nous sommes d’avis que cette mesure est utile aux investisseurs pour la même raison.

Secteurs opérationnels

La gestion des activités de la Société se fait au moyen des sept secteurs opérationnels suivants, soit nos unités d'affaires stratégiques : États-Unis (É.-U.); pays nordiques européens; Canada; France (y compris le Luxembourg et le Maroc) (France); Royaume-Uni (R.-U.); est, centre et sud de l'Europe (principalement les Pays-Bas et l'Allemagne) (ECS) et Asie-Pacifique (y compris l'Australie, l'Inde et les Philippines) (Asie-Pacifique). 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 pour de plus amples renseignements sur nos 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 soit 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	7
	1.2. Vision et stratégie	8
	1.3. Environnement concurrentiel	9
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 2017 par rapport à l'exercice précédent	11
	2.2. Principales informations annuelles et mesures du rendement	12
	2.3. Rendement de l'action	13
	2.4. Investissements dans des filiales	14
	2.5. Événement postérieur	15
3. Résultats financiers	Analyse des variations sur douze mois des résultats financiers pour les exercices clos les 30 septembre 2017 et 2016, description des facteurs influant sur les revenus et le BAII ajusté sur une base consolidée et par secteur à présenter, 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 opérationnel et par secteur cible.	
	3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	16
	3.2. Taux de change	17
	3.3. Répartition des revenus	18
	3.4. Revenus par secteur opérationnel	19
	3.5. Charges opérationnelles	22
	3.6. BAII ajusté par secteur opérationnel	23
	3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	25
	3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	26

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	28
	4.2. Sources de financement	32
	4.3. Obligations contractuelles	33
	4.4. Instruments financiers et transactions de couverture	33
	4.5. Indicateurs des sources de financement et de la situation de trésorerie	34
	4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties	35
	4.7. Capacité de livrer les résultats	35
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 2017 par rapport à celle close à la même date en 2016, 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	37
	5.2. Taux de change	38
	5.3. Revenus par secteur opérationnel	39
	5.4. BAII ajusté par secteur opérationnel	42
	5.5. Bénéfice net et bénéfice par action	44
	5.6. États consolidés des flux de trésorerie	46
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.	49
7. Modifications de normes comptables	Sommaire des modifications de normes comptables futures.	51
8. Principales estimations comptables	Analyse des principales estimations comptables établies par la direction dans la préparation des états financiers consolidés audités.	53
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.	56
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	57
	10.2. Poursuites judiciaires	67

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, transformer leurs organisations et leur offrir un avantage concurrentiel. CGI compte environ 71 000 employés 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 approche leur permet d'innover, de relier et de rationaliser les systèmes 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'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 leurs économies ainsi réalisées dans leur transformation numérique.

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, services publics, communications, 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 en 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 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.

Solutions numériques de propriété intellectuelle (PI)

Le vaste portefeuille de solutions de propriété intellectuelle de CGI soutient les fonctions d'affaires essentielles de ses clients et accélère la transformation numérique de leurs activités. Nous offrons plus de 150 solutions fondées sur la propriété intellectuelle dans nos secteurs cibles, ainsi que des solutions multisectorielles. Ces solutions comprennent des

applications logicielles numériques, des cadres de gestion réutilisables et des méthodes de prestation de services novatrices, telles que le logiciel-service (SaaS).

Innovation appliquée

CGI est un partenaire de confiance possédant plus de 40 ans d'expérience dans la prestation de solutions et de services novateurs et axés sur les clients. 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 tangibles. 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.

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 – Obtention de nouveaux contrats, renouvellements et prolongations

Deuxième pilier – Obtention de contrats d'impartition d'envergure à long terme

Troisième pilier – Acquisitions d'entreprises de plus petite taille ou servant des créneaux particuliers

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, de plus ou moins grande envergure, auprès de nouveaux clients ou de clients existants dans nos secteurs cibles.

Les deux derniers piliers reposent sur la croissance au moyen d'acquisitions d'entreprises. Le troisième pilier cible les acquisitions d'entreprises de plus petite taille, servant des créneaux particuliers, par l'entremise d'un programme de repérage stratégique cherchant systématiquement les cibles qui viendront renforcer notre présence locale au sein des marchés métropolitains, notre expertise sectorielle ainsi que nos services et solutions. Le quatrième pilier cible 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 de la technologie, particulièrement dans les domaines où la demande est forte comme les services de développement agile, le processus de développement et d'exploitation (DevOps), l'intelligence artificielle et la robotique, l'informatique en nuage, la cybersécurité, la chaîne de blocs (*blockchain*), l'analyse de données et l'Internet des objets (IoT). Plus de 80 % de nos professionnels sont également actionnaires 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 à les relier 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.

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 innover 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 2017 PAR RAPPORT À L'EXERCICE PRÉCÉDENT

- Revenus de 10,8 milliards \$, en hausse de 1,5 % ou 4,3 % en devises constantes;
- BAII ajusté de 1 586,6 millions \$, en hausse de 26,3 millions \$;
- Marge du BAII ajusté de 14,6 %, stable;
- Bénéfice net de 1 035,2 millions \$, en baisse de 33,5 millions \$;
- Bénéfice net, excluant les éléments spécifiques¹, de 1 107,0 millions \$, en hausse de 25,5 millions \$;
- Marge du bénéfice net de 9,5 %, en baisse de 50 points centésimaux;
- Marge du bénéfice net, excluant les éléments spécifiques¹, de 10,2 %, en hausse de 10 points centésimaux;
- Bénéfice par action après dilution de 3,41 \$, en baisse de 0,3 %;
- Bénéfice par action après dilution, excluant les éléments spécifiques¹, de 3,65 \$, en hausse de 5,5 %;
- Nouveaux contrats signés pour une valeur de 11,3 milliards \$, ou 104 % des revenus;
- Carnet de commandes de 20,8 milliards \$, en baisse de 80,5 millions \$;
- Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles de 1 358,6 millions \$, ou 12,5 % des revenus.

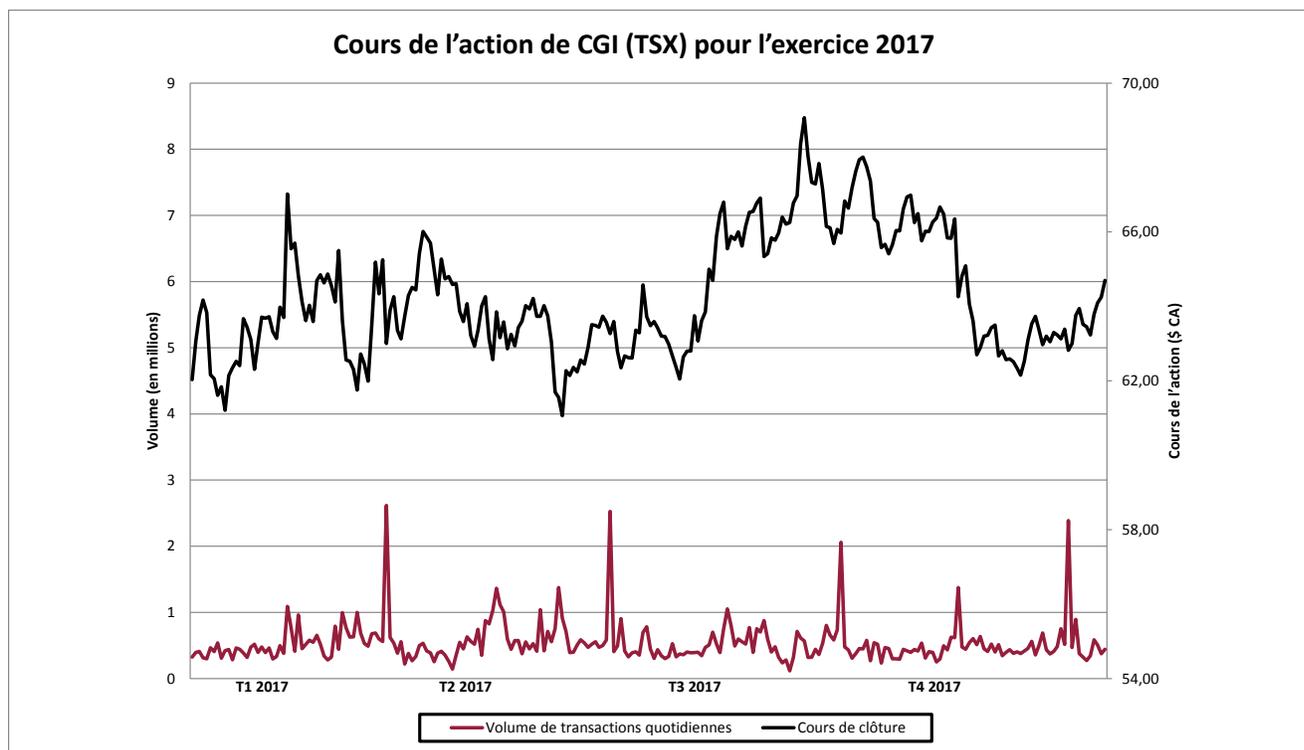
¹ Les éléments spécifiques comprennent les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration ainsi que les coûts de restructuration, déduction faite des impôts, qui sont décrits respectivement aux sections 3.7.1 et 3.7.2 du présent document.

