



---

---

# **NOTICE ANNUELLE**

pour l'exercice terminé  
le 30 septembre 2014

---

---

Le 12 décembre 2014

## TABLE DES MATIÈRES

<b>CONSTITUTION ET DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS .....</b>	<b>1</b>
Structure organisationnelle.....	1
Structure du capital .....	2
Divisions d'actions.....	2
Marché pour la négociation des titres, variation du cours et volume des opérations sur les titres .....	2
Offre publique de rachat dans le cours normal des activités et rachats d'actions.....	3
<b>GOVERNANCE D'ENTREPRISE .....</b>	<b>3</b>
Chartes du conseil et des comités permanents et code d'éthique.....	3
Information sur le comité d'audit.....	3
Administrateurs et dirigeants.....	3
Administrateurs.....	3
Dirigeants .....	4
Titres détenus en propriété par les administrateurs et les dirigeants.....	6
<b>DESCRIPTION DES ACTIVITÉS DE CGI .....</b>	<b>6</b>
Mission et vision.....	6
Structure des activités .....	7
Services offerts par CGI .....	7
Marchés desservis par CGI .....	8
Ressources humaines .....	9
Bureaux et modèle mondial de prestation de services de CGI.....	9
Alliances commerciales .....	10
Processus de gestion de la qualité .....	10
Secteur des services en TI.....	11
Tendances et perspectives.....	11
Vision et stratégie de CGI .....	12
Contexte concurrentiel .....	12
Événements importants survenus au cours des trois derniers exercices .....	14
Principales mesures du rendement .....	14
Exercice terminé le 30 septembre 2014 .....	16
Exercice terminé le 30 septembre 2013 .....	19
Exercice terminé le 30 septembre 2012 .....	20
<b>DÉCLARATIONS PROSPECTIVES ET RISQUES ET INCERTITUDES .....</b>	<b>23</b>
Déclarations prospectives .....	23
Facteurs de risque.....	24
Risques de marché.....	24
Risques liés à notre secteur d'activité .....	24
Risques liés à notre entreprise .....	26
<b>POURSUITES JUDICIAIRES .....</b>	<b>32</b>
<b>AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES .....</b>	<b>32</b>
<b>AUDITEURS .....</b>	<b>32</b>
<b>RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES .....</b>	<b>32</b>
<b>ANNEXE A .....</b>	<b>34</b>
Textes fondamentaux.....	34

La présente notice annuelle est datée du 12 décembre 2014 et, sauf indication expresse contraire, toute l'information présentée dans la présente notice est fournie en date du 30 septembre 2014, la fin du dernier exercice terminé de CGI. Sauf indication contraire, tous les montants en dollars mentionnés sont exprimés en dollars canadiens.

## **CONSTITUTION ET DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS**

### **Structure organisationnelle**

Groupe CGI Inc. (la « Compagnie », « CGI », « nous » ou « nos ») a été constituée le 29 septembre 1981 en vertu de la Partie IA de la *Loi sur les compagnies* (Québec), loi qui a précédé la *Loi sur les sociétés par actions* (Québec), laquelle est entrée en vigueur le 14 février 2011 et qui régit maintenant la Compagnie. La Compagnie a poursuivi les activités de Conseillers en gestion et informatique CGI Inc., qui a été initialement fondée en 1976. Le siège social et les bureaux de la direction de la Compagnie sont situés au 1350, boul. René-Lévesque Ouest, 15<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) Canada H3G 1T4. CGI est devenue une société ouverte le 17 décembre 1986 par suite de la réalisation de son premier appel public à l'épargne visant ses actions subalternes classe A comportant droit de vote (« actions subalternes classe A comportant droit de vote »).

La Compagnie exerce ses activités directement ou par l'intermédiaire de ses filiales. Le tableau qui suit présente une liste des principales filiales de chaque segment d'exploitation de la Compagnie au 30 septembre 2014, chaque segment appartenant, directement ou indirectement, à la Compagnie. Certaines filiales dont l'actif total ne représentait pas plus de 10 % de l'actif ou des revenus consolidés de la Compagnie ou ne représentaient pas plus de 10 % des revenus consolidés de la Compagnie au 30 septembre 2014 ont été omises. Les filiales qui ont été omises représentent, collectivement, moins de 20 % de l'actif et des revenus consolidés de la Compagnie au 30 septembre 2014. Le tableau qui suit omet les filiales dont le rôle principal consiste à détenir des investissements dans d'autres filiales de CGI.

#### **Canada**

---

Conseillers en Gestion et Informatique CGI Inc.  
Conseillers en Systèmes d'Information et en Gestion CGI Inc.

#### **États-Unis d'Amérique**

---

CGI Technologies and Solutions Inc.  
CGI Federal Inc.  
Stanley Associates, Inc.

#### **Nord et sud de l'Europe et Amérique du Sud**

---

CGI Sverige AB  
CGI Suomi Oy

#### **Centre et est de l'Europe (y compris les Pays-Bas, l'Allemagne et la Belgique)**

---

CGI Nederland B.V.  
CGI (Germany) GmbH & Co. KG<sup>1</sup>

#### **Royaume-Uni**

---

CGI IT UK Limited

#### **Asie-Pacifique (y compris l'Australie, l'Inde, les Philippines et le Moyen-Orient)**

---

CGI Information Systems and Management Consultants Private Limited

#### **France (y compris le Luxembourg et le Maroc)**

---

CGI France SAS

<sup>1</sup> Le 1<sup>er</sup> décembre 2014, CGI (Germany) GmbH & Co. KG a été fusionnée avec CGI Deutschland Ltd. & Co. KG.

En plus de ses principales filiales en exploitation, CGI possède d'autres filiales qui desservent des marchés précis, qui servent de sociétés de portefeuille ou qui servent à d'autres fins générales.

## Structure du capital

Le capital-actions autorisé de la Compagnie consiste en un nombre illimité d'actions subalternes classe A comportant droit de vote, lesquelles sont assorties d'une voix par action, et un nombre illimité d'actions classe B (à droit de vote multiple) (« actions classe B »), lesquelles sont assorties de 10 voix par action. Toutes ces actions sont sans valeur nominale et, au 12 décembre 2014, 280 336 500 actions subalternes classe A comportant droit de vote et 33 272 767 actions classe B étaient émises et en circulation. Ces actions représentent respectivement 45,7 % et 54,3 % des droits de vote totaux se rattachant aux actions subalternes classe A comportant droit de vote et aux actions classe B en circulation. Deux catégories d'actions privilégiées font également partie du capital autorisé de CGI : un nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang pouvant être émises en séries, et un nombre illimité d'actions privilégiées de second rang pouvant aussi être émises en séries. Au 12 décembre 2014, aucune action privilégiée n'était en circulation.

La Compagnie intègre par renvoi le texte contenu à la rubrique intitulée *Actions subalternes classe A comportant droit de vote et actions classe B* qui figure à la page 3, et aux rubriques *Actions privilégiées de premier rang* et *Actions privilégiées de second rang* qui figurent respectivement aux pages 5 et 6 de la circulaire de la direction de CGI datée du 12 décembre 2014 qui a été déposée auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières canadiennes et dont on peut obtenir copie au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et sur le site internet de CGI au [www.cgi.com](http://www.cgi.com). Un exemplaire de la circulaire de la direction sera envoyé sans délai aux actionnaires qui en font la demande.

### Divisions d'actions

Au 12 décembre 2014, la Compagnie avait réalisé quatre divisions de ses actions subalternes classe A comportant droit de vote émises et en circulation comme suit :

- le 12 août 1997 à raison de deux pour une;
- le 15 décembre 1997 à raison de deux pour une;
- le 21 mai 1998 à raison de deux pour une; et
- le 7 janvier 2000 à raison de deux pour une.

## Marché pour la négociation des titres, variation du cours et volume des opérations sur les titres

Les actions subalternes classe A comportant droit de vote de CGI sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto sous le symbole GIB.A et au New York Stock Exchange, sous le symbole GIB. Au total, 235 407 599 actions subalternes classe A comportant droit de vote ont été négociées à la Bourse de Toronto au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2014 comme suit :

Mois	Haut <sup>a)</sup> (\$)	Bas <sup>a)</sup> (\$)	Volume
Octobre 2013	38,66	34,66	23 797 427
Novembre 2013	41,47	34,36	22 718 118
Décembre 2013	39,24	35,35	28 036 045
Janvier 2014	35,84	32,71	37 592 451
Février 2014	37,40	32,81	19 850 061
Mars 2014	36,76	33,76	17 145 067
Avril 2014	40,93	33,98	19 836 536
Mai 2014	40,21	35,42	16 529 824
Juin 2014	38,73	36,08	12 477 732

Mois	Haut <sup>a)</sup> (\$)	Bas <sup>a)</sup> (\$)	Volume
Juillet 2014	39,89	36,76	13 339 257
Août 2014	39,83	36,52	12 254 080
Septembre 2014	40,17	37,15	11 831 001

a) Les cours extrêmes reflètent ceux auxquels une opération sur un lot régulier a été effectuée dans le cadre d'une séance de Bourse au cours du mois.

### *Offre publique de rachat dans le cours normal des activités et rachats d'actions*

Le 29 janvier 2014, CGI a annoncé qu'elle renouvelait son offre publique de rachat dans le cours normal des activités afin de racheter jusqu'à 10 % de ses actions subalternes classe A comportant droit de vote émises et en circulation détenues par le public pendant la durée de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités qui a commencé le 11 février 2014 et prendra fin au plus tard le 10 février 2015. Voir la rubrique *Description des activités de CGI – Événements importants survenus au cours des trois derniers exercices – Exercice terminé le 30 septembre 2014 – Programme de rachat d'actions* plus loin dans ce document.

## **GOVERNANCE D'ENTREPRISE**

### **Chartes du conseil et des comités permanents et code d'éthique**

Le code d'éthique et de conduite professionnelle de CGI, son code de conduite des dirigeants, la charte du conseil d'administration et les chartes des comités permanents du conseil d'administration, y compris la charte du comité d'audit et de gestion des risques, figurent dans les *Textes fondamentaux* de CGI qui sont reproduits en annexe A à la présente notice annuelle.

### **Information sur le comité d'audit**

La Compagnie intègre par renvoi l'information divulguée sous la rubrique *Expertise et compétences en matière de finances et d'exploitation* à la page 45 et suivantes, et l'information divulguée sous la rubrique *Rapport du Comité de vérification et de gestion des risques* à la page 54 et suivantes, de la circulaire de la direction de CGI datée du 12 décembre 2014 qui a été déposée auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières canadiennes et dont on peut obtenir copie au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) ou sur le site internet de CGI au [www.cgi.com](http://www.cgi.com). Un exemplaire de la circulaire de la direction sera envoyé sans délai aux actionnaires qui en font la demande à la Compagnie.