2.2. PRINCIPALES INFORMATIONS ANNUELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux 30 septembre et pour les exercices clos à ces dates	2017	2016	2015	Variation 2017/2016	Variation 2016/2015
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>					
Croissance					
Revenus	10 845,1	10 683,3	10 287,1	161,8	396,2
Croissance des revenus sur douze mois	1,5 %	3,9 %	(2,0) %	(2,4) %	5,9 %
Croissance des revenus sur douze mois en devises constantes	4,3 %	0,2 %	(4,0) %	4,1 %	4,2 %
Carnet de commandes	20 813	20 893	20 711	(80)	182
Nouveaux contrats	11 284	11 731	11 640	(447)	91
Ratio nouveaux contrats/facturation	104,1 %	109,8 %	113,2 %	(5,7) %	(3,4) %
Rentabilité					
BAll ajusté	1 586,6	1 560,3	1 457,3	26,3	103,0
<i>Marge du BAll ajusté</i>	14,6 %	14,6 %	14,2 %	— %	0,4 %
Bénéfice net	1 035,2	1 068,7	977,6	(33,5)	91,1
<i>Marge du bénéfice net</i>	9,5 %	10,0 %	9,5 %	(0,5) %	0,5 %
Bénéfice par action après dilution (en dollars)	3,41	3,42	3,04	(0,01)	0,38
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	1 107,0	1 081,5	1 005,1	25,5	76,4
<i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i>	10,2 %	10,1 %	9,8 %	0,1 %	0,3 %
Bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques (en dollars)	3,65	3,46	3,13	0,19	0,33
Situation de trésorerie					
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	1 358,6	1 333,1	1 289,3	25,5	43,8
<i>En pourcentage des revenus</i>	12,5 %	12,5 %	12,5 %	— %	— %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	47	44	44	3	—
Structure du capital					
Dette nette	1 749,4	1 333,3	1 779,6	416,1	(446,3)
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	21,5 %	15,8 %	21,7 %	5,7 %	(5,9) %
Rendement des capitaux propres	16,1 %	17,2 %	17,7 %	(1,1) %	(0,5) %
Rendement du capital investi	13,7 %	14,2 %	14,1 %	(0,5) %	0,1 %
Bilan					
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	165,9	596,5	305,3	(430,6)	291,2
Total de l'actif	11 396,2	11 693,3	11 787,3	(297,1)	(94,0)
Passifs financiers non courants ¹	1 821,9	1 765,4	1 896,4	56,5	(131,0)

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 2017

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 :	62,14	Ouverture :	47,28
Haut :	69,22	Haut :	53,65
Bas :	60,61	Bas :	45,73
Clôture :	64,70	Clôture :	51,87
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada ¹ :	928 613	Moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de New York :	176 297

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 1^{er} février 2017, 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 21 190 564 actions subalternes classe A avec droit de vote, soit 10 % des actions de la Société détenues dans le public à la fermeture des marchés le 25 janvier 2017. Les actions subalternes classe A avec droit de vote 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 2017 jusqu'au 5 février 2018, ou plus tôt si la Société procède au rachat de toutes les actions subalternes classe A avec droit de vote visées par l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou choisit d'y mettre fin.

Au cours de l'exercice 2017, la Société a racheté aux fins d'annulation 19 929 268 de ses actions subalternes classe A avec droit de vote aux termes de la précédente et de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités en contrepartie d'environ 1 246,7 millions \$ à un prix moyen de 62,55 \$. Les actions rachetées comprenaient le rachat aux fins d'annulation de 4 854 368 de ses actions subalternes classe A avec droit de vote détenues par la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) pour une contrepartie en trésorerie de 300,0 millions \$. Conformément aux règlements de la Bourse de Toronto, ces actions rachetées sont prises en compte dans la limite globale annuelle que la Société peut racheter aux fins d'annulation dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Au 30 septembre 2017, la totalité de ces actions subalternes classe A avec droit de vote ont été annulées et payées.

Au 30 septembre 2017, la Société pouvait racheter jusqu'à 7 358 996 actions subalternes classe A avec droit de vote 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 3 novembre 2017.

Actions en circulation et options sur actions en cours	Au 3 novembre 2017
Actions subalternes classe A avec droit de vote	254 370 913
Actions classe B à vote multiple	32 852 748
Options sur actions subalternes classe A avec droit de vote	14 897 339

2.4. INVESTISSEMENTS DANS DES FILIALES

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2017, la Société a fait les acquisitions suivantes :

- Le 3 novembre 2016, la Société a acquis la totalité des unités de Collaborative Consulting, LLC, société de services-conseils stratégiques en TI, spécialisée dans les secteurs des services financiers, des sciences de la vie et des services publics, établie à Boston, au Massachusetts;
- Le 19 avril 2017, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Computer Technology Solutions, Inc., société de services-conseils stratégiques en TI, orientée vers les marchés commerciaux, spécialisée dans l'informatique en nuage, l'analyse de données et la transformation numérique, établie à Birmingham, en Alabama;
- Le 12 mai 2017, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de eCommerce Systems, Inc., société de services-conseils stratégiques en TI, orientée vers les marchés commerciaux, spécialisée dans l'informatique en nuage, l'analyse de données et la transformation numérique, établie à Denver, au Colorado;
- Le 22 août 2017, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Summa Technologies, Inc., société de services-conseils stratégiques en TI, dotée d'une expertise dans l'expérience numérique et le développement de logiciels agiles, établie à Pittsburgh, en Pennsylvanie.

Ces acquisitions viennent renforcer les effectifs de CGI d'environ 1 000 professionnels supplémentaires et, ensemble, génèrent des revenus annualisés totaux d'environ 182 millions \$ US. Ces sociétés ont été acquises pour un prix d'achat totalisant 307,1 millions \$ (230,2 millions \$ US).

Ces acquisitions sont alignées au modèle de proximité client de la Société et solidifieront davantage ses capacités à l'échelle mondiale dans plusieurs secteurs à forte demande pour la transformation numérique. Veuillez vous reporter à la note 26 des états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements sur nos investissements dans les filiales.

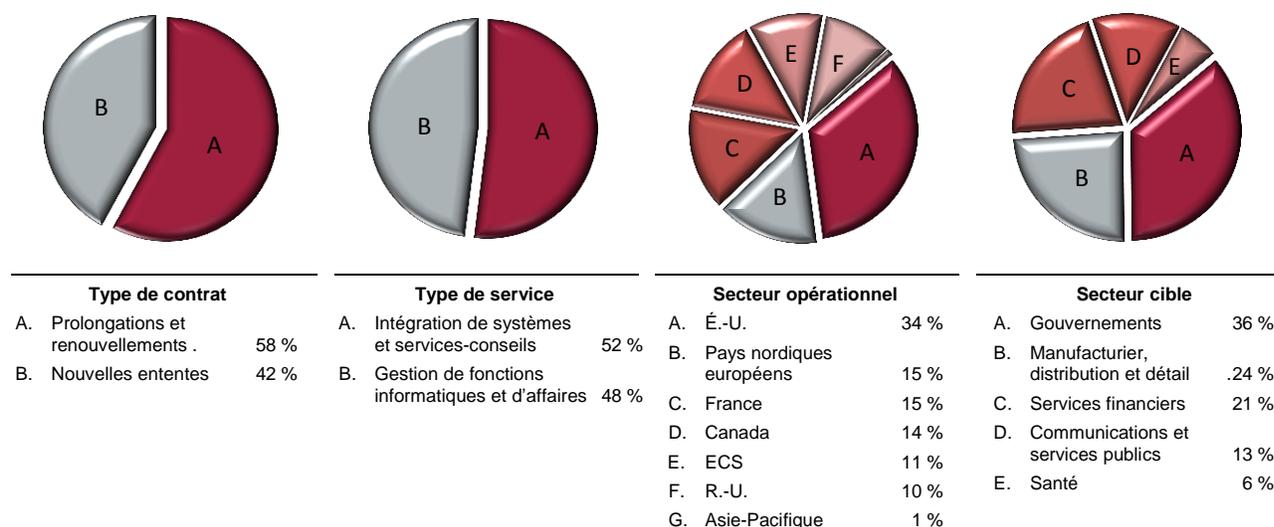
2.5. ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR

Le 6 octobre 2017, la Société a acquis 94,8 % des actions en circulation d'Affecto Plc (Affecto), 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, pour un prix d'achat totalisant 137,4 millions \$ (93,4 millions €). 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 10 octobre 2017, la Société a déposé une demande pour entamer des procédures d'acquisition forcée en vertu des dispositions légales applicables pour acquérir les actions restantes d'Affecto.

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour l'exercice clos le 30 septembre 2017 ont atteint 11,3 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 104,1 %. 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. Il s'agit plutôt d'un indicateur clé de nos revenus futurs utilisé par la direction de la Société pour évaluer la croissance.

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

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	Nouveaux contrats pour l'exercice clos le 30 septembre 2017	Ratio nouveaux contrats/facturation pour l'exercice clos le 30 septembre 2017
Total – CGI	11 284 444	104,1 %
É.-U.	3 862 364	123,8 %
Pays nordiques européens	1 723 831	103,4 %
Canada	1 627 079	92,9 %
France	1 668 325	104,6 %
R.-U.	1 131 449	79,9 %
ECS	1 175 816	100,7 %
Asie-Pacifique	95 580	74,1 %

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

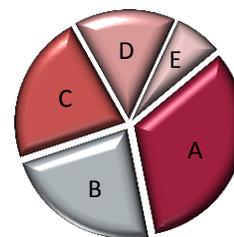
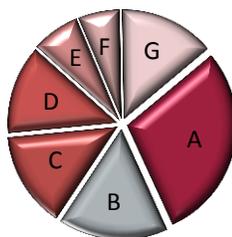
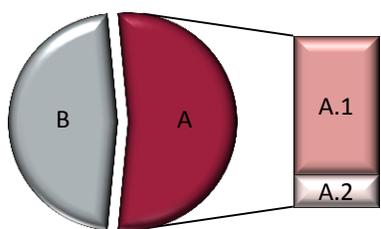
Aux 30 septembre	2017	2016	Variation
Dollar américain	1 2509	1,3121	(4,7) %
Euro	1,4782	1,4747	0,2 %
Roupie indienne	0,0192	0,0197	(2,5) %
Livre sterling	1,6770	1,7076	(1,8) %
Couronne suédoise	0,1534	0,1531	0,2 %
Dollar australien	0,9809	1,0061	(2,5) %

Taux de change moyens

Pour les exercices clos les 30 septembre	2017	2016	Variation
Dollar américain	1,3140	1,3255	(0,9) %
Euro	1,4511	1,4722	(1,4) %
Roupie indienne	0,0200	0,0198	1,0 %
Livre sterling	1,6650	1,8876	(11,8) %
Couronne suédoise	0,1507	0,1574	(4,3) %
Dollar australien	1,0013	0,9760	2,6 %

3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

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



Type de service		Répartition géographique		Secteur cible	
A. Gestion de fonctions informatiques et d'affaires	53 %	A. É.-U.	29 %	A. Gouvernements	33 %
1. Services en TI	43 %	B. Canada	16 %	B. Manufacturier, distribution et détail	23 %
2. Services en gestion des processus d'affaires	10 %	C. France	14 %	C. Services financiers	22 %
B. Intégration de systèmes et services-conseils	47 %	D. R.-U.	13 %	D. Communications et services publics	15 %
		E. Suède	7 %	E. Santé	7 %
		F. Finlande	6 %		
		G. Reste du monde	15 %		

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 14,0 % de nos revenus pour l'exercice 2017, contre 13,2 % pour l'exercice 2016.

3.4. REVENUS PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Les revenus des sept secteurs opérationnels 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 opérationnels, en isolant l'incidence de la variation des taux de change entre l'exercice 2017 et celui de 2016. Les revenus par secteur opérationnel pour l'exercice 2016 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	2017	2016	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Total des revenus de CGI	10 845 066	10 683 264	161 802	1,5 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	4,3 %			
Incidence des taux de change	(2,8) %			
Variation par rapport à la période précédente	1,5 %			
É.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	3 057 628	2 878 661	178 967	6,2 %
Incidence des taux de change	(29 273)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel É.-U.	3 028 355	2 878 661	149 694	5,2 %
Pays nordiques européens				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 625 526	1 651 322	(25 796)	(1,6) %
Incidence des taux de change	(47 643)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel pays nordiques européens	1 577 883	1 651 322	(73 439)	(4,4) %
Canada				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 606 252	1 536 331	69 921	4,6 %
Incidence des taux de change	(752)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	1 605 500	1 536 331	69 169	4,5 %
France				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 585 155	1 444 966	140 189	9,7 %
Incidence des taux de change	(25 286)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel France	1 559 869	1 444 966	114 903	8,0 %
R.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 464 181	1 431 739	32 442	2,3 %
Incidence des taux de change	(177 481)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel R.-U.	1 286 700	1 431 739	(145 039)	(10,1) %
ECS				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 206 541	1 198 854	7 687	0,6 %
Incidence des taux de change	(12 132)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel ECS	1 194 409	1 198 854	(4 445)	(0,4) %
Asie-Pacifique				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	593 131	541 391	51 740	9,6 %
Incidence des taux de change	(781)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel Asie-Pacifique	592 350	541 391	50 959	9,4 %

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, les revenus ont atteint 10 845,1 millions \$, soit une hausse de 161,8 millions \$, ou 1,5 %, par rapport à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 4,3 %. Les variations des taux de change ont eu une incidence défavorable sur nos revenus de 293,3 millions \$, ou 2,8 %. Cette croissance des revenus s'explique en grande partie par la progression de la demande pour nos services et nos solutions, se traduisant par une hausse du volume des services rendus et l'obtention de nouveaux contrats dans la plupart de nos secteurs opérationnels ainsi que par de récentes acquisitions d'entreprises.

3.4.1. É.-U.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, les revenus du secteur opérationnel É.-U. ont atteint 3 028,4 millions \$, soit une augmentation de 149,7 millions \$, ou 5,2 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 179,0 millions \$, ou 6,2 %. Cette augmentation s'explique par les revenus provenant des récentes acquisitions, de la croissance au sein du marché fédéral américain et de l'augmentation des revenus tirés des solutions et des services fondés sur la propriété intellectuelle. Le tout a été en partie contrebalancé par une baisse du volume des services rendus dans les marchés gouvernementaux d'État et locaux, en partie attribuable à l'achèvement réussi d'un important programme.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel É.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur services financiers, lesquels ont généré des revenus d'environ 2 357 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2017.

3.4.2. Pays nordiques européens

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, les revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens ont atteint 1 577,9 millions \$, soit une diminution de 73,4 millions \$, ou 4,4 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 25,8 millions \$, ou 1,6 %. Cette variation des revenus est principalement imputable à l'expiration de certains contrats d'impartition en infrastructure et à la baisse du volume des services rendus au Danemark. Le tout a été en partie contrebalancé par de la croissance, particulièrement dans le secteur cible services financiers en Finlande.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel pays nordiques européens ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, lesquels ont généré des revenus d'environ 1 064 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2017.

3.4.3. Canada

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, les revenus du secteur opérationnel Canada ont atteint 1 605,5 millions \$, soit une augmentation de 69,2 millions \$, ou 4,5 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. L'augmentation des revenus est attribuable principalement à une hausse du volume des services rendus et à l'obtention de nouveaux contrats surtout dans les secteurs cibles services financiers et gouvernements, ainsi qu'à la croissance progressive de contrats d'impartition obtenus dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail. Le tout a été en partie contrebalancé par l'expiration de certains contrats d'impartition en infrastructure et l'utilisation accrue de nos centres mondiaux de prestation de services en Asie-Pacifique.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Canada ont été le secteur services financiers et le secteur communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 1 073 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2017.

3.4.4. France

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, les revenus du secteur opérationnel France ont atteint 1 559,9 millions \$, soit une hausse de 114,9 millions \$, ou 8,0 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 140,2 millions \$, ou 9,7 %. Cette augmentation des revenus s'explique principalement par une hausse du volume des services rendus et à l'obtention de nouveaux contrats dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail, à la hausse du volume des services rendus dans les secteurs cibles gouvernements et services financiers, et, dans une moindre mesure, à l'acquisition d'une entreprise réalisée durant l'exercice précédent.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel France ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur services financiers, lesquels ont généré des revenus d'environ 1 038 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2017.

3.4.5. R.-U.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, les revenus du secteur opérationnel R.-U. ont atteint 1 286,7 millions \$, soit une diminution de 145,0 millions \$, ou 10,1 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 32,4 millions \$, ou 2,3 %. Cette augmentation des revenus découle principalement de la croissance dans les secteurs cibles gouvernements et communications et services publics et de la renégociation avantageuse d'un contrat déficitaire au premier trimestre de 2017. Le tout a été en partie contrebalancé par l'achèvement de projets au cours de l'exercice 2017 et par l'incidence favorable de la vente d'équipements supplémentaires au quatrième trimestre de 2016.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel R.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 986 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2017.

3.4.6. ECS

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, les revenus du secteur opérationnel ECS ont atteint 1 194,4 millions \$, soit une diminution de 4,4 millions \$, ou 0,4 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 7,7 millions \$, ou 0,6 %. Cette augmentation des revenus est attribuable principalement à la hausse du volume des services rendus dans l'ensemble des régions géographiques, à l'exception des Pays-Bas, en partie contrebalancée par la réduction progressive de la plupart de nos activités en Amérique du Sud.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel ECS ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 746 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2017.

3.4.7. Asie-Pacifique

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique ont atteint 592,4 millions \$, soit une augmentation de 51,0 millions \$, ou 9,4 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 51,7 millions \$, ou 9,6 %. Cette hausse des revenus s'explique par une demande continue pour nos centres mondiaux de prestation de services.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Asie-Pacifique ont été le secteur communications et services publics et le secteur manufacturier, distribution et détail, lesquels ont généré des revenus d'environ 83 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2017.

3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

Pour les exercices clos les 30 septembre	2017	% des revenus	2016	% des revenus	Variation	
					\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
Coûts des services et frais de vente et d'administration	9 257 659	85,4 %	9 120 929	85,4 %	136 730	1,5 %
Perte de change	784	0,0 %	2 024	0,0 %	(1 240)	(61,3) %

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

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont atteint 9 257,7 millions \$, soit une hausse de 136,7 millions \$, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En pourcentage des revenus, les coûts des services et les frais de vente et d'administration sont demeurés stables comparativement à ceux de l'exercice précédent.

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2017, la conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger, de leur devise au dollar canadien, a eu une incidence positive de 270,3 millions \$ sur les coûts, ce qui a contrebalancé en grande partie l'incidence de change défavorable de 293,3 millions \$ découlant de la conversion des revenus.

3.5.2. Perte de change

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, CGI a subi une perte de change de 0,8 million \$ 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 OPÉRATIONNEL

Pour les exercices clos les 30 septembre	2017	2016	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
É.-U.	495 774	486 295	9 479	1,9 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel É.-U.</i>	16,4 %	16,9 %		
Pays nordiques européens	179 989	186 742	(6 753)	(3,6) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens</i>	11,4 %	11,3 %		
Canada	343 856	345 483	(1 627)	(0,5) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Canada</i>	21,4 %	22,5 %		
France	193 075	174 685	18 390	10,5 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel France</i>	12,4 %	12,1 %		
R.-U.	152 185	154 262	(2 077)	(1,3) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel R.-U.</i>	11,8 %	10,8 %		
ECS	98 981	114 256	(15 275)	(13,4) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel ECS</i>	8,3 %	9,5 %		
Asie-Pacifique	122 763	98 588	24 175	24,5 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique</i>	20,7 %	18,2 %		
BAIL ajusté	1 586 623	1 560 311	26 312	1,7 %
Marge du BAIL ajusté	14,6 %	14,6 %		

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, la marge du BAIL ajusté est demeurée stable à 14,6 % par rapport à l'exercice précédent.