### **Administrateurs et dirigeants**

#### *Administrateurs*

La Compagnie intègre par renvoi le texte qui figure à la rubrique intitulée *Candidats aux postes d'administrateurs* visant les administrateurs de la Compagnie aux pages 9 à 16, et dans le tableau sur la composition des comités du conseil d'administration à la page 43 de la circulaire de la direction de CGI datée du 12 décembre 2014, qui a été déposée auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières canadiennes et dont on peut obtenir copie au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et sur le site internet de CGI au [www.cgi.com](http://www.cgi.com). Un exemplaire de la circulaire de la direction sera envoyé sans délai aux actionnaires qui en font la demande à la Compagnie.

## Dirigeants

Le tableau suivant indique le nom et lieu de résidence des membres de la haute direction de CGI, ainsi que leurs fonctions principales au 12 décembre 2014 :

Nom et lieu de résidence	Fonctions principales
João Baptista Londres (Royaume-Uni)	Président, nord et sud de l'Europe et Amérique du Sud
Jean-Michel Baticle Precy sur Oise (France)	Président, France (y compris le Luxembourg et le Maroc)
François Boulanger Brossard (Québec) Canada	Vice-président exécutif et chef de la direction financière
Jame Cofran Annapolis (Maryland) États-Unis	Vice-président principal et chef du marketing
Benoit Dubé St-Lambert (Québec) Canada	Vice-président exécutif, avocat en chef et sous-secrétaire corporatif
Serge Dubrana Asnières sur Seine France	Président, centre et est de l'Europe
Julie Godin Verdun (Île-des-Sœurs) (Québec) Canada	Vice-présidente exécutive, Ressources humaines et planification stratégique à l'échelle mondiale
Serge Godin Westmount (Québec) Canada	Fondateur et président exécutif du conseil
Lorne Gorber Longueuil (Québec) Canada	Vice-président principal, Communications et relations avec les investisseurs
Timothy W. Gregory Chislehurst (Kent) Royaume-Uni	Président, Royaume-Uni
Colin Holgate Pymble (Sydney) Australie	Président, Asie-Pacifique
André Imbeau Beloeil (Québec) Canada	Fondateur, vice-président du conseil et secrétaire corporatif
Kevin Linder Montréal (Québec) Canada	Vice-président principal et contrôleur <sup>2</sup>
Eva Maglis Montréal (Québec) Canada	Vice-présidente exécutive et chef de l'information mondiale
Claude Marcoux Sainte-Foy (Québec) Canada	Chef des opérations, Canada
Douglas McCuaig Toronto (Ontario) Canada	Vice-président exécutif, Services mondiaux de transformation
Luc Pinard Saint-Lambert (Québec) Canada	Vice-président exécutif, Performance d'entreprise

Nom et lieu de résidence	Fonctions principales
Michael E. Roach Outremont (Québec) Canada	Président et chef de la direction
Daniel Rocheleau Longueuil (Québec) Canada	Vice-président exécutif et chef de l'ingénierie d'affaires
Jacques Roy Boucherville (Québec) Canada	Vice-président principal, finances et trésorerie
George Schindler Fairfax (Virginie) États-Unis	Président, États-Unis et Canada
Claude Séguin Montréal (Québec) Canada	Vice-président principal, Développement de l'entreprise et investissements stratégiques

1. Au 30 septembre 2014, R. David Anderson était le vice-président exécutif et chef de la direction financière de la Compagnie. M. François Boulanger lui a succédé à ce titre le 1<sup>er</sup> octobre 2014.
2. Au 30 septembre 2014, François Boulanger était le vice-président principal et contrôleur de la Compagnie. M. Kevin Linder a été nommé vice-président principal et contrôleur le 1<sup>er</sup> octobre 2014.

Sauf tel qu'il est mentionné ci-après, tous les dirigeants figurant dans le tableau qui précède ont occupé le poste indiqué en regard de leur nom, ou font partie de la haute direction ou ont occupé des fonctions de direction au sein de la Compagnie ou de ses filiales au cours des cinq dernières années.

João Baptista a été nommé président, nord et sud de l'Europe et Amérique du Sud le 20 août 2012. Avant sa nomination au titre de président, nord et sud de l'Europe et Amérique du Sud auprès de la Compagnie, M. Baptista était chef de la direction, nord et centre de l'Europe (2010 à 2012) et chef de la direction de l'international (2008-2009) auprès de Logica plc (« Logica »).

Jean-Michel Baticle a été nommé président, France (y compris le Luxembourg et le Maroc) le 18 juin 2013. M. Baticle a rejoint la Compagnie en 1989 à titre de chef des offres de service Oracle et il a occupé divers postes avant de devenir vice-président, Régions en 2011. En 2012, M. Baticle a été promu au poste de vice-président principal, Régions.

François Boulanger a été nommé vice-président principal et contrôleur le 1<sup>er</sup> octobre 2008. Le 1<sup>er</sup> octobre 2014, il a été nommé vice-président exécutif et chef de la direction financière.

Jame Cofran a été nommé vice-président principal et chef du marketing le 4 mai 2012. Auparavant, il agissait à titre de dirigeant du Marketing mondial pour le secteur des Services financiers de la Compagnie depuis 2009. M. Cofran était chef des services bancaires et d'investissement américains depuis 2007 et, auparavant, il était chef du groupe de solutions de crédit.

Benoit Dubé a été nommé vice-président exécutif, avocat en chef et sous-secrétaire général le 4 juin 2010. Auparavant, il était vice-président au sein du service juridique de la Compagnie.

Serge Dubrana a été nommé président, centre et est de l'Europe le 20 août 2012, et avant sa nomination, celui-ci a été chef de la direction, technologie et alliances (2008-2009), chef de la direction, activités mondiales et internationales (2010-2011), et chef de l'exploitation de groupe (2012) à Logica.

Julie Godin a été nommée vice-présidente exécutive, Ressources humaines et planification stratégique à l'échelle mondiale, le 1<sup>er</sup> septembre 2012. Mme Godin s'est jointe à CGI à titre de vice-présidente administrative. Elle a été nommée vice-présidente principale, Ressources humaines et planification stratégique le 26 juillet 2010.

Lorne Gorber a été nommé vice-président principal, Communications et relations avec les investisseurs le 1<sup>er</sup> octobre 2010. Auparavant, M. Gorber était vice-président, Communications et relations avec les investisseurs pour la Compagnie depuis octobre 2006.

Timothy W. Gregory a été nommé président, Royaume-Uni, le 20 août 2012, et avant sa nomination, celui-ci a été président, Europe et Australie, au sein de la Compagnie (2011-2012) et chef de l'unité d'exploitation du Royaume-Uni (2009-2011).

Colin Holgate a été nommé président, Asie-Pacifique, le 20 août 2012, et avant sa nomination, celui-ci a été chef de la direction, Australie, à CGI Technologies and Solutions Australia Pty Limited (anciennement appelée Logica Australia Pty Ltd.) (2007-2010), chef de la direction, Asie-Pacifique (2010-2011), et directeur général, Asie-Pacifique, Moyen-Orient et Afrique (2011-2012) à Logica plc.

Kevin Linder a été nommé vice-président principal et contrôleur le 1<sup>er</sup> octobre 2014. Auparavant, il a agi comme vice-président, Services financiers aux entreprises (2013-2014), vice-président, Finances, Canada (2011 à 2013) et vice-président, Rapports d'entreprise (2006 à 2011).

Eva Maglis a été nommée vice-présidente exécutive et chef de l'information mondiale le 1<sup>er</sup> juin 2012. Avant sa nomination, Mme Maglis agissait comme présidente, Services mondiaux d'infrastructure (depuis le 27 mai 2011) et, auparavant, elle a été vice-président principale et directrice générale, responsable des services mondiaux d'infrastructure, solutions et services-conseils (depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2008). Elle agit comme dirigeante de la Compagnie depuis le 26 juillet 2010.

Doug McCuaig a été nommé vice-président exécutif, Services mondiaux de transformation le 30 janvier 2013. Avant cette nomination, M. McCuaig était président, Canada (depuis le 4 juin 2010) et, auparavant, vice-président principal de la Compagnie. Avant sa nomination, M. McCuaig a été président, Canada depuis le 4 juin 2010 et, auparavant, il a été premier vice-président de la Compagnie.

Luc Pinard a été nommé vice-président exécutif, Performance d'entreprise le 3 août 2011. Avant cette nomination, M. Pinard était vice-président exécutif et chef de la direction technologique et de la qualité.

Avant sa nomination au poste de chef des opérations, Canada, le 30 janvier 2013, M. Marcoux était chef des opérations (depuis le 17 août 2012) et vice-président principal et directeur général (depuis le 26 juillet 2010) de la Compagnie.

George Schindler a été nommé président, États-Unis le 22 septembre 2014. Auparavant, il était président, États-Unis et Canada (depuis le 30 janvier 2014, président, États-Unis (depuis le 28 septembre 2011) et président, CGI Federal (à partir de 2006).

#### *Titres détenus en propriété par les administrateurs et les dirigeants*

La Compagnie intègre par renvoi le texte qui figure à la rubrique intitulée *Principaux porteurs d'actions subalternes classe A comportant droit de vote et d'actions classe B* à la page 6 de la circulaire de la direction de CGI datée du 12 décembre 2014 qui a été déposée auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières canadiennes et dont on peut obtenir copie au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et sur le site internet de CGI au [www.cgi.com](http://www.cgi.com). Un exemplaire de la circulaire de la direction sera envoyé sans délai aux actionnaires qui en font la demande de la Compagnie.

## **DESCRIPTION DES ACTIVITÉS DE CGI**

### **Mission et vision**

La mission de CGI est de fournir à ses clients des services professionnels de la plus haute qualité, compétence et objectivité, afin de pleinement satisfaire leurs objectifs en technologies de l'information (« TI »), processus d'affaires et gestion. CGI favorise la culture de partenariat, d'intrapreneurship et



d'intégrité, contribuant ainsi à développer une entreprise mondiale dans le secteur des TI et de la gestion des processus d'affaires (« GPA »). La vision de CGI est d'être un chef de file mondial en matière de TI et de GPA pour contribuer à la réussite de ses clients.

Le rêve, la mission, la vision et les valeurs de CGI sont plus amplement décrits dans les *Textes fondamentaux* de la Compagnie, lesquels sont reproduits ci-après en annexe A et sont affichés sur le site internet de la Compagnie à [www.cgi.com](http://www.cgi.com).

## Structure des activités

La Compagnie est gérée par les sept segments opérationnels suivants : les États-Unis d'Amérique (« É.-U. »); le Nord et le Sud de l'Europe et l'Amérique du Sud (« NSEAS »); le Canada; la France (y compris le Luxembourg et le Maroc) (« France »); le Royaume-Uni (« R.-U. »); l'Europe central et de l'Est (y compris les Pays-Bas et l'Allemagne (« ECE »); et l'Asie-Pacifique (y compris l'Australie, l'Inde et les Philippines (« Asie-Pacifique »). Veuillez vous reporter aux rubriques 3.4 et 3.6 du rapport de gestion de CGI pour l'exercice 2014 et à la note 28 de nos états financiers consolidés audités pour obtenir des renseignements additionnels sur nos segments.

Afin d'assurer une meilleure compréhension du rendement des activités de la Société depuis l'acquisition de Logica plc (« Logica ») en 2012, nous avons divisé nos activités en deux vastes groupes. Avant l'acquisition de Logica, nous exerçons nos activités principalement dans les secteurs opérationnels Canada et É. U. que nous appelons dorénavant les activités ou les secteurs opérationnels nord-américains. Les activités acquises que nous désignons désormais comme les activités ou les secteurs opérationnels européens regroupent les secteurs opérationnels NSEAS, France, R.-U., ECE et Asie-Pacifique.

Le tableau qui suit présente un résumé des modifications par rapport au dernier exercice en ce qui concerne les revenus, au total et par segment, pour les exercices 2014 et 2013 :

Segment	2014	2013
<i>en milliers de dollars canadiens</i>		
Revenus des États-Unis	2 664 876	2 512 530
Revenus du NSEAS	2 090 240	2 010 693
Revenus du Canada	1 638 320	1 685 723
Revenus de la France	1 333 792	1 273 604
Revenus du R.-U.	1 283 847	1 158 520
Revenus de l'ECE	1 063 533	1 003 950
Revenus d'Asie-Pacifique	425 084	439 604
<b>Total</b>	<b>10 499 692</b>	<b>10 084 624</b>

## Services offerts par CGI

CGI offre des services-conseils, des services d'intégration et de gestion en TI et des fonctions d'affaires (services d'impartition) de haut niveau. Selon le modèle de proximité avec les clients de la Compagnie, les services et solutions de CGI doivent être offerts de diverses façons et compte tenu de plusieurs facteurs : sur place chez les clients ou à partir de centres de livraison situés sur le continent, à l'intérieur du pays et outremer dans différents pays.

Nous offrons les services suivants :

- Services-conseils – CGI fournit une gamme complète de services de consultation en TI et en affaires, y compris dans les domaines de la transformation des affaires, de la planification stratégique des TI, de l'ingénierie des processus d'affaires et de l'architecture de systèmes.

- Services d'intégration de systèmes – CGI intègre et adapte des technologies et des applications logicielles de pointe afin de créer des systèmes informatiques qui répondent aux besoins stratégiques de ses clients.
- Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (« Impartition ») – Nos clients nous délèguent la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques et de leurs processus d'affaires afin de réaliser des économies substantielles et d'avoir accès aux technologies les plus appropriées tout en conservant la maîtrise de leurs stratégies en ces domaines. Dans le cadre de ce type d'entente, nous mettons en œuvre nos processus de qualité ainsi que nos pratiques éprouvées pour rehausser l'efficacité des entreprises clientes. En plus d'incorporer les activités de nos clients à notre réseau technologique, nous pouvons intégrer les professionnels spécialisés qui étaient jusqu'à là à leur emploi, permettant ainsi à nos clients de se concentrer encore davantage sur leurs principales activités. Les services fournis dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent englober un ou plusieurs des aspects suivants : le développement et l'intégration de nouveaux projets et de nouvelles applications; la maintenance et le soutien d'applications; la gestion de l'infrastructure technologique (informatique d'entreprise et d'utilisateurs, services réseau); le traitement des opérations, la gestion des processus d'affaires, tels que la gestion de la paie, le traitement des réclamations et la gestion des documents. Les contrats d'impartition ont généralement une durée de cinq à dix ans.

CGI offre une vaste gamme de solutions d'affaires exclusives qui aident à créer des occasions et à donner de la valeur à nos clients et aux actionnaires, dont les suivantes :

- *Momentum*<sup>MC</sup> est une suite intégrée d'outils de planification des ressources d'entreprise utilisée par plus de 85 organismes fédéraux dans les trois secteurs du gouvernement fédéral américain, incluant 16 agences assujetties à la loi intitulée *Chief Financial Officer and Federal Financial Reform Act of 1990*. *Momentum*<sup>MC</sup> est fourni sous forme de services exécutés sur place, de services de gestion hébergés dans le centre de données de CGI ou de « Services SaaS » (offre par abonnement au logiciel).
- La solution de planification des ressources d'entreprise de pointe de CGI, *CGI Advantage*<sup>MC</sup>, aide les États et les gouvernements locaux à améliorer leurs activités administratives et à mieux servir leurs citoyens grâce à une suite complète d'outils conçus pour les gouvernements, notamment la gestion financière, la gestion de la paie, l'établissement des budgets, la gestion des ressources humaines, l'approvisionnement, la délivrance de permis, la gestion des cas et les veilles stratégiques. *CGI Advantage*<sup>MC</sup> permet d'effectuer des activités dans plus de 400 états, villes et comtés. Nos clients incluent 23 états, les deux plus importantes villes, et quatre des six plus grands pays, incluant le plus important, en termes de population. *CGI Advantage*<sup>MC</sup> est fourni sous forme de services exécutés sur place ou de services de gestion hébergés par le centre de données de CGI ou sous forme de modèle SaaS, lequel est hébergé par le nuage sécuritaire de CGI.
- Les solutions de services de crédit CGI, notamment *Collections 360*<sup>®</sup>, *Gateway 360*<sup>®</sup>, *CACS*<sup>MC</sup>, *CACS-G*<sup>MC</sup>, *ACAPS*<sup>MC</sup>, *Bureaulink*<sup>MC</sup>, *Strata*<sup>MC</sup> et d'autres composantes, sont utilisées par des centaines d'entreprises partout dans le monde afin d'améliorer leurs activités de crédits aux petites entreprises et aux consommateurs.

### *Marchés desservis par CGI*

CGI offre des services complets aux entreprises appartenant à des secteurs verticaux cibles que nous connaissons à fond. Cette approche nous permet de comprendre pleinement les défis concrets auxquels nos clients sont confrontés et de mettre à leur disposition les connaissances ainsi que les solutions nécessaires à la réalisation de leurs objectifs d'affaires. Les secteurs verticaux que nous ciblons comprennent les services financiers, le gouvernement, la santé, les télécommunications et services

publics, la fabrication, le détail et la distribution (« FDD »), lesquels, collectivement, représentent plus de 90 % des dépenses mondiales en TI.

En outre, les solutions d'affaires exclusives de CGI incluent les progiciels de gestion intégrés ainsi que des solutions de gestion de l'énergie, de crédit et de recouvrement, de gestion fiscale, d'audit des réclamations et de dépistage des fraudes.

### *Ressources humaines*

Au 30 septembre 2014, CGI comptait environ 68 000 employés que nous appelons membres.

Afin d'assurer au sein de son effectif l'engagement nécessaire à la qualité et à la continuité des services à la clientèle, CGI, depuis plusieurs années, permet à ses membres d'acquérir des actions subalternes classe A comportant droit de vote, aux termes d'un *programme de participation aux bénéfécies*. Environ 70 % de nos employés étaient également propriétaires de CGI par l'intermédiaire du programme de participation aux bénéfécies, et ce, dans l'ensemble des pays dans lequel le programme est offert. En outre, depuis le début, la Compagnie a un *programme de participation aux bénéfécies* qui, à partir de 1990, est en fonction du rendement de ses unités d'exploitation et de ses résultats d'entreprise globaux.

### *Bureaux et modèle mondial de prestation de services de CGI*

CGI et les sociétés membres de son groupe exploitent leurs activités à partir de plus de 400 bureaux. CGI dessert également ses clients à partir de centres de services mondiaux situés sur quatre continents. Ces centres de services permettent à CGI de fournir à ses clients l'ensemble approprié de services en TI sur le site, à l'intérieur du pays et outre-mer qui convient le mieux à leurs besoins commerciaux.

Les centres de services et les principaux bureaux de CGI sont indiqués ci-après :

#### **Canada**

Burnaby, CB	Laval, QC	Ottawa, ON	Sherbrooke, QC <sup>†</sup>
Calgary, AB	Markham, ON	Québec, QC <sup>†</sup>	Stratford, IPE <sup>†</sup>
Edmonton, AB	Mississauga, ON	Régina, SK	Toronto, ON
Frédéricton, NB <sup>†</sup>	Moncton, NB <sup>†</sup>	Saguenay, QC <sup>†</sup>	Victoria, CB
Halifax, NE <sup>†</sup>	Montréal, QC <sup>†</sup>	Saskatoon, SK	

#### **États-Unis**

Albany, NY	Columbus, OH	Lawton, OK	Sacramento, CA
Alexandria, VA	Dallas / Fort Worth, TX	Lebanon, VA <sup>†</sup>	San Angelo, TX
Andover, MA	Dumfries, VA	Los Angeles, CA	San Antonio, TX
Annapolis Junction, MD	Durham, VA	Manassas, VA	San Diego, CA
Atlanta, GA	Fairfax, VA	New York, NY	Sierra Vista, AZ
Baltimore, MD	Houston, TX	Norfolk, VA	Somersworth, NH
Belton, TX <sup>†</sup>	Huntsville, AL	North Charleston, SC	Troy, AL <sup>†</sup>
Cleveland, OH	Lafayette, LA <sup>†</sup>	Phoenix, AZ	Washington, DC
Columbia, SC	Lakewood, CO		

#### **Europe, Asie-Pacifique et Afrique**

Aarhus, Danemark	Düsseldorf, Allemagne	Lille, France	Paris, France
Amiens, France <sup>†</sup>	Édimbourg, R.-U.	Lima, Pérou	Porto, Portugal <sup>†</sup>
Arnhem, Pays-Bas	Eindhoven, Pays-Bas	Linköping, Suède	Prague, République tchèque <sup>†</sup>
Ballerup, Danemark	Espoo, Finlande	Lisbonne, Portugal <sup>†</sup>	Rabat, Maroc <sup>†</sup>
Bangalore, Inde <sup>†</sup>	Francfort, Allemagne	Londres, R.-U.	Reading, R.-U.
Bertrange, Luxembourg	Gävle, Suède	Lyon, France <sup>†</sup>	Rennes, France
Birmingham, R.-U.	Gloucester, R.-U.	Madrid, Espagne <sup>†</sup>	Riihimäki, Finlande