3.6.1. É.-U.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, le BAIL ajusté du secteur opérationnel É.-U. a atteint 495,8 millions \$, soit une hausse de 9,5 millions \$ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a diminué, passant de 16,9 % à 16,4 %. Cette variation de la marge du BAIL ajusté découle principalement de l'incidence positive des crédits d'impôt pour la recherche et le développement supplémentaires pour l'exercice 2016, en partie contrebalancée par une meilleure répartition des revenus tirés des services et des solutions fondés sur la propriété intellectuelle et par une hausse du taux d'utilisation.

3.6.2. Pays nordiques européens

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, le BAIL ajusté du secteur opérationnel pays nordiques européens a atteint 180,0 millions \$, soit une diminution de 6,8 millions \$ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 11,3 % à 11,4 %, en raison d'une diminution de l'amortissement des relations clients et de l'amélioration de la structure des coûts en Norvège, contrebalancées par des problèmes sur certains projets au Danemark et par le décalage de la réduction progressive des coûts fixes résiduels découlant de l'expiration de certains contrats d'impartition en infrastructure.

3.6.3. Canada

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, le BAIL ajusté du secteur opérationnel Canada a atteint 343,9 millions \$, soit une baisse de 1,6 million \$ comparativement à celui de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté s'est établie à 21,4 % par rapport à 22,5 % pour l'exercice précédent. Cette diminution de la marge du BAIL ajusté s'explique surtout par

le décalage de la réduction progressive des coûts fixes résiduels découlant de l'expiration de certains contrats d'impartition en infrastructure ainsi que par les coûts liés à la croissance progressive des nouveaux contrats d'impartition.

3.6.4. France

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, le BAII ajusté du secteur opérationnel France a atteint 193,1 millions \$, soit une hausse de 18,4 millions \$ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 12,1 % à 12,4 %, en raison surtout de la hausse globale du volume des services rendus et de l'obtention de nouveaux contrats ainsi que de l'amélioration du taux d'utilisation.

3.6.5. R.-U.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, le BAII ajusté du secteur opérationnel R.-U. a atteint 152,2 millions \$, soit une diminution de 2,1 millions \$ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 10,8 % à 11,8 %. Cette augmentation de la marge du BAII ajusté découle principalement de l'amélioration de la structure des coûts et de la provision enregistrée au quatrième trimestre de 2016 dans le cadre d'un contrat avec un client.

3.6.6. ECS

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, le BAII ajusté du secteur opérationnel ECS a atteint 99,0 millions \$, soit une diminution de 15,3 millions \$ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a diminué, passant de 9,5 % à 8,3 %. Cette baisse de la marge du BAII ajusté s'explique en grande partie par la diminution du volume des services rendus et par l'achèvement de projets aux Pays-Bas, ce qui a eu une incidence sur le taux d'utilisation.

3.6.7. Asie-Pacifique

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, le BAII ajusté du secteur opérationnel Asie-Pacifique a atteint 122,8 millions \$, en hausse de 24,2 millions \$ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté, quant à elle, a augmenté, passant de 18,2 % à 20,7 %, en raison surtout de l'augmentation de la portée de nos centres mondiaux de prestation de services en Asie et de l'amélioration de leur productivité et de l'amélioration des taux d'utilisation en Australie.

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	2017	% des revenus	2016	% des revenus	Variation	
					\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
BAII ajusté	1 586 623	14,6 %	1 560 311	14,6 %	26 312	1,7 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>						
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	10 306	0,1 %	—	—	10 306	—
Coûts de restructuration	88 628	0,8 %	29 100	0,3 %	59 528	204,6 %
Charges financières nettes	69 792	0,6 %	78 426	0,7 %	(8 634)	(11,0) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	1 417 897	13,1 %	1 452 785	13,6 %	(34 888)	(2,4) %

3.7.1. Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, la Société a engagé un montant de 10,3 millions \$ au titre des frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration ayant trait à l'intégration des activités de nos plus récentes acquisitions au modèle opérationnel de CGI. Ces coûts sont principalement liés à la cessation d'emploi de certains employés ainsi qu'aux contrats de location de locaux libérés par la Société.

3.7.2. Coûts de restructuration

Pour l'exercice 2016, nous avons achevé la mise en œuvre du programme de restructuration annoncé précédemment à l'égard des mesures d'amélioration de la productivité et nous avons engagé au titre des coûts de restructuration un montant de 29,1 millions \$, soit une charge totale de 65,0 millions \$ pour l'ensemble du programme.

Le 2 août 2017, la Société a annoncé qu'elle engagera des coûts de restructuration d'environ 165,0 millions \$ au cours de la prochaine année afin de réduire le délai pour mettre en œuvre certains éléments de sa stratégie de croissance rentable. L'initiative devrait générer des bénéfices tout au long de l'exercice 2018. Un montant total de 88,6 millions \$ a été passé en charges au cours du quatrième trimestre de 2017 et le montant résiduel devrait être passé en charges au cours de l'exercice 2018. Veuillez vous reporter à la note 24 des états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements sur nos coûts de restructuration.

3.7.3. Charges financières nettes

Les charges financières nettes comprennent essentiellement les intérêts relatifs à notre dette à long terme. La baisse des charges financières nettes pour l'exercice clos le 30 septembre 2017 découle en grande partie des remboursements de dette.

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	2017	2016	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	1 417 897	1 452 785	(34 888)	(2,4) %
Charge d'impôt sur les bénéfices	382 702	384 069	(1 367)	(0,4) %
<i>Taux d'imposition effectif</i>	27,0 %	26,4 %		
Bénéfice net	1 035 195	1 068 716	(33 521)	(3,1) %
Marge du bénéfice net	9,5 %	10,0 %		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	297 516 970	304 808 130		(2,4) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (après dilution)	303 293 485	312 773 156		(3,0) %
Bénéfice par action (en dollars)				
De base	3,48	3,51	(0,03)	(0,9) %
Après dilution	3,41	3,42	(0,01)	(0,3) %

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 382,7 millions \$, comparativement à 384,1 millions \$ pour l'exercice précédent, alors que le taux d'imposition effectif a augmenté, passant de 26,4 % à 27,0 %. L'augmentation du taux d'imposition est principalement attribuable aux ajustements fiscaux d'un montant favorable net de 8,5 millions \$ pour l'exercice 2016 au R.-U. Compte non tenu de ces ajustements fiscaux et de l'incidence fiscale découlant des coûts de restructuration engagés, le taux d'imposition aurait été de 27,0 % pour l'exercice clos le 30 septembre 2016, comme il est présenté dans le tableau de la section 3.8.3.

Selon les taux en vigueur à la fin de l'exercice 2017 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 27,0 % et 29,0 % pour les périodes ultérieures.

3.8.2. Nombre moyen pondéré d'actions

Pour l'exercice 2017, 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 subalternes classe A avec droit de vote, 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	2017	2016	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	1 417 897	1 452 785	(34 888)	(2,4) %
<i>Rajouter :</i>				
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	10 306	—	10 306	—
Coûts de restructuration	88 628	29 100	59 528	204,6 %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les éléments spécifiques	1 516 831	1 481 885	34 946	2,4 %
Marge	14,0 %	13,9 %		
Charge d'impôt sur les bénéfices	382 702	384 069	(1 367)	(0,4) %
<i>Rajouter :</i>				
Impôt déductible sur les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	3 849	—	3 849	—
Impôt déductible sur les coûts de restructuration	23 292	7 858	15 434	196,4 %
Ajustements fiscaux	—	8 500	(8 500)	(100,0) %
Charge d'impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	409 843	400 427	9 416	2,4 %
Taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques	27,0 %	27,0 %		
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	1 106 988	1 081 458	25 530	2,4 %
Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques	10,2 %	10,1 %		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	297 516 970	304 808 130		(2,4) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (après dilution)	303 293 485	312 773 156		(3,0) %
Bénéfice par action excluant les éléments spécifiques (en dollars)				
De base	3,72	3,55	0,17	4,8 %
Après dilution	3,65	3,46	0,19	5,5 %

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 ses facilités 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 2017, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 165,9 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 2017 et 2016.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2017	2016	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	1 358 552	1 333 074	25 478
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(592 256)	(382 731)	(209 525)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(1 182 986)	(666 304)	(516 682)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(13 967)	7 228	(21 195)
(Diminution) augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(430 657)	291 267	(721 924)

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 1 358,6 millions \$, ou 12,5 % des revenus, comparativement à 1 333,1 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	2017	2016	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Bénéfice net	1 035 195	1 068 716	(33 521)
Amortissement	377 204	400 060	(22 856)
Autres ajustements ¹	<u>92 238</u>	<u>132 171</u>	<u>(39 933)</u>
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	1 504 637	1 600 947	(96 310)
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	(185 501)	(134 632)	(50 869)
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants	11 353	(115 853)	127 206
Autres ²	<u>28 063</u>	<u>(17 388)</u>	<u>45 451</u>
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	(146 085)	(267 873)	121 788
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	1 358 552	1 333 074	25 478

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 l'exercice clos le 30 septembre 2017, les flux de trésorerie nets de 146,1 millions \$ affectés à des éléments hors trésorerie du fonds de roulement sont principalement attribuables à la hausse du délai moyen de recouvrement des créances, qui est passé de 44 jours en 2016 à 47 jours en 2017, à l'incidence de la croissance des revenus de la Société sur les créances clients et à l'augmentation des autres créances clients découlant en grande partie de l'augmentation nette des crédits d'impôt pour la recherche et le développement aux États-Unis, le tout en partie contrebalancé par une hausse du passif d'impôt sur les bénéfices. La Société maintient un délai moyen de recouvrement des créances cible de 45 jours.