Bordeaux, France <sup>‡</sup>	Göteborg, Suède	Malaga, Espagne <sup>‡</sup>	Rotterdam, Pays-Bas
Borlänge, Suède	Grenoble, France	Malmö, Suède	Sacavém, Portugal
Bratislava, Slovaquie	Groningue, Pays-Bas	Manille, Philippines <sup>‡</sup>	Santiago, Chili
Brême, Allemagne	Hambourg, Allemagne	Melbourne, Australie	São Paulo, Brésil
Bridgend, R.-U. <sup>‡</sup>	Heerlen, Pays-Bas	Milton Keynes, R.-U.	Sintra, Portugal <sup>‡</sup>
Bristol, R.-U.	Helsinki, Finlande	Mogi das Cruzes, Brésil	St. Albans, R.-U.
Brno, République tchèque <sup>‡</sup>	Hobart, Australie <sup>‡</sup>	Montpellier, France <sup>‡</sup>	Stavanger, Norvège
Bromölla, Suède	Hoofddorp, Pays-Bas	Mumbai, Inde <sup>‡</sup>	Stockholm, Suède
Caracas, Vénézuéla	Hyderabad, Inde <sup>‡</sup>	Munich, Allemagne	Strasbourg, France
Casablanca, Maroc <sup>‡</sup>	Karlstad, Suède	Nantes, France	Sundsvall, Suède
Chennai, Inde <sup>‡</sup>	Köln / Bonn, Allemagne	Nice, France	Sydney, Australie
Clermont-Ferrand, France	Kuala Lumpur, Malaisie <sup>‡</sup>	Oslo, Norvège	Tampere, Finlande
Cracovie, Pologne <sup>‡</sup>	Lahti, Finlande	Östersund, Suède <sup>‡</sup>	Toulouse, France <sup>‡</sup>
Darmstadt, Allemagne	Leatherhead, R.-U.	Oulu, Finlande	Turku, Finlande
Didsbury, R.-U.	Leinfelden-Echterdingen, Allemagne		Varsovie, Pologne <sup>‡</sup>
Diegem, Belgique			

‡ Indique les villes où CGI exploite des centres de livraison mondiale.

Tous les bureaux de CGI se trouvent dans des locaux loués, à l'exception des propriétés suivantes qui sont propriétés de CGI : une propriété à Belton, au Texas; une propriété à Lebanon, en Virginie où le terrain est loué avec option d'achat; une propriété à Montréal au Québec où est située l'un de nos centres de données; deux propriétés à Mississauga en Ontario, dont l'une est un centre de données alors que l'autre est un immeuble à bureaux adjacent; une propriété à Santiago au Chili; une propriété à Riihimäki en Finlande; une propriété à Mumbai en Inde composée d'un immeuble à bureaux, mais qui est construit sur un terrain que nous louons; deux propriétés à Odivelas au Portugal; une propriété à Bromölla en Suède; deux propriétés à Bridgend au Royaume-Uni, dont l'une est un immeuble à bureaux alors que l'autre est un terrain; et une propriété à Caracas au Venezuela.

#### *Alliances commerciales*

CGI a conclu des alliances commerciales avec divers partenaires d'affaires. Ces ententes commerciales non exclusives avec des fournisseurs de matériel et de logiciels permettent à la Compagnie de fournir à ses clients la technologie de haute qualité, souvent selon des modalités commerciales avantageuses. Les partenaires d'affaires de CGI comprennent des fournisseurs de matériel et de logiciels éminents.

#### *Processus de gestion de la qualité*

Les activités certifiées ISO 9001 de CGI dont font état ses cadres de gestion font en sorte que les objectifs de ses clients sont clairement définis, que l'ampleur des projets est bien délimitée et que les ressources nécessaires sont consacrées à l'atteinte d'objectifs. Ces processus font en sorte que les besoins des clients orientent les solutions de CGI. Les clients sont continuellement tenus au courant, leur degré de satisfaction est évalué constamment et une partie de la rémunération incitative des gestionnaires de CGI est liée aux résultats.

En 1993, la Compagnie s'est fixé comme objectif d'obtenir la certification ISO 9001 à l'égard de la partie de ses activités couverte par son *Cadre de gestion des projets*. Le bureau de Québec de CGI a obtenu la certification ISO 9001 en juin 1994, CGI devenant ainsi la première entreprise de services-conseils en TI en Amérique du Nord à recevoir la certification ISO 9001 pour la façon dont elle gérait les projets. Depuis 1995, CGI a étendu la certification ISO 9001 à l'ensemble de ses bureaux canadiens, américains et internationaux ainsi qu'à son siège social. Au cours des dernières années, alors que CGI connaissait une croissance rapide, son système de qualité certifié ISO a compté pour beaucoup dans le rayonnement de sa culture, en partie parce qu'il facilite l'intégration harmonieuse de nouveaux membres. Dans le cadre de l'intégration de Logica réalisée le 30 septembre 2014, nous avons mis en œuvre les changements nécessaires pour intégrer les membres et les activités de Logica aux processus certifiés ISO 9001 décrits

dans les assises de gestion de CGI (au sens donné à cette expression à la p.13 de la présente notice annuelle).

Nos efforts continus pour obtenir l'extension de la certification ISO 9001 aux opérations venant de l'acquisition de Logica est un facteur clé dans le programme d'intégration.

À mesure que la clientèle croît et que les projets en TI gagnent en complexité, CGI cherche à perfectionner ses processus de gestion de la qualité, tout en veillant à les appliquer dans l'ensemble de ses activités. Le système de qualité rehaussée de CGI, dont le *Cadre de gestion du partenariat client* (« CGPC ») fait partie, est plus simple et procure aux unités d'exploitation une plus grande autonomie dans un contexte de décentralisation des activités. CGI maintient l'accent sur la gestion fructueuse de ses relations avec sa clientèle et favorise les partenariats à long terme. CGI dispose de centres de développement d'applications à Mumbai, Hyderabad, Chennai et Bengaluru en Inde, qui ont obtenu la certification de qualité SEI CMMi DEV de niveau 5 et la certification ISO 27001 relative aux systèmes de gestion de la sécurité de l'information.

CGI a également obtenu la certification ISO 9001 pour l'application dans son exploitation de son *Cadre de gestion du partenariat avec les membres* et en 2004, nous avons obtenu la certification ISO 9001 pour la partie de nos activités couverte par notre *Cadre de gestion du partenariat actionnaire* (« CGPA »). Le CGPA structure les procédés et la diffusion de l'information entre CGI et ses actionnaires ainsi qu'avec la communauté financière.

Cela signifie qu'à présent, les cadres de gestion de nos rapports avec chacun de nos trois grands groupes de partenaires, à savoir les clients, les membres et les actionnaires, portent le sceau de qualité ISO.

## **Secteur des services en TI**

### *Tendances et perspectives*

Bien qu'il soit difficile, compte tenu de la situation actuelle de l'économie, de prévoir des tendances futures sur le plan des dépenses en TI, CGI prévoit continuer à appliquer sa stratégie de croissance rentable, en prenant de l'expansion tant par la croissance interne que par l'acquisition. Aujourd'hui, plus que jamais auparavant, les services en TI sont essentiels tant pour les entreprises que les gouvernements. L'ajout d'un nouveau service ou d'un nouveau programme, ou l'amélioration de l'efficacité crée un besoin en TI supplémentaires.

Dans le cadre de nos activités de planification stratégique annuelle en 2014, nous avons tenu plus de 800 entrevues en personne avec nos clients. Voici quelques tendances et priorités clés, habituelles dans le secteur d'activité et les emplacements géographiques, qui ont émergé de ces conversations : la nécessité de migrer vers le numérique en raison d'un monde de plus en plus mobile et numérique; les exigences de conformité réglementaire toujours croissantes non seulement dans le domaine des finances mais dans un large éventail de domaines; et la croissance des menaces liées à la cybersécurité.

Ces tendances, avec l'arrivée de l'*Internet of Everything*, font en sorte que la sécurité des TI doit plus que jamais être assurée, ce qui nécessite d'importants investissements et la réalisation que les infrastructures en TI ne sont pas un produit mais un actif essentiel qui doit être protégé.

Les pressions budgétaires et la nécessité d'améliorer le rendement demeurent une tendance continue à l'échelle des secteurs d'activités, ce qui présente des possibilités que la Compagnie a exploitées avec succès dans le passé. Nous estimons que le potentiel de l'impartition des services en TI et de gestion des processus d'affaires demeure énorme. CGI demande occasionnellement à International Data Corp. (« IDC ») de lui fournir un aperçu des dépenses des entreprises en TI et en gestion des processus d'affaires au Canada, aux États-Unis et en Europe.

Selon la recherche d'IDC menée en 2013, les dépenses dans le domaine des TI sont évaluées à 757 milliards \$ US aux États-Unis, 693 milliards \$ US en Europe et 65 milliards \$ US au Canada. Ces chiffres excluent la valeur des services qui ont déjà été impartis et dénotent un vaste marché potentiel inexploité pour l'impartition des services.

## **Vision et stratégie de CGI**

La vision de CGI est d'être un leader de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires, qui contribue au succès de ses clients. Cette vision est née d'un rêve : 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 a permis d'élaborer une stratégie de croissance et d'acquisition fondée sur quatre piliers qui conjuguent la croissance interne (« croissance ») et les acquisitions (« acquisition »).

Les deux premiers piliers de notre stratégie reposent sur la croissance interne. Le premier pilier est axé sur l'obtention de nouveaux contrats, les prolongations et les renouvellements. Le deuxième pilier vise l'obtention de nouveaux contrats d'impartition importants à long terme grâce à la prestation de services complets, à notre modèle mondial de prestation de services et à notre masse critique.

Le troisième pilier de notre stratégie de croissance prend appui sur l'acquisition d'entreprises de plus petite taille ou servant des créneaux particuliers. Nous ciblons les acquisitions d'entreprises servant des créneaux particuliers au moyen d'un programme de mise en stratégie qui cherche systématiquement les cibles qui viendront consolider notre connaissance des secteurs cibles servis ou enrichir les gammes de services que nous offrons.

Le quatrième pilier comprend la quête active d'acquisitions transformationnelles qui nous permettront d'étendre notre présence géographique et d'accroître notre masse critique. Cette stratégie nous permet d'élargir davantage nos compétences pour nous démarquer de nos concurrents dans le cadre de l'obtention d'importants contrats d'impartition. CGI demeure un consolidateur du secteur des services en TI.

La stratégie de croissance fondée sur quatre piliers nous a permis de créer une masse critique dans les principaux marchés géographiques où se trouvent nos clients, d'acquérir une compréhension approfondie des secteurs dans lesquels œuvrent nos clients et de concevoir des pratiques spécialisées et des solutions novatrices.

CGI s'engage à continuer d'accorder de l'importance à la croissance rentable et d'appliquer les principes fondamentaux qui contribuent au succès de tous ses partenaires tout en continuant de réaliser l'objectif stratégique de CGI, soit de doubler la taille de la Compagnie.

Aujourd'hui, forte de sa présence dans 40 pays, de son expertise solide dans tous les marchés cibles et d'une gamme complète de services en TI, CGI est en mesure de répondre aux besoins d'affaires de ses clients partout et à tout moment. Bien qu'elle demeure fidèle à son objectif de départ, CGI continue de s'adapter pour mieux répondre aux changements qui surviennent dans le marché des TI, au climat d'affaires local et mondial des clients, et aux attentes de nos professionnels et de nos actionnaires.

## **Contexte concurrentiel**

À titre de fournisseur de services complets en TI et en gestion des processus d'affaires à des clients du monde entier, CGI exerce ses activités dans un secteur mondial hautement concurrentiel qui évolue très rapidement. Notre concurrence regroupe un éventail diversifié de sociétés internationales — des entreprises spécialisées servant un segment de marché particulier jusqu'à d'autres fournisseurs de services complets; principalement établies aux États-Unis, en Europe et en Inde, ces sociétés rivales offrent des services qui correspondent en tout ou en partie à ceux que CGI fournit à ses clients.

Étant donné la consolidation récente dans le secteur, CGI se positionne comme l'une des rares entreprises de services en TI restantes qui est indépendante de tout fournisseur de logiciels ou de matériel. Notre indépendance nous permet d'offrir à nos clients la technologie la plus adaptée.

CGI offre ses services complets à certains marchés verticaux cibles à l'égard desquels elle a une reconnaissance approfondie des affaires et une solide expertise technique. Pour être pleinement concurrentielle, CGI met l'accent sur les services d'intégration de systèmes, les services-conseils et les services d'impartition de haut niveau exigeant un savoir-faire de pointe et une connaissance approfondie des marchés verticaux cibles servis.

Notre modèle d'affaires est conçu de manière à nous permettre d'être à l'écoute des besoins de nos clients à adapter notre offre de services de telle façon que nous puissions fournir à nos clients la meilleure solution qui réponde à leurs besoins particuliers. Notre approche client met l'accent sur :

- **Succès attribuable aux équipes locales :** Nous habitons et travaillons près de nos clients de sorte que nous pouvons réagir rapidement. Nous comprenons nos clients ainsi que leur environnement de travail et agissons de concert avec eux pour leur permettre d'atteindre leurs objectifs et faire progresser leur entreprise.
- **Capacités mondiales :** Notre présence locale est soutenue par un réseau de prestation mondial expansif qui veille à ce que nos clients aient accès à des ressources qui répondent à leurs besoins et offrent une proximité.
- **Processus de qualité :** Nous investissons dans des cadres de qualité et des normes rigoureuses en matière de satisfaction de la clientèle, ce qui nous permet de fournir les services en respectant les échéanciers et les budgets de façon constante, nos clients pouvant ainsi se concentrer sur leurs objectifs d'affaires.
- **Experts engagés :** Nos professionnels possèdent une vaste expertise relative à l'industrie, à l'entreprise et à la technologie pour aider nos clients. En outre, la majorité de nos professionnels sont des actionnaires de la Compagnie, ce qui assure un engagement supplémentaire envers la réussite de nos clients.
- **Innovation pratique :** Nous offrons une gamme complète de solutions novatrices dans les secteurs des données volumineuses, des analyses prévisionnelles et de la mobilité, qui sont appuyées par notre expertise dans les services conseils aux entreprises, les systèmes d'intégration et les services d'impartition de manière à fournir des stratégies d'affaires créatives à nos clients.

Toutes les activités de CGI reposent sur les mêmes assises de gestion (les « assises de gestion »), qui comprennent la régie d'entreprise, des cadres de gestion perfectionnés avec un modèle organisationnel pour les processus de ses unités opérationnelles et d'entreprise. Ces assises, de même que les systèmes internes appropriés, sont respectées par toutes nos unités opérationnelles et 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.

L'aptitude d'un fournisseur à remporter et à conserver des contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires dépend de nombreux facteurs, tels que le coût total de ses services, sa capacité à réaliser les mandats, ses antécédents, sa connaissance du secteur cible servi, ses investissements dans les solutions d'affaires, sa présence locale, son infrastructure mondiale de prestation de services et la solidité de ses liens avec ses clients. CGI se compare favorablement à ses concurrents en ce qui concerne tous ces facteurs.

En résumé, la proposition à valeur distinctive de CGI englobe les éléments suivants : notre éventail complet de services en TI et en gestion des processus d'affaires; notre connaissance approfondie de nos

secteurs cibles et nos solutions d'affaires exclusives destinées à ces secteurs, qui représentent la majorité des dépenses mondiales en TI; notre modèle mondial de prestation de services, un modèle unique qui comprend une infrastructure de pointe pour la prestation de services du secteur des TI; nos assises de gestion rigoureuses; et notre souci de la satisfaction du client, soutenu par notre modèle d'affaires axé sur la proximité des clients.

## Événements importants survenus au cours des trois derniers exercices

### *Principales mesures du rendement*

La Compagnie déclare ses résultats financiers conformément aux *Normes internationales d'information financière* (« IFRS »). Cependant, nous utilisons un éventail de mesures financières, de ratios et de mesures non conformes aux PCGR pour évaluer notre rendement. Les mesures non conformes aux PCGR utilisées pour communiquer nos résultats finaux n'ont pas été définies de façon normalisée selon les IFRS et, en conséquence, il est peu probable qu'elles puissent être comparables aux mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Ces mesures devraient être considérées comme un complément à l'information financière connexe préparée conformément aux IFRS et non comme un remplacement de celle-ci.

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

### **Rentabilité**

*BAIL ajusté (mesure non conforme aux PCGR)* – Mesure du bénéfice avant les coûts connexes à l'intégration, les charges financières, les revenus financiers 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 pour l'exercice et le trimestre considéré aux pages 24 et 42 du rapport de gestion de CGI pour l'exercice 2014.

*Bénéfice net avant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR)* – Mesure du bénéfice avant les coûts connexes à l'intégration, les ajustements fiscaux et l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition. 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. On trouvera un rapprochement du bénéfice net avant les éléments spécifiques<sup>1</sup>, et de sa mesure la plus proche selon les IFRS pour l'exercice et le trimestre considéré aux pages 26 et 43 du rapport de gestion de CGI pour l'exercice 2014. Des éléments spécifiques se rapportant à l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition sont décrits à la page 22 du rapport de gestion de CGI pour l'exercice 2014.

*Bénéfice de base et dilué par action avant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR)* – Mesure du bénéfice net, excluant les coûts connexes à l'intégration, les ajustements fiscaux et l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition, présenté par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs. 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 net dilué par action conforme aux IFRS pour l'exercice et le trimestre



considéré figure aux pages 25 et 42, tandis que le bénéfice net dilué par action avant les éléments spécifiques pour l'exercice et le trimestre considéré figure aux pages 26 et 43 du rapport de gestion de CGI pour l'exercice 2014. Des éléments spécifiques se rapportant à l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition sont décrits à la page 22 du rapport de gestion de CGI pour l'exercice 2014.

*Bénéfice net* – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires.

*Bénéfice dilué par action* – mesure du résultat généré pour les actionnaires, présenté par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs.

## **Liquidités**

*Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies* – mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous croyons que nos flux de trésorerie d'exploitation robustes témoignent de la souplesse financière qui nous permet d'exécuter notre stratégie d'entreprise.

*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. 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**

*Croissance en devises constantes (mesure non conforme aux PCGR)* – mesure de la croissance des produits avant l'effet de la variation des taux de change. Cette croissance est calculée en traduisant les résultats pour la période en cours en devise locale au moyen des taux de conversion en vigueur pendant la période équivalente de l'exercice antérieur. La direction estime qu'il est utile d'ajuster les produits de manière à exclure l'incidence des fluctuations des devises afin de faciliter les comparaisons d'une période à l'autre du rendement de l'entreprise. 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 l'exercice 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 des nouveaux contrats obtenus en proportion avec nos produits de la période. Cet indicateur permet à la direction de surveiller les initiatives de développement des affaires de la Compagnie pour assurer la croissance de notre carnet de commandes

et de nos activités au fil du temps. La direction demeure engagée à maintenir un ratio cible supérieur à 100 % sur une période de douze mois. La direction estime que cette période plus longue constitue une mesure plus efficace étant donné que la taille et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement.

## **Structure du capital**

*Dettes nettes (mesure non conforme aux PCGR)* – Mesure qui résulte de la différence entre la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les placements courants et les placements non courants, et 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 page 33 du rapport de gestion de CGI pour l'exercice 2014.

*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 obtenu en divisant la dette nette par la somme des capitaux propres et de la dette. La direction utilise l'indicateur 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, car il donne un aperçu de notre santé financière.

*Rendement des capitaux propres (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 rendement des capitaux propres pour mesurer l'efficacité avec laquelle elle génère des bénéfices 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. Nous sommes d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs pour les mêmes raisons.

*Rendement du capital investi (mesure non conforme aux PCGR)* – Mesure de l'efficacité avec laquelle la Société répartit les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables qui correspondent au BAII ajusté 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.

*Exercice terminé le 30 septembre 2014*

### *Faits nouveaux importants*

Voici les principales mesures de rendement pour l'exercice :

- Revenus de 10 499,7 millions \$, soit une hausse de 4,1 %;
- BAII ajusté de 1 356,9 millions \$, en hausse de 26,1 %;
- Marge du BAII ajusté de 12,9 %, en hausse de 220 points de base;
- Bénéfice net de 893,5 millions \$ excluant des éléments spécifiques<sup>1</sup>, ou bénéfice par action après dilution de 2,80 \$, soit une hausse de 22,8 %;
- Bénéfice net de 859,4 millions \$ ou bénéfice par action après dilution de 2,69 \$, en hausse de 88,5 %;
- Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles de 1 174,8 millions \$, une hausse de 75,0 %;

- Nouveaux contrats signés pour une valeur de 10,2 milliards \$ et carnet de commandes de 18,2 milliards \$;
  - Réduction de la dette nette de 626,6 millions \$;
  - Rendement du capital investi de 14,5 %;
  - Rendement des capitaux propres de 18,8 %.
1. Les éléments spécifiques comprennent les coûts connexes à l'intégration liés à l'acquisition de Logica, les ajustements fiscaux et l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition, tel qu'il est décrit à la page 22 du rapport de gestion 2014 de CGI.

### *Acquisition de Logica plc*

Le 20 août 2012, CGI a conclu l'acquisition de Logica, pour 105 pence (1,63 \$) par action ordinaire, ce qui correspond à un prix d'acquisition total de 2,7 milliards \$, plus la prise en charge de la dette nette de Logica évaluée à 0,9 milliard \$. Après le 20 août 2012, nos résultats intègrent les activités de Logica.