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 2017, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 592,3 millions \$, comparativement à 382,7 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 exercices clos les 30 septembre	2017	2016	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Acquisitions d'entreprises	(283 061)	(38 442)	(244 619)
Produit tiré de la vente d'immobilisations corporelles	3 317	10 254	(6 937)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(112 667)	(165 516)	52 849
Ajouts de coûts liés à des contrats	(95 676)	(103 156)	7 480
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(106 267)	(100 963)	(5 304)
Produit net tiré de la vente de placements non courants	2 098	14 928	(12 830)
Paievements provenant des montants à recevoir à long terme	—	164	(164)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(592 256)	(382 731)	(209 525)

L'augmentation de 209,5 millions \$ au titre des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2017 est principalement attribuable aux acquisitions d'entreprises aux États-Unis. De plus, il y a eu une diminution d'acquisition d'immobilisations corporelles s'expliquant par un ralentissement des investissements faits à l'échelle de nos centres de traitement des données pour nos activités d'infrastructure par rapport à l'exercice précédent.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 1 183,0 millions \$, comparativement à 666,3 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	2017	2016	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie	200 000	—	200 000
Variation nette de la dette à long terme	(180 920)	(182 651)	1 731
	19 080	(182 651)	201 731
Règlements d'instruments financiers dérivés	—	(24 057)	24 057
Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre d'acquisitions d'entreprises	(9 119)	—	(9 119)
Achat d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	—	(21 795)	21 795
Revente d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	4 046	—	4 046
Rachat et annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote	(1 246 664)	(527 286)	(719 378)
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	49 671	89 485	(39 814)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(1 182 986)	(666 304)	(516 682)

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, un montant de 180,9 millions \$ a 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). Nous avons également prélevé 200,0 millions \$ sur notre facilité de crédit renouvelable non garantie en vue de racheter des actions aux fins d'annulation dans le cadre de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Un montant de 182,7 millions \$ avait servi à réduire l'encours de notre dette à long terme au cours de l'exercice précédent découlant principalement des remboursements sur notre facilité d'emprunt à terme. Parallèlement aux remboursements de 2016, la Société a affecté un montant de 24,1 millions \$ au règlement des swaps de devises connexes.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, un montant de 1 246,7 millions \$ a servi au rachat aux fins d'annulation de 19 929 268 actions subalternes classe A avec droit de vote dans le cadre de la précédente et de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2016, un montant de 527,3 millions \$ avait servi au rachat aux fins d'annulation de 9 519 875 actions subalternes classe A avec droit de vote.

Finalement, pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, nous avons reçu un produit de 49,7 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 89,5 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2016.

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 2017, la variation des taux de change a eu une incidence défavorable de 14,0 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 2017	Montants disponibles
<i>En milliers de dollars canadiens</i>	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	165 872
Placements non courants	23 047
Facilité de crédit renouvelable non garantie de 1,5 milliard \$ ¹	1 290 369
Total	1 479 288

¹ Se compose d'un encours sur la facilité de crédit renouvelable non garantie de 200,0 millions \$ et de lettres de crédit pour un montant total de 9,6 millions \$ au 30 septembre 2017.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 30 septembre 2017, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements non courants s'établissaient à 188,9 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 « A » ou supérieure.

Le montant de capital à la disposition de la Société s'élevait à 1 479,3 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 30 septembre 2017, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a diminué de 49,0 millions \$, pour s'établir à 1 862,0 millions \$ au 30 septembre 2017, comparativement à 1 911,0 millions \$ au 30 septembre 2016. L'écart s'explique en grande partie par un gain de change non réalisé de 69,5 millions \$ contrebalancé par un montant supplémentaire net de 19,1 millions \$ au titre de la dette à long terme.

Au 30 septembre 2017, CGI affichait un fonds de roulement positif² de 161,5 millions \$. La Société disposait également de 1 290,4 millions \$ 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 7 novembre 2017, la facilité de crédit renouvelable non garantie a été prolongée de un an jusqu'en décembre 2022 et pourra être prolongée de nouveau. Toutes les autres modalités, y compris les taux d'intérêt et les clauses restrictives bancaires, demeurent relativement inchangées.

Au 30 septembre 2017, la trésorerie les équivalents de trésorerie détenus par les filiales à l'étranger s'élevaient à 126,4 millions \$ (557,8 millions \$ au 30 septembre 2016). 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 2017, la Société a diminué de 75,7 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	1 835 200	109 006	383 022	840 128	503 044
Intérêts estimatifs sur la dette à long terme	307 203	69 431	117 026	83 258	37 488
Obligation découlant de contrats de location-financement	29 794	13 408	12 701	3 685	—
Intérêts estimatifs sur l'obligation découlant de contrats de location-financement	1 315	678	556	81	—
Contrats de location simple					
Location de bureaux (compte non tenu des coûts de services et des taxes)	569 402	128 929	189 082	138 249	113 142
Matériel informatique	8 955	6 373	1 589	993	—
Véhicules	78 418	39 533	35 394	3 491	—
Ententes de service à long terme et autres ententes	238 931	109 495	104 296	25 140	—
Total	3 069 218	476 853	843 666	1 095 025	653 674

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 23,8 millions \$ pour l'exercice 2018, 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	2017	2016
<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	1 749 374	1 333 323
<i>Rajouter :</i>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	165 872	596 529
Placements non courants	23 047	27 246
Juste valeur des instruments dérivés de devises liés à la dette	(76 290)	(46 123)
Dette à long terme, incluant la tranche courante	1 862 003	1 910 975
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	21,5 %	15,8 %
Rendement des capitaux propres	16,1 %	17,2 %
Rendement du capital investi	13,7 %	14,2 %
Délai moyen de recouvrement des créances (<i>en jours</i>)	47	44

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 augmenté, passant de 15,8 % en 2016 à 21,5 % en 2017. La variation du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette est imputable en grande partie à la diminution de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, qui découle des investissements dans des acquisitions d'entreprises et du rachat aux fins d'annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote.

Le RCP est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le RCP a diminué, passant de 17,2 % pour l'exercice 2016 à 16,1 % pour l'exercice 2017. Cette diminution s'explique principalement par une baisse du bénéfice net, découlant principalement des coûts de restructuration engagés au cours du quatrième trimestre de 2017.

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 diminué, passant de 14,2 % pour l'exercice 2016 à 13,7 % pour l'exercice 2017. Cette diminution s'explique en grande partie par les coûts de restructuration engagés au quatrième trimestre de 2017.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 44 jours pour l'exercice 2016 à 47 jours pour l'exercice 2017. 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 ainsi que l'affacturage des créances clients. 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 10,9 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 2017, nous avons engagé un montant total de 30,3 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 subalternes classe A avec droit de vote et au remboursement de la dette. Sur le plan du financement, nous sommes bien placés pour poursuivre, au cours de l'exercice 2018, 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, notre propre université d'entreprise, afin de développer le leadership, les compétences techniques et les aptitudes de gestion, inspiré 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, 82 % de nos

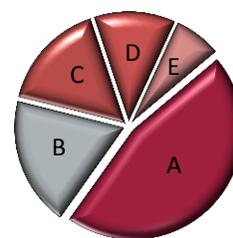
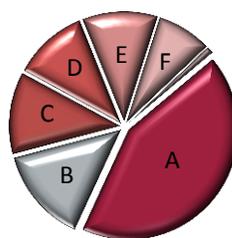
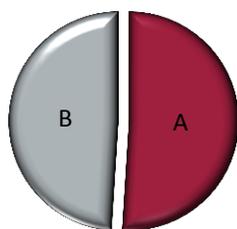
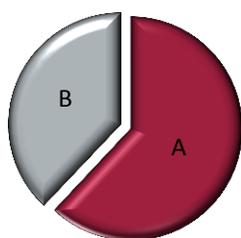
membres sont également propriétaires de CGI par le biais de notre régime d'achat d'actions. Ainsi, grâce au régime d'achat d'actions et au régime de participation aux profits, tous les membres prennent part au succès de la Société, ce qui permet d'harmoniser les objectifs des membres avec nos buts stratégiques.

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 2017 ont atteint 2,9 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 111,7 %. La répartition des nouveaux contrats conclus au cours du trimestre considéré s'établit comme suit :



Type de contrat		Type de service		Secteur opérationnel		Secteur cible	
A.	Prolongations et renouvellements 62 %	A.	Gestion de fonctions informatiques et d'affaires 51 %	A.	É.-U. 43 %	A.	Gouvernements 46 %
B.	Nouvelles ententes 38 %	B.	Intégration de systèmes et services-conseils 49 %	B.	France 14 %	B.	Manufacturier, distribution et détail 19 %
				C.	Pays nordiques européens 12 %	C.	Services financiers 16 %
				D.	Canada 11 %	D.	Communications et services publics 12 %
				E.	ECS 11 %	E.	Santé 7 %
				F.	R.-U. 8 %		
				G.	Asie-Pacifique 1 %		

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. Il s'agit plutôt d'un indicateur clé de nos revenus futurs utilisé par la direction de la Société pour évaluer la croissance.