Au 30 septembre 2014, l'intégration de Logica était entièrement achevée, soit un an plus tôt que prévu. Outre le programme de 525 millions \$ annoncé antérieurement, nous avons mobilisé un montant supplémentaire de 26,5 millions \$ en vue de nouvelles occasions alors qu'une variation des taux de change a eu une incidence négative d'environ 24,0 millions \$ sur le programme, sur cette période de deux ans. Au total, des charges ponctuelles de 575,5 millions \$ ont été engagées afin de réaliser des économies annuelles de plus de 400 millions \$ et d'accroître le bénéfice par action de CGI.

### *Dette à long terme*

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2014, la facilité de crédit renouvelable non garantie de 1 500,0 millions \$ a été prolongée d'un an jusqu'en décembre 2017. Le 25 juillet 2014, cette facilité a encore été prolongée d'un an jusqu'en décembre 2018 et pourra être prolongée à nouveau tous les ans. Toutes les autres modalités, y compris les taux d'intérêt et les clauses restrictives bancaires, demeurent inchangées.

En avril 2014, nous avons remboursé la première tranche venant à échéance de l'emprunt à terme de 486,7 millions \$ au moyen du produit tiré de nos facilités de crédit.

En septembre 2014, la Compagnie a conclu un financement par voie de placement privé de titres de créance d'un montant en capital de 955 millions \$ qui comprend quatre tranches de billets de premier rang non garantis en dollars américains de 745 millions \$ US et une tranche de billets de premier rang non garantis en euros de 85 millions €, d'une échéance moyenne pondérée de 7,9 ans et portant intérêt à un taux moyen pondéré de 3,62 %. La Compagnie a utilisé le produit tiré de l'émission des nouveaux billets par voie de placement privé pour rembourser la tranche de l'emprunt à terme échéant en mai 2015 totalisant 494,7 millions \$ et le solde des facilités de crédit. D'autres informations à cet égard sont fournies à la section 4.1.3 du rapport de gestion de CGI pour l'exercice 2014.

### *Programme de rachat d'actions*

Le 29 janvier 2014, le conseil d'administration de la Compagnie 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 et le rachat d'un nombre maximal de 21 798 645 actions subalternes classe A aux fins d'annulation, soit 10 % des actions de la Compagnie détenues dans le public à la fermeture des marchés le 24 janvier 2014. Les actions subalternes classe A peuvent être rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 11 février 2014 jusqu'au 10 février 2015, ou plus tôt si la Compagnie procède au rachat de toutes les actions subalternes classe A visées par l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou choisit d'y mettre fin.

Au cours de l'exercice 2014, la Compagnie a racheté 2 837 360 de ses actions subalternes classe A, rachat pris en compte dans la limite annuelle maximale d'actions pouvant être rachetées aux termes de

l'offre publique de rachat précédente dans le cours normal des activités, en contrepartie de 111,5 millions \$ à un prix moyen de 39,29 \$. De ce nombre, 2 490 660 actions subalternes classe A comportant droit de vote ont été vendues par la Caisse de dépôt et placement du Québec (la « Caisse ») et achetées par la Compagnie à des fins d'annulation le 29 novembre 2013. Conformément aux règles de la Bourse de Toronto, le rachat par la Compagnie des actions détenues par la Caisse sera pris en considération dans le calcul de la limite totale annuelle d'actions que la Compagnie peut racheter dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Au 30 septembre 2014, la Compagnie pouvait racheter jusqu'à 21,8 millions d'actions aux termes de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

#### *Transferts d'actions matériels*

Le 29 novembre 2013, la Caisse a réduit sa participation dans la Compagnie de 9 962 660 actions subalternes classe A comportant droit de vote. La réduction a été effectuée conformément à la politique de rééquilibrage de portefeuille de la Caisse en fonction de la hausse du cours des actions subalternes classe A comportant droit de vote de la Compagnie, laquelle a presque doublé depuis le placement privé réalisé par la Caisse en mai 2012. Comme il est indiqué au paragraphe ci-dessus, 25 % des actions vendues par la Caisse ont été achetées par la Compagnie à des fins d'annulation aux termes de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités au prix par action de 40,15 \$ qui correspond au prix net que la Caisse a obtenu du courtier qui a fait l'acquisition de la tranche restant de 75 % des actions.

#### *Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation*

Les nouveaux contrats pour l'exercice ont atteint 10,2 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 96,8 %. Sur les nouveaux contrats de 10,2 milliards \$ en contrats signés au cours de l'exercice, 39 % provenaient des nouveaux contrats et 61 % des prolongations et des renouvellements.

Les progrès ont été spécialement marqués dans les secteurs verticaux de la fabrication, du détail et de la distribution, des services gouvernementaux et financiers d'où ont émané respectivement environ 28 %, 28 % et 20 % du total des nouveaux contrats signés. Sur le plan géographique, la part de NSEAS s'est élevée à 26 % alors que celle des États-Unis s'est établie à 19 % et celle de la France, à 15 % des nouveaux contrats signés.

L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume d'affaires au fil du temps. Néanmoins, 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. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2014, le ratio nouveaux contrats/facturation de nos activités nord américaines s'est établi à 76,0 %, alors que celui de nos activités européennes s'est établi à 112,2 %, ce qui se traduit par un ratio nouveaux contrats/facturation total de 96,8 %.

#### *Incidence des variations des taux de change*

Les variations de taux de change ont donné lieu à une augmentation des revenus de 7,0 %. Comparativement à une augmentation de 1,2 % pour l'exercice 2013 et d'une augmentation de 0,9 % pour l'exercice 2012. Ces variations des taux de change en 2014 découlaient principalement de la hausse de l'euro, du dollar américain et de la livre sterling.

*Exercice terminé le 30 septembre 2013*

### *Faits nouveaux importants*

L'exercice 2013 constitue le premier exercice complet pour lequel les résultats incluent les activités de Logica. Les points saillants opérationnels pour l'exercice sont les suivants :

- les revenus ont totalisé 10,1 milliards \$, soit une augmentation de 111,3 %;
- les nouveaux contrats se sont élevés à 10,3 milliards \$, soit une augmentation de 99,0 %;
- le carnet de commandes a atteint 18,7 milliards \$, soit une augmentation de plus de 1 milliard \$;
- le BAII ajusté s'est élevé à 1 075,6 millions \$, soit une augmentation de 96,7 %;
- la marge du BAII ajusté a atteint 10,7 %;
- un bénéfice net de 727,7 millions \$, correspondant à un bénéfice dilué par action de 2,30 \$, à l'exclusion des frais connexes à l'acquisition et des coûts d'intégration et des rajustements d'impôt défavorables nets;
- un bénéfice net de 455,8 millions \$, correspondant à un bénéfice dilué par action de 1,44 \$ selon les PCGR, y compris les coûts reliés à l'acquisition et l'intégration, et des rajustements d'impôt défavorables nets.
- les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 671,3 millions \$, ou 2,12 \$ par action diluée;
- la dette nette a été réduite de 365,4 millions \$ et 723 100 actions ont été rachetées au cours de l'exercice;
- le rendement du capital investi s'est élevé à 11,8 %.

### *Intégration de Logica plc*

Le 20 août 2012, CGI a conclu l'acquisition de Logica, pour 105 pence (1,63 \$) par action ordinaire, ce qui correspond à un prix d'acquisition total de 2,7 milliards \$, plus la prise en charge de la dette nette de Logica évaluée à 0,9 milliard \$. Après le 20 août 2012, nos résultats financiers intègrent les activités de Logica.

Conformément à son annonce au cours du deuxième trimestre de 2013, la Compagnie a décidé de se fixer des objectifs d'intégration plus ambitieux en matière d'économies annuelles et les faire passer de 300 millions \$ à 375 millions \$ par année et réaliser des économies à long terme additionnelles et un accroissement du bénéfice par action. Les frais uniques liés à la réalisation du plan sont passés de 400 millions \$ à 525 millions.

Sur les frais d'intégration annoncés de 525 millions \$, une somme de 109,7 millions \$ a été dépensée au cours de l'exercice 2012 alors qu'une somme de 338,4 millions \$ a été dépensée au cours de l'exercice 2013, soit un total de 448,2 millions \$ depuis le début du programme.

Les premiers résultats pour l'ensemble de l'exercice après l'opération démontrent que la Compagnie a dépassé sa cible d'accroissement et réalisé un bénéfice par action, compte non tenu des frais connexes à l'acquisition et des coûts d'intégration et autres ajustements, de 2,30 \$ par action diluée par rapport à 1,50 \$ pour l'exercice précédent.

### *Programme de rachat d'actions*

Le 30 janvier 2013, le conseil d'administration de la Compagnie a autorisé, avec l'approbation de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités visant le rachat, à la fermeture des bureaux le 25 janvier 2013, d'au plus 10 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote détenues dans le public. Cette offre publique de rachat dans le cours

normal des activités permet à CGI de racheter sur le marché libre jusqu'à 20 685 976 actions subalternes classe A comportant droit de vote, aux fins d'annulation. Les actions subalternes classe A comportant droit de vote pourraient être rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 11 février 2013 jusqu'à la première des dates suivantes : le 10 février 2014, ou la date à laquelle la Compagnie, soit a fait l'acquisition du nombre maximal d'actions subalternes classe A comportant droit de vote permises aux termes de l'offre publique de rachat, soit a choisi de mettre fin à l'offre publique de rachat.

Au cours de l'exercice 2013, la Compagnie a racheté à des fins d'annulation 723 100 de ses actions subalternes classe A comportant droit de vote en contrepartie de 22,9 millions \$ à un prix moyen de 31,63 \$, dans le cadre de l'ancienne offre publique de rachat dans le cours normal des activités et de celle alors en vigueur. Ce chiffre comprend 2 490 660 actions subalternes classe A comportant droit de vote vendues par la Caisse dépôt et placement du Québec (la « Caisse ») et achetées par la Compagnie à des fins d'annulation le 29 novembre 2013. Conformément aux règles de la Bourse de Toronto, le rachat par la Compagnie des actions détenues par la Caisse sera pris en considération dans le calcul de la limite totale annuelle d'actions que la Compagnie peut racheter dans le cadre de l'offre de rachat en cours. Au 30 septembre 2013, la Compagnie pouvait acheter jusqu'à 20,0 millions d'actions additionnelles aux termes de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

#### *Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation*

Les nouveaux contrats pour l'exercice se sont élevés à 10,3 milliards \$, ce qui représente un ratio nouveaux contrats/facturation de 102,2 %. Sur les nouveaux contrats d'une valeur de 10,3 milliards \$ en contrats signés au cours de l'exercice, 46 % provenaient de nouveaux contrats et 54 % des prolongations et renouvellements.

Les progrès ont été spécialement marqués dans les secteurs verticaux de la fabrication, du détail et de la distribution, des services gouvernementaux et financiers d'où ont émané respectivement environ 27 %, 26 % et 23 % du total des nouveaux contrats signés. Sur le plan géographique, la part des États-Unis s'est élevée à 27 % alors que celle de NSEAS s'est établie à 21 % et celle du Canada 17 % des nouveaux contrats signés.

#### *Incidence des variations des taux de change*

Les variations des taux de change ont donné lieu à une augmentation des revenus de 1,2 %, comparativement à une augmentation de 0,9 % pour l'exercice 2012 et d'une baisse de 3,1 % pour l'exercice 2011. Ces variations des taux de change en 2013 découlaient principalement de la hausse de l'euro.

#### *Exercice terminé le 30 septembre 2012*

#### *Faits nouveaux importants*

La Compagnie a poursuivi sa croissance sur douze mois, et notre marge du BAII ajusté demeure élevée, fournissant les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation nécessaires pour rembourser progressivement notre dette à long terme et augmenter le rendement pour nos actionnaires. Les points saillants sont les suivants :

- les revenus ont totalisé 4,8 milliards \$, soit une augmentation de 12,1 % en devises constantes par rapport à l'exercice précédent;
- les nouveaux contrats se sont élevés à 5,2 milliards \$, ce qui a donné lieu à un ratio nouveaux contrats/facturation de 109 %;
- le carnet de commandes a atteint 17,6 milliards \$;
- solide rentabilité pour toutes les activités pré-acquisition de CGI;

- les activités aux États-Unis ont connu une forte croissance et une hausse du nombre de nouveaux contrats; et
- les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 613,3 millions \$, ou 2,24 \$ par action.

#### *Acquisition de Logica plc*

Le 20 août 2012, CGI a conclu l'acquisition de Logica moyennant 105 pence (1,63 \$ CA) par action ordinaire, ce qui correspond à un prix d'acquisition total de 1,7 milliard £ (2,7 milliards \$ CA au 20 août 2012), plus la prise en charge de la dette nette de Logica évaluée à 571,0 millions £ (886,7 millions \$ CA). L'acquisition au comptant de toutes les actions ordinaires émises et devant être émises de Logica a pris effet au moyen d'un plan d'arrangement sanctionné par la Cour au Royaume-Uni. Nos résultats de l'exercice terminé le 30 septembre 2012 incluaient les activités de Logica après le 20 août 2012. CGI avait engagé des frais connexes à l'acquisition et des coûts d'intégration totalisant 255,0 millions \$ au cours du deuxième semestre de l'exercice 2012.

Logica offrait une gamme de services opérationnels et technologiques, et comptait 41 000 employés. Elle fournissait des services opérationnels en consultation, en intégration de systèmes et en impartition à des clients de partout dans le monde, y compris un grand nombre des plus importantes sociétés en Europe.

La contrepartie versée pour l'acquisition de Logica a été financée au moyen d'une combinaison de ce qui suit :

- le produit au comptant de 1,0 milliard \$ CA tiré de l'émission à la Caisse de 46 707 146 reçus de souscription échangeables contre de nouvelles actions subalternes classe A comportant droit de vote de la Compagnie, au prix de 21,41 \$ CA par reçu de souscription, aux termes d'une convention de souscription intervenue entre la Caisse et la Compagnie en date du 31 mai 2012 (la « convention de souscription »), d'une convention de reçus de souscription intervenue en date du 31 mai 2012 entre la Caisse, la Compagnie et *Société de fiducie Computershare du Canada*, à titre d'agent pour les reçus de souscription (la « convention de reçus de souscription »);
- le financement par titres de créance obtenu auprès d'un syndicat de prêteurs aux termes de facilités d'emprunt à terme non garanties totalisant 1,245 milliard £ (1,9 milliard \$ CA) en vertu d'une convention de crédit datée du 31 mai 2012 (la « convention d'emprunt à terme »), d'une lettre de frais datée du 31 mai 2012 (la « lettre de frais ») et d'une lettre de syndication datée du 31 mai 2012 (la « lettre de syndication »); et
- le financement par titres de créance obtenu auprès d'un syndicat de prêteurs aux termes d'une facilité de crédit renouvelable en vertu de la convention de crédit existante de 1,5 milliard \$ de la Compagnie.

Aux termes de la convention de reçus de souscription, 46 707 146 reçus de souscription qui avaient été émis à la Caisse le 31 mai 2012 ont été automatiquement échangés contre de nouvelles actions subalternes classe A comportant droit de vote par suite de la réalisation de l'acquisition de Logica le 20 août 2012. La convention de souscription contient notamment les déclarations et indemnités usuelles par la Compagnie à la Caisse, lesquelles étaient en vigueur jusqu'au 20 août 2014, sauf pour ce qui est des exceptions usuelles en ce qui a trait à la fiscalité et aux cas de fraude.

Comme le prévoyait la convention de souscription, la Compagnie et la Caisse ont conclu une convention de droits d'inscription datée du 20 août 2012 (la « convention de droits d'inscription ») dont les modalités et conditions prévoient notamment ce qui suit :

- La Caisse aura le droit, tant qu'elle a la propriété véritable d'au moins 15 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote en circulation ou exerce une emprise sur au moins 15 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote en circulation, de recommander à la Compagnie un candidat pour faire partie de la liste des candidats aux postes d'administrateurs proposés par la Compagnie qui est incluse dans une circulaire de sollicitation

de procurations relative à l'élection des administrateurs de la Compagnie, pourvu que le candidat n'ait pas de relation importante avec la Compagnie ou la Caisse, qu'il ou elle soit autorisé(e) à agir comme administrateur par la loi constitutive et les statuts de la Compagnie et que sa désignation fasse l'objet d'une recommandation favorable du comité de gouvernance de la Compagnie. CGI n'a conclu aucune convention d'actionnaires avec la Caisse et la Caisse n'a pas encore exercé ce droit de nomination au conseil;

- La convention de droits d'inscription prévoit également que la Caisse peut en tout temps et de temps à autre, tant qu'elle est propriétaire véritable d'au moins 20 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote en circulation, ou qu'elle exerce une emprise sur au moins 20 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote en circulation, d'exiger que CGI dépose un prospectus canadien et prenne toutes les autres mesures raisonnablement nécessaires pour faciliter un placement secondaire au Canada, aux frais de la Caisse, conformément aux modalités et sous réserve des conditions énoncées dans la convention de droits d'inscription;
- De plus, si la Compagnie propose d'effectuer une distribution au Canada pour son propre compte ou si un actionnaire existant propose d'effectuer une distribution au Canada dans le cadre d'un placement secondaire, la Compagnie sera tenue en tout temps, sur demande de la Caisse et pourvu qu'elle soit propriétaire véritable d'au moins 15 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote en circulation, de déployer des efforts raisonnables sur le plan commercial pour faire en sorte que soient incluses dans une telle distribution les actions dont la Caisse a exigé l'inclusion, jusqu'à concurrence d'un maximum de 15 % des actions devant être offertes dans le cadre de cette distribution, les dépenses étant partagées au pro rata, et autrement conformément aux modalités et sous réserve des conditions énoncées dans la convention de droits d'inscription;
- Dans le cadre de toute vente effectuée aux termes d'une dispense de prospectus par la Caisse au Canada ou aux États-Unis, la Compagnie sera tenue de déployer des efforts raisonnables sur le plan commercial, aux frais de la Caisse, pour aider la Caisse et ses représentants dans la préparation de la documentation requise et pour permettre à tout acheteur éventuel d'effectuer une vérification diligente raisonnable relativement à la Compagnie. Si la Compagnie propose de déposer une déclaration d'inscription aux fins du placement d'actions dans le public aux États-Unis, la Caisse et la Compagnie étofferont la déclaration d'inscription, avant le début d'un tel placement, de façon à ce que la Caisse détienne les droits d'inscription permettant le placement d'actions dans le public aux États-Unis, droits qui pour l'essentiel sont équivalents aux droits d'inscription prévus aux termes de la convention de droits d'inscription.

Nous avons déposé une « déclaration d'acquisition d'entreprise » dans le cadre de notre acquisition de Logica le 5 novembre 2012.

#### *Facilité de crédit et titres de créance émis par voie de placement privé*

Le 7 décembre 2011, la Compagnie a renouvelé sa facilité de crédit renouvelable non garantie de 1,5 milliard \$ pour une période supplémentaire de cinq ans, venant à échéance en décembre 2016. Cette facilité, qui peut être prolongée tous les ans, comporte une clause accordéon prévoyant un accès à 750,0 millions \$ supplémentaires, portant la capacité éventuelle de la facilité à 2,25 milliards \$. De plus, au cours du premier trimestre de 2012, la Compagnie a reçu le produit de 475,0 millions \$ US provenant d'un financement par voie de placement privé de titres de créance auprès d'investisseurs institutionnels des États-Unis. Ce placement a été conclu au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2011.

#### *Programme de rachat d'actions*

Le 1<sup>er</sup> février 2012, le conseil d'administration de la Compagnie a autorisé, avec l'approbation de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat, au cours des douze prochains mois, d'au plus 10 % des actions subalternes classe A



comportant droit de vote détenues dans le public. Cette offre publique de rachat dans le cours normal des activités permet à CGI de racheter sur le marché libre jusqu'à 22 064 163 actions subalternes classe A comportant droit de vote, aux fins d'annulation. Les actions subalternes classe A comportant droit de vote pouvaient être rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 9 février 2012 jusqu'à la première des dates suivantes : le 8 février 2013, la date à laquelle la Compagnie a fait l'acquisition du nombre maximal d'actions subalternes classe A comportant droit de vote aux termes de l'offre publique de rachat ou la date à laquelle la Compagnie aurait choisi de mettre fin à l'offre publique de rachat.

Au cours de l'exercice 2012, la Compagnie a racheté 5 368 000 ses actions subalternes classe A comportant droit de vote en contrepartie de 102,8 millions \$ à un prix moyen de 19,16 \$, dans le cadre de l'ancienne offre publique de rachat dans le cours normal des activités et de celle alors en vigueur. Au 30 septembre 2012, la Compagnie pouvait racheter jusqu'à 21,0 millions d'actions additionnelles aux termes de l'offre de rachat dans le cours normal des activités alors en vigueur.

#### *Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/Facturation*

Le ratio nouveaux contrats/facturation de la Compagnie s'est établi à 109 % pour l'exercice. Sur les nouveaux contrats d'une valeur de 5,2 milliard \$ signés au cours de l'exercice, 56 % provenaient de nouveaux clients et 44 %, de prolongations et de renouvellements.

Les progrès ont été spécialement marqués dans les secteurs verticaux des gouvernements et des services financiers d'où ont émané respectivement environ 45 % et 22 % du total des nouveaux contrats signés. Sur le plan géographique, l'apport des États-Unis s'est élevé à 58 % alors que celui du Canada s'est établi à 27 %, et celui de l'Europe à 15 % des nouveaux contrats signés.