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

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	Nouveaux contrats pour la période de trois mois close le 30 septembre 2017	Nouveaux contrats pour l'exercice clos le 30 septembre 2017	Ratio nouveaux contrats/facturation pour l'exercice clos le 30 septembre 2017
Total – CGI	2 912 909	11 284 444	104,1 %
É.-U.	1 260 623	3 862 364	123,8 %
Pays nordiques européens	330 994	1 723 831	103,4 %
Canada	327 391	1 627 079	92,9 %
France	418 337	1 668 325	104,6 %
R.-U.	228 882	1 131 449	79,9 %
ECS	325 562	1 175 816	100,7 %
Asie-Pacifique	21 120	95 580	74,1 %

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	2017	2016	Variation
Dollar américain	1,2531	1,3054	(4,0) %
Euro	1,4728	1,4570	1,1 %
Roupie indienne	0,0195	0,0195	— %
Livre sterling	1,6399	1,7135	(4,3) %
Couronne suédoise	0,1541	0,1532	0,6 %
Dollar australien	0,9896	0,9901	(0,1) %

5.3. REVENUS PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

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 2017 et le trimestre correspondant de l'exercice 2016. Les revenus par secteur opérationnel pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016 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	2017	2016	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Total des revenus de CGI	2 608 099	2 582 429	25 670	1,0 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	2,5 %			
Incidence des taux de change	(1,5) %			
Variation par rapport à la période précédente	1,0 %			
É.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	787 947	721 492	66 455	9,2 %
Incidence des taux de change	(32 521)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel É.-U.	755 426	721 492	33 934	4,7 %
Pays nordiques européens				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	346 405	358 580	(12 175)	(3,4) %
Incidence des taux de change	2 370			
Revenus attribuables au secteur opérationnel pays nordiques européens	348 775	358 580	(9 805)	(2,7) %
Canada				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	397 540	387 044	10 496	2,7 %
Incidence des taux de change	(223)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	397 317	387 044	10 273	2,7 %
France				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	366 494	341 672	24 822	7,3 %
Incidence des taux de change	2 978			
Revenus attribuables au secteur opérationnel France	369 472	341 672	27 800	8,1 %
R.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	307 244	343 087	(35 843)	(10,4) %
Incidence des taux de change	(13 069)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel R.-U.	294 175	343 087	(48 912)	(14,3) %
ECS				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	290 479	288 387	2 092	0,7 %
Incidence des taux de change	3 239			
Revenus attribuables au secteur opérationnel ECS	293 718	288 387	5 331	1,8 %
Asie-Pacifique				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	151 119	142 167	8 952	6,3 %
Incidence des taux de change	(1 903)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel Asie-Pacifique	149 216	142 167	7 049	5,0 %

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, les revenus se sont établis à 2 608,1 millions \$, soit une hausse de 25,7 millions \$ comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2016. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 64,8 millions \$, ou 2,5 %. Les variations des taux de change ont eu une incidence défavorable sur nos revenus de 39,1 millions \$, ou 1,5 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable aux récentes acquisitions d'entreprises aux États-Unis et à la hausse du volume des services rendus aux États-Unis et en France.

5.3.1. É.-U.

Pour le quatrième trimestre de 2017, les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 755,4 millions \$, soit une hausse de 33,9 millions \$, ou 4,7 %, comparativement à ceux de la période correspondante de 2016. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 66,5 millions \$, ou 9,2 %. Cette augmentation s'explique par les revenus provenant de récentes acquisitions d'entreprises et de la croissance au sein du marché fédéral et du marché commercial américain, en partie contrebalancés par une baisse du volume des services rendus dans les marchés gouvernementaux d'État et locaux.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel É.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur services financiers, lesquels ont généré des revenus d'environ 585 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.3.2. Pays nordiques européens

Pour le quatrième trimestre de 2017, les revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens se sont établis à 348,8 millions \$, soit une baisse de 9,8 millions \$, ou 2,7 %, comparativement à ceux de la période correspondante de 2016. En devises constantes, les revenus ont diminué de 12,2 millions \$, ou 3,4 %. La diminution s'explique par l'expiration de certains contrats d'impartition en infrastructure et par la baisse du volume des services rendus au Danemark et en Suède, en partie contrebalancées par le volume des services rendus et l'obtention de nouveaux contrats en Finlande, plus particulièrement dans le secteur cible services financiers.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel pays nordiques européens ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, lesquels ont généré des revenus d'environ 232 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.3.3. Canada

Pour le quatrième trimestre de 2017, les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 397,3 millions \$, soit une hausse de 10,3 millions \$, ou 2,7 %, comparativement à ceux de la période correspondante de 2016. L'augmentation des revenus est attribuable principalement à l'obtention de nouveaux contrats et à une hausse du volume des services rendus dans les secteurs cibles services financiers et gouvernements. Le tout a été en partie contrebalancé par l'expiration de certains contrats d'impartition en infrastructure et l'utilisation accrue de nos centres mondiaux de prestation de services en Asie-Pacifique.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Canada ont été le secteur services financiers et le secteur communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 273 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.3.4. France

Pour le quatrième trimestre de 2017, les revenus du secteur opérationnel France se sont établis à 369,5 millions \$, soit une hausse de 27,8 millions \$, ou 8,1 %, comparativement à ceux de la période correspondante de 2016. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 24,8 millions \$, ou 7,3 %. Cette augmentation des revenus s'explique principalement par une hausse du volume des services rendus et du nombre de nouveaux contrats obtenus dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail et par une hausse du volume des services rendus dans les secteurs cibles gouvernements et services financiers.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel France ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur services financiers, lesquels ont généré des revenus d'environ 248 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.3.5. R.-U.

Pour le quatrième trimestre de 2017, les revenus du secteur opérationnel R.-U. se sont établis à 294,2 millions \$, soit une diminution de 48,9 millions \$, ou 14,3 %, comparativement à ceux de la période correspondante de 2016. En devises constantes, les revenus ont diminué de 35,8 millions \$, ou 10,4 %. Cette diminution des revenus est principalement attribuable à l'achèvement de projets au cours de l'exercice 2017 et aux répercussions positives de la vente d'équipements supplémentaires au quatrième trimestre de 2016. Le tout a été contrebalancé en partie par la croissance 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 opérationnel R.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 227 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.3.6. ECS

Pour le quatrième trimestre de 2017, les revenus du secteur opérationnel ECS se sont établis à 293,7 millions \$, soit une hausse de 5,3 millions \$, ou 1,8 %, comparativement à ceux de la période correspondante de 2016. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 2,1 millions \$, ou 0,7 %. Cette augmentation des revenus est attribuable en grande partie à la hausse du volume des services rendus dans l'ensemble des régions géographiques, à l'exception des Pays-Bas.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel ECS ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 182 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.3.7. Asie-Pacifique

Pour le quatrième trimestre de 2017, les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique se sont établis à 149,2 millions \$, soit une hausse de 7,0 millions \$, ou 5,0 %, comparativement à ceux de la période correspondante de 2016. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 9,0 millions \$, ou 6,3 %. Cette hausse des revenus s'explique par l'utilisation accrue de nos centres mondiaux de prestation de services en Asie-Pacifique.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Asie-Pacifique ont été le secteur communications et services publics et le secteur manufacturier, distribution et détail, lesquels ont généré des revenus d'environ 20 millions \$ pour le trimestre considéré.

5.4. BAIL AJUSTÉ PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2017	2016	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
É.-U.	111 010	128 494	(17 484)	(13,6) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel É.-U.</i>	14,7 %	17,8 %		
Pays nordiques européens	40 795	43 784	(2 989)	(6,8) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens</i>	11,7 %	12,2 %		
Canada	99 243	94 136	5 107	5,4 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Canada</i>	25,0 %	24,3 %		
France	42 465	43 067	(602)	(1,4) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel France</i>	11,5 %	12,6 %		
R.-U.	38 572	28 698	9 874	34,4 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel R.-U.</i>	13,1 %	8,4 %		
ECS	27 386	30 302	(2 916)	(9,6) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel ECS</i>	9,3 %	10,5 %		
Asie-Pacifique	36 362	26 598	9 764	36,7 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique</i>	24,4 %	18,7 %		
BAIL ajusté	395 833	395 079	754	0,2 %
Marge du BAIL ajusté	15,2 %	15,3 %		

Pour le trimestre considéré, le BAIL ajusté a atteint 395,8 millions \$, soit une hausse de 0,8 million \$, ou 0,2 %, comparativement au quatrième trimestre de 2016, alors que la marge est demeurée relativement stable à 15,2 %.

5.4.1. É-U.

Pour le quatrième trimestre de 2017, le BAIL ajusté du secteur opérationnel É.-U. a atteint 111,0 millions \$, soit une baisse de 17,5 millions \$ sur douze mois. La marge du BAIL ajusté est passée de 17,8 % à 14,7 %. Cette diminution découle principalement de l'incidence favorable des crédits d'impôt pour la recherche et le développement supplémentaires au quatrième trimestre de 2016 et de l'ajustement de la rémunération liée au rendement au quatrième trimestre de 2017. Cette diminution a été en partie contrebalancée par une amélioration du taux d'utilisation.

5.4.2. Pays nordiques européens

Pour le quatrième trimestre de 2017, le BAIL ajusté du secteur opérationnel pays nordiques européens a atteint 40,8 millions \$, soit une baisse de 3,0 millions \$ sur douze mois. La marge du BAIL ajusté est passée de 12,2 % à 11,7 %. Cette baisse s'explique principalement par des problèmes sur certains projets au Danemark et par le décalage de la réduction progressive des coûts fixes résiduels découlant de l'expiration de plusieurs contrats d'impartition en infrastructure. Le tout a été en partie contrebalancé par une diminution de l'amortissement des relations clients.

5.4.3. Canada

Pour le quatrième trimestre de 2017, le BAIL ajusté du secteur opérationnel Canada a atteint 99,2 millions \$, soit une hausse de 5,1 millions \$ sur douze mois. La marge du BAIL ajusté, quant à elle, a augmenté, passant de 24,3 % à 25,0 %. Cette hausse de la marge du BAIL ajusté s'explique surtout par l'amélioration du taux d'utilisation et une meilleure répartition de revenus profitables, en partie contrebalancée par le décalage de la réduction progressive des coûts fixes résiduels découlant de l'expiration de certains contrats d'impartition en infrastructure combinés aux coûts liés à la croissance progressive des nouveaux contrats d'impartition.

5.4.4. France

Pour le quatrième trimestre de 2017, le BAII ajusté du secteur opérationnel France a atteint 42,5 millions \$, soit une baisse de 0,6 million \$ sur douze mois. La marge du BAII ajusté, quant à elle, a diminué, passant de 12,6 % à 11,5 %. Cette diminution découle principalement d'un jour facturable en moins.

5.4.5. R.-U.

Pour le quatrième trimestre de 2017, le BAII ajusté du secteur opérationnel R.-U. a atteint 38,6 millions \$, soit une hausse de 9,9 millions \$ sur douze mois. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 8,4 % à 13,1 %. Cette augmentation de la marge du BAII ajusté découle principalement de la provision liée à un contrat avec un client enregistrée au quatrième trimestre de 2016 et de l'amélioration de la structure des coûts.

5.4.6. ECS

Pour le quatrième trimestre de 2017, le BAII ajusté du secteur opérationnel ECS a atteint 27,4 millions \$, soit une baisse de 2,9 millions \$ sur douze mois. La marge du BAII ajusté, quant à elle, a diminué, passant de 10,5 % à 9,3 %. Cette diminution de la marge s'explique en grande partie par la baisse du volume des services rendus et par l'achèvement de projets aux Pays-Bas, ce qui a eu une incidence sur le taux d'utilisation.

5.4.7. Asie-Pacifique

Pour le quatrième trimestre de 2017, le BAII ajusté pour le secteur opérationnel Asie-Pacifique s'est établi à 36,4 millions \$, soit une hausse de 9,8 millions \$ sur douze mois. La marge sur le BAII ajusté, quant à elle, a augmenté, passant de 18,7 % à 24,4 %. Cette hausse s'explique principalement par une diminution de la rémunération liée au rendement au quatrième trimestre de 2017 et, dans une moindre mesure, par une amélioration des taux d'utilisation et de la structure des coûts en Australie.

5.5. 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	2017	2016	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
BAll ajusté	395 833	395 079	754	0,2 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>				
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	2 980	—	2 980	— %
Coûts de restructuration	88 628	—	88 628	— %
Charges financières nettes	16 575	17 623	(1 048)	(5,9) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	287 650	377 456	(89 806)	(23,8) %
Charge d'impôt sur les bénéfices	79 188	103 021	(23 833)	(23,1) %
<i>Taux d'imposition effectif</i>	27,5 %	27,3 %		
Bénéfice net	208 462	274 435	(65 973)	(24,0) %
Marge	8,0 %	10,6 %		
Nombre moyen pondéré d'actions				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	292 708 617	303 203 548		(3,5) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (après dilution)	297 581 974	309 569 738		(3,9) %
Bénéfice par action (en dollars)				
De base	0,71	0,91	(0,20)	(22,0) %
Après dilution	0,70	0,89	(0,19)	(21,3) %

Pour le trimestre considéré, la diminution du bénéfice avant impôt sur les bénéfices s'explique en grande partie par des coûts de restructuration de 88,6 millions \$ engagés au cours du quatrième trimestre de 2017.

Pour le quatrième trimestre de 2017, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 79,2 millions \$, soit une baisse de 23,8 millions \$, comparativement à 103,0 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2016. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de 27,3 % à 27,5 %. Compte non tenu de l'incidence fiscale découlant des frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration, le taux d'imposition aurait été de 27,3 % au quatrième trimestre de 2017, comme il est présenté dans le tableau de la section 5.5.1.

Au cours du trimestre considéré, 8 965 568 actions subalternes classe A avec droit de vote ont été rachetées aux fins d'annulation, alors que 216 383 options sur actions ont été exercées.

5.5.1. 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	2017	2016	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	287 650	377 456	(89 806)	(23,8) %
<i>Rajouter :</i>				
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	2 980	—	2 980	— %
Coûts de restructuration	88 628	—	88 628	— %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	379 258	377 456	1 802	0,5 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	79 188	103 021	(23 833)	(23,1) %
<i>Rajouter :</i>				
Impôt déductible sur les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	1 057	—	1 057	— %
Impôt déductible sur les coûts de restructuration	23 292	—	23 292	— %
Charge d'impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	103 537	103 021	516	0,5 %
<i>Taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques</i>	<i>27,3 %</i>	<i>27,3 %</i>		
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	275 721	274 435	1 286	0,5 %
<i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i>	<i>10,6 %</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 vote multiple (de base)	292 708 617	303 203 548		(3,5) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (après dilution)	297 581 974	309 569 738		(3,9) %
Bénéfice par action excluant les éléments spécifiques (en dollars)				
De base	0,94	0,91	0,03	3,3 %
Après dilution	0,93	0,89	0,04	4,5 %

5.6. ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

Au 30 septembre 2017, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 165,9 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 2017 et 2016.

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2017	2016	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	352 077	401 806	(49 729)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(98 121)	(101 300)	3 179
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(373 896)	(1 473)	(372 423)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(17 125)	13 815	(30 940)
(Diminution) augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(137 065)	312 848	(449 913)

5.6.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Pour le quatrième trimestre de 2017, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 352,1 millions \$, comparativement à 401,8 millions \$ au quatrième trimestre de 2016, soit 13,5 % des revenus par rapport à 15,6 % 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	2017	2016	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Bénéfice net	208 462	274 435	(65 973)
Amortissement	100 210	98 385	1 825
Autres ajustements ¹	12 910	41 896	(28 986)
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	321 582	414 716	(93 134)
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	19 879	49 524	(29 645)
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants	(9 282)	(118 621)	109 339
Autres ²	19 898	56 187	(36 289)
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	30 495	(12 910)	43 405
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	352 077	401 806	(49 729)

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 2017, la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement de 30,5 millions \$ est principalement attribuable 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.

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

5.6.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour le quatrième trimestre de 2017, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 98,1 millions \$, comparativement à 101,3 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	2017	2016	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Acquisitions d'entreprises	(32 799)	—	(32 799)
Produit tiré de la vente d'immobilisations corporelles	—	980	(980)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(29 219)	(41 578)	12 359
Ajouts de coûts liés à des contrats	(22 509)	(29 327)	6 818
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(22 969)	(28 802)	5 833
Produit (achat) net tiré de la vente de placements non courants	9 375	(2 573)	11 948
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(98 121)	(101 300)	3 179

La diminution de 3,2 millions \$ au titre des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement au cours du quatrième trimestre de 2017 est principalement attribuable à un ralentissement des investissements dans les acquisitions d'immobilisations corporelles, plus particulièrement en ce qui concerne le matériel utilisé dans le stockage de données sur serveurs, la réseautique et le matériel informatique dans nos centres mondiaux de prestation de services, ainsi qu'au produit net tiré de la vente de placements non courants. Il y a eu également une diminution des coûts liés à des contrats et des investissements dans les immobilisations incorporelles, le tout en partie contrebalancé par les acquisitions d'entreprises aux États-Unis au quatrième trimestre de 2017.

5.6.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2017	2016	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie	200 000	—	200 000
Variation nette de la dette à long terme	(14 171)	(16 718)	2 547
	185 829	(16 718)	202 547
Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre de l'acquisition d'entreprises	(222)	—	(222)
Rachat et annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote	(563 574)	—	(563 574)
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	4 071	15 245	(11 174)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(373 896)	(1 473)	(372 423)

Au cours du quatrième trimestre de 2017, un montant de 200,0 millions \$ a été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable non garantie de la Société en vue de racheter des actions aux fins d'annulation dans le cadre de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Un montant de 14,2 millions \$ a également servi à réduire l'encours de notre dette à long terme, comparativement à un montant de 16,7 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour le quatrième trimestre de 2017, nous avons affecté 563,6 millions \$ pour racheter aux fins d'annulation des actions subalternes classe A avec droit de vote 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 n'avons racheté aux fins d'annulation aucune action subalterne classe A avec droit de vote aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Au cours du quatrième trimestre de 2017, nous avons reçu un produit de 4,1 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un produit de 15,2 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. 2017	30 juin 2017	31 mars 2017	31 déc. 2016	30 sept. 2016	30 juin 2016	31 mars 2016	31 déc. 2015
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>								
Croissance								
Revenus	2 608,1	2 836,8	2 724,4	2 675,7	2 582,4	2 667,1	2 750,0	2 683,7
Croissance des revenus sur douze mois	1,0 %	6,4 %	(0,9) %	(0,3) %	(0,1) %	4,2 %	5,7 %	5,6 %
Croissance des revenus sur douze mois en devises constantes	2,5 %	5,2 %	5,6 %	3,7 %	2,8 %	0,6 %	(1,0) %	(1,8) %
Carnet de commandes	20 813	20 800	20 968	20 975	20 893	20 614	20 705	21 505
Nouveaux contrats	2 913	2 675	2 735	2 962	2 858	2 940	2 734	3 199
Ratio nouveaux contrats/facturation	111,7 %	94,3 %	100,4 %	110,7 %	110,7 %	110,2 %	99,4 %	119,2 %
Ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois	104,1 %	103,8 %	107,9 %	107,7 %	109,8 %	109,8 %	104,1 %	101,0 %
Rentabilité								
BAIL ajusté	395,8	399,1	395,1	396,7	395,1	390,5	390,6	384,1
<i>Marge du BAIL ajusté</i>	15,2 %	14,1 %	14,5 %	14,8 %	15,3 %	14,6 %	14,2 %	14,3 %
Bénéfice net	208,5	276,6	274,4	275,7	274,4	273,8	282,7	237,7
<i>Marge du bénéfice net</i>	8,0 %	9,8 %	10,1 %	10,3 %	10,6 %	10,3 %	10,3 %	8,9 %
Bénéfice par action après dilution (en dollars)	0,70	0,92	0,90	0,89	0,89	0,89	0,90	0,75
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	275,7	278,5	275,2	277,6	274,4	273,8	268,3	264,9
<i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i>	10,6 %	9,8 %	10,1 %	10,4 %	10,6 %	10,3 %	9,8 %	9,9 %
Bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques (en dollars)	0,93	0,93	0,91	0,90	0,89	0,89	0,86	0,84
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	352,1	290,6	366,2	349,7	401,8	351,7	251,4	328,2
<i>En pourcentage des revenus</i>	13,5 %	10,2 %	13,4 %	13,1 %	15,6 %	13,2 %	9,1 %	12,2 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	47	45	42	44	44	45	41	44
Structure du capital								
Dette nette	1 749,4	1 449,8	1 493,7	1 491,7	1 333,3	1 648,7	1 926,7	1 573,7
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	21,5 %	17,2 %	18,2 %	18,2 %	15,8 %	20,5 %	23,8 %	18,3 %
Rendement des capitaux propres	16,1 %	17,2 %	17,5 %	17,7 %	17,2 %	16,9 %	16,9 %	16,9 %
Rendement du capital investi	13,7 %	14,6 %	14,7 %	14,6 %	14,2 %	13,8 %	13,8 %	13,8 %
Bilan								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	165,9	302,9	282,0	313,9	596,5	283,7	168,9	552,4
Total de l'actif	11 396,2	11 832,6	11 526,0	11 535,9	11 693,3	11 434,0	11 417,9	12 130,3
Passifs financiers non courants	1 821,9	1 725,3	1 747,0	1 760,9	1 765,4	1 764,5	1 928,5	1 822,1

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 2017 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.

MODIFICATIONS FUTURES DE NORMES COMPTABLES

Les normes suivantes ont été publiées, mais ne sont pas encore en vigueur. Les analyses préliminaires réalisées par la Société sont susceptibles de changer, puisque la Société évalue actuellement l'incidence de ces normes sur ses états financiers consolidés.

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'information additionnelle 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 modifications apportées à l'IAS 7 entreront en vigueur pour la Société le 1^{er} octobre 2017 et des informations additionnelles seront présentées dans ses états financiers consolidés pour l'exercice clos le 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 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 annule et 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 entrera en vigueur le 1^{er} octobre 2018 pour la Société. Par conséquent, l'IFRS 15 sera appliquée dans les états financiers consolidés résumés intermédiaires de la Société pour la période de trois mois close le 31 décembre 2018. 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. La Société n'a pas encore choisi de méthode de transition.

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 de l'incidence, 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 l'étape de la familiarisation, qui comportait un examen sommaire des différences entre les exigences actuelles et celles de l'IFRS 15. La Société réalise actuellement la deuxième étape du plan de conversion qui porte sur l'évaluation détaillée des incidences des différences relevées. Dans l'ensemble, la Société s'attend à ce que les revenus tirés des contrats d'impartition, des services en gestion des processus d'affaires, des accords 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. La Société évalue actuellement l'incidence de la norme sur la comptabilisation des revenus tirés de licences d'utilisation de logiciels et des exigences à l'égard des informations supplémentaires à fournir.

Les deux étapes restantes, portant sur la conception et la mise en œuvre, sont réalisées parallèlement jusqu'à la date d'entrée en vigueur de la norme. L'incidence du plan de conversion de la Société sur les autres éléments clés tels que les changements qui touchent les TI, les exigences en matière d'éducation et de formation, les contrôles internes à l'égard de l'information financière et les répercussions sur les activités commerciales, sera évaluée au cours de ces deux étapes.

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 entrera en vigueur pour la Société le 1^{er} octobre 2018 et requiert l'application rétrospective. Par conséquent, l'IFRS 9 sera appliquée dans les états financiers consolidés résumés intermédiaires pour la période de trois mois close le 31 décembre 2018.

La norme simplifie le classement des actifs financiers, tout en reprenant la plupart des exigences de l'IAS 39. La norme introduit un nouveau modèle de dépréciation qui permet l'utilisation d'une méthode simplifiée et un nouveau modèle de comptabilité de couverture qui s'aligne mieux avec les activités de gestion des risques. La Société a effectué un examen sommaire des différences entre l'IAS 39 et l'IFRS 9. D'après l'analyse préliminaire réalisée jusqu'à maintenant, la Société ne prévoit aucune incidence importante sur ses états financiers consolidés.

Interprétation IFRIC 22 – Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée

En décembre 2016, l'IASB a publié l'Interprétation 22 de l'International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), *Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée*, qui clarifie la date de la transaction aux fins de la détermination du cours de change devant être appliqué lors de la comptabilisation initiale des transactions connexes lorsque la Société a reçu ou payé une contrepartie de façon anticipée en monnaie étrangère. Cette interprétation entrera en vigueur pour la Société le 1^{er} octobre 2018 et l'application anticipée est permise. D'après l'analyse préliminaire réalisée jusqu'à maintenant, la Société ne prévoit aucune 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 annule et 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 pour la Société le 1^{er} octobre 2019 et l'application anticipée est permise. 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.

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 2017. 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 des périodes 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 au 30 septembre ou avant 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 2017. À ce jour, le goodwill n'a pas été ajusté pour dépréciation. Au 30 septembre 2017, la juste valeur de chacun des secteurs représentait entre 185 % et 345 % 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 nos états consolidés du résultat audités.

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 à la direction de maintenir des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés, garantissant que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables.

La politique d'entreprise de CGI en matière de communication de l'information, document que la Société a officiellement entériné, vise à sensibiliser les membres du conseil d'administration, la haute direction et les employés à l'égard de l'approche de CGI en matière de communication de l'information.

Il incombe au conseil d'administration, en vertu de sa charte 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 son obligation 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 assume notamment les rôles et les responsabilités suivants : a) l'examen de tous les 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 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'affirmation 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 de toutes les opérations avec une personne reliée 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 évalué, en date du 30 septembre 2017, l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière, en fonction du cadre établi 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), sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière. Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information et que les contrôles internes à l'égard de l'information financière étaient appropriés et efficaces, et qu'ils procurent un degré raisonnable d'assurance que les renseignements importants sur la Société et ses filiales consolidées leur seraient communiqués par d'autres personnes au sein de ces entités.

10. Environnement du risque

10.1. RISQUES ET INCERTITUDES

Nous envisageons les perspectives d'avenir à long terme de la Société avec confiance. Néanmoins, il faut tenir compte des risques et incertitudes décrits ci-dessous, qui pourraient avoir une incidence sur notre capacité de réaliser notre vision stratégique et nos objectifs de croissance. Les facteurs suivants devraient être pris en considération lors de l'évaluation du potentiel de la Société à titre de placement.

10.1.1. Risques de 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 contesteraient ou remettraient 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. 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 indiqueraient 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 dégagerait 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, aux prolongations et aux renouvellements dans les secteurs de l'impartition et de l'intégration de systèmes; deuxièmement, l'obtention de contrats d'impartition transformationnels de grande envergure; troisièmement, les acquisitions d'entreprises de plus petite taille ou servant des créneaux particuliers; et quatrièmement, les acquisitions transformationnelles.

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 et d'évaluer correctement le potentiel de ces transactions à la lumière de nos objectifs financiers et opérationnels. 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 disponible 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 ou des 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 surviendraient, 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, le 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 que dans 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 gouvernementaux ou agences publiques fédérales 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 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 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 du gouvernement fédéral des États-Unis et de ses organismes gouvernementaux doivent être conformes aux lois et règlements complexes liés aux contrats conclus avec des autorités publiques. Ces lois, 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 organismes gouvernementaux 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. Nous veillons 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 ces 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. La Société fait face à des risques inhérents pour protéger 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 (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, en particulier les menaces à la sécurité informatique, sont nombreux et en constante évolution, notamment les pirates informatiques, les cyberactivistes, les organisations parrainées par l'État, l'espionnage industriel, l'inconduite d'un employé, et l'erreur humaine ou technologique. Les menaces physiques et de sécurité informatique 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. Ces risques associés à la sécurité pour la Société, qui sont gérés par le chef de la sécurité de la Société, comprennent toute attaque éventuelle non seulement de nos produits, services et systèmes, mais également ceux de nos clients, fournisseurs, partenaires et autres tiers. Nous nous efforçons de détecter tous les incidents liés à la sécurité et de mener enquête, le cas échéant, et visons à prévenir qu'ils ne surviennent ou ne se répètent. Pour ce faire, nous investissons dans des systèmes de contrôles à l'égard de la confidentialité des données, dans la protection contre les menaces, ainsi que dans nos politiques, procédures et contrôles en matière de détection et d'atténuation. Nous travaillons également de concert avec l'industrie et le gouvernement pour contrer les menaces à la sécurité informatique. Toutefois, en raison de la nature évolutive et de la complexité de ces menaces, rien ne garantit que nous puissions toutes les détecter ou les prévenir. À mesure que le portrait de la cybersécurité évolue, la Société pourrait également 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 dans 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, Communications et relations avec les investisseurs
Téléphone : (514) 841-3355
lorne.gorber@cgi.com

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