#### *Incidence des variations des taux de change*

Les variations des taux de change ont donné lieu à une augmentation des revenus de 0,9 %, comparativement à une baisse de 3,1 % pour l'exercice 2011 et à une augmentation de 5,8 % pour l'exercice 2010. L'incidence des variations des taux de change en 2012 découlait principalement du renforcement du dollar américain.

## **DÉCLARATIONS PROSPECTIVES ET RISQUES ET INCERTITUDES**

### **Déclarations prospectives**

Toutes les déclarations contenues dans la présente notice annuelle 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 leur version modifiée, et constituent de « l'information prospective » au sens des lois canadiennes en 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 Compagnie 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 Compagnie; la capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent; la concurrence au sein d'une industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change et d'autres risques et hypothèses décrits dans la présente notice annuelle, dans le rapport de gestion déposé auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières (déposé sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com)), ainsi que dans le rapport annuel de CGI inclus dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis (disponible sur EDGAR à l'adresse [www.sec.gov](http://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.

## **Facteurs de risque**

Nous envisageons les perspectives d'avenir à long terme de la Compagnie avec confiance. Néanmoins, il faut tenir compte des risques et incertitudes décrits ci-après, 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 au moment de l'évaluation du potentiel de la Compagnie à titre de placement.

### *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 d'exploitation. Nous ne pouvons 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. Généralement, les entreprises réduisent aussi l'ampleur des projets informatiques qu'elles entreprennent durant les périodes de difficultés économiques, ce qui se traduit par une réduction du nombre d'implantations technologiques et de l'importance des mandats. En raison du nombre plus restreint de mandats durant un ralentissement, la concurrence s'intensifie ordinairement. Il peut alors arriver que les prix diminuent si certains concurrents, surtout ceux qui disposent de ressources financières importantes, réduisent leurs taux 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'étalonnage. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos prix, de nos produits et de notre rentabilité.

### *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 meilleures capacités 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 efficacement sur le plan économique. 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.

### *Disponibilité et rétention 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 se révéler difficiles. Par conséquent, nous devons continuer à attirer et à 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 la sous-traitance ou les mutations pour combler l'écart. Si vous n'êtes pas en mesure de repérer les individus prometteurs ou de les mettre en valeur au moyen du plan de relève, nous pourrions perdre des membres clés et être tenus de recruter et de former des nouvelles ressources. Cette solution pourrait entraîner une perte de revenus ou une hausse des coûts, ce qui exercerait une pression sur notre marge.

#### *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 technologies de l'information et de la baisse constante des coûts d'acquisition et de maintien d'une infrastructure des technologies de l'information, 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 rentables. La concurrence est féroce sur le marché des services et des solutions que nous offrons, 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 marge bénéficiaire et les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation connexes.

#### *Risques 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 peut 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 indemnités 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. 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 produits ou nous obliger à assumer des charges supplémentaires afin de modifier ces produits et services avant de les intégrer à de nouveaux projets.

#### *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 valable. Ces mécanismes tiennent compte des caractéristiques uniques de l'environnement de chaque client, et, si les résultats indiquent la présence d'un écart supérieur au seuil de tolérance convenu, nous pouvons être tenus de travailler avec le client afin d'établir une nouvelle grille de prix pour les services.

#### *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 d'autre propriété intellectuelle dont nous nous servons pour fournir nos services. En règle générale, les solutions d'affaires de CGI sont protégées par le droit d'auteur, et elles sont brevetées dans certains cas. Bien que CGI prenne des mesures raisonnables 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 peut être considérable et peut ne pas se révéler viable sur le plan économique. En outre, il peut 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 peuvent se révéler insuffisantes pour prévenir ou décourager les atteintes à ces droits ou empêcher l'appropriation illicite de notre propriété intellectuelle. Il peut aussi arriver que nous ne détections pas l'utilisation non autorisée de notre propriété intellectuelle ou que nous ne prenions pas les mesures convenables pour assurer le respect de nos droits de propriété intellectuelle.

#### *Risques liés à notre entreprise*

#### *Risques associés à notre stratégie de croissance*

La stratégie à long terme axée sur la croissance et les acquisitions de CGI est fondée sur quatre piliers de croissance : premièrement, la croissance interne par l'intermédiaire de nouveaux contrats, de renouvellements et prolongations dans les secteurs de l'impartition et de l'intégration de systèmes; deuxièmement, la recherche de nouveaux contrats d'impartition à grande échelle; troisièmement, l'acquisition de petites entreprises ou de créneaux précis; et, quatrièmement, les acquisitions transformationnelles.

Notre capacité à croître par l'intermédiaire de la croissance interne et de nouveaux contrats d'impartition à grande échelle est touchée par plusieurs facteurs indépendants de notre volonté, notamment l'allongement de notre cycle des ventes pour les contrats d'impartition à grande échelle.

Pour connaître une croissance par l'intermédiaire de l'acquisition de créneaux précis et d'acquisitions transformationnelles, nous devons trouver des cibles d'acquisition appropriées et évaluer le potentiel à la lumière de nos objectifs financiers et d'exploitation. Nous ne pouvons pas garantir que nous continuerons à trouver 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 sommes pas en mesure de mettre en œuvre notre stratégie à long terme axée sur la croissance et les acquisitions, il est probable que nous ne serons pas en mesure de maintenir nos taux de croissance historiques ou prévus.

#### *La variabilité des résultats financiers*

Notre capacité à maintenir et à accroître nos produits est influencée non seulement par notre capacité à mettre en œuvre notre stratégie à long terme axée sur la croissance et les acquisitions, mais aussi par plusieurs autres facteurs, notamment : notre capacité à lancer et à fournir des nouveaux services et produits; un cycle de vente prolongé; le caractère cyclique des achats de services et de produits informatiques; la nature des activités d'un client; et la structure des ententes conclues avec les clients. Ce facteur, avec d'autres, peut faire en sorte qu'il est difficile de prédire les résultats financiers pour toute période donnée.

#### *Fluctuations liées aux secteurs d'activité*

Les acquisitions et d'autres transactions peuvent faire fluctuer la composition de nos produits en ce qui a trait à l'apport relatif des projets de plus courte durée (les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils) et à celui des 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 produits d'une période à l'autre.

### *Risque financier et risques d'exploitation associés aux marchés internationaux*

Nous gérons des activités dans de nombreux pays dans le monde. L'envergure de nos activités internationales nous rend tributaires de divers enjeux qui pourraient avoir une incidence négative sur nos activités : les fluctuations des devises (se reporter au Risque de change); le fardeau résultant de l'obligation d'observer un vaste éventail de lois nationales et locales différentes (se reporter au 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 se réaliser et provoquer une baisse de notre rentabilité.

### *Défis organisationnels associés à notre envergure*

À la suite de l'acquisition de Logica, notre organisation a plus que doublé de taille et a étendu ses activités à la fois en Europe et en Asie. Nous devons désormais transmettre notre culture, nos normes, nos valeurs de base, nos contrôles internes et nos politiques à l'échelle des entreprises acquises et les maintenir dans nos activités existantes. Toutefois, communiquer et gérer ces normes dans une vaste organisation mondiale comporte de nombreux défis et se révèle un long processus. Les entreprises acquises peuvent se montrer réfractaires au changement et tenir aux anciennes méthodes, normes et pratiques, ce qui pourrait nuire à notre capacité d'agir sur les occasions d'affaires. Il faut également tenir compte des différences culturelles des divers pays qui peuvent faire obstacle aux 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 Compagnie, nous pourrions ne pas être en mesure d'atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité.

### *Impôts*

Lorsque la direction estime l'impôt sur le bénéfice exigible, elle utilise les principes comptables pour calculer les positions fiscales qui seront probablement retenues par les autorités fiscales applicables. Cependant, rien ne garantit que nos économies d'impôt ou nos impôts à payer ne différeront pas de façon importante de nos estimations ou prévisions. La législation, la réglementation et les interprétations fiscales applicables à nos activités sont en constante évolution. En outre, les économies et passifs d'impôts différés dépendent de facteurs dont la nature est incertaine et qui sont assujettis à des modifications, y compris les bénéfices futurs, les taux d'imposition futurs et les secteurs d'activité prévus dans les divers territoires où nous exerçons nos activités. En outre, nos déclarations fiscales sont continuellement assujetties à un examen par les autorités fiscales applicables; ces autorités fiscales qui prendront la décision finale relativement au montant réel des impôts à payer ou à recouvrer et relativement aux économies ou aux passifs d'impôts différés et aux charges fiscales que nous pourrions en définitive comptabiliser. Tous les facteurs susmentionnés pourraient avoir une incidence négative sur notre bénéfice net ou nos flux de trésorerie en influant sur nos activités d'exploitation et notre rentabilité, la disponibilité des crédits d'impôt, le coût des services que nous fournissons et la disponibilité des déductions visant les pertes d'exploitation dans le cadre du développement de notre infrastructure mondiale de prestation des services.

### *Risque de crédit associé aux débiteurs et aux 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 nos flux de trésorerie et notre bénéfice net liés aux activités d'exploitation. 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 se révéler 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 correctement et en temps opportun, nos recouvrements peuvent en souffrir, ce qui peut nuire directement à nos produits, à notre bénéfice net et à nos flux de trésorerie. En outre, un ralentissement économique prolongé peut 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 produits et nuire à nos perspectives.

*Changements importants touchant les principales entreprises clientes, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, de fusions ou d'acquisitions d'entreprises*

Le regroupement de nos clients en raison de fusions et d'acquisitions peut entraîner une perte ou une baisse de nos activités si la nouvelle société confie ses besoins en technologies de l'information à un autre fournisseur de services ou décide d'internaliser ces fonctions. Si les besoins en technologies de l'information 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. 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 clients pourraient décider de résilier leurs contrats avant la date d'échéance prévue, ce qui aurait pour effet de réduire notre bénéfice ainsi que nos flux de trésorerie et pourrait avoir une incidence sur la valeur de notre carnet de commandes. En outre, certains de nos contrats d'impartition comportent des dispositions permettant aux clients de les résilier pour des raisons de commodité, en cas de changement d'intention de leur part ou en cas de changement de contrôle de CGI. La résiliation anticipée de contrats peut également découler de l'exercice d'un droit légal ou de circonstances qui échappent à notre volonté ou à celle de nos clients et qui empêchent la poursuite du contrat. En cas de résiliation anticipée, nous pourrions ne pas être en mesure de recouvrer les coûts capitalisés liés au contrat 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. 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 produits sont constatés en fonction du pourcentage de l'effort engagé par rapport aux coûts totaux estimés 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 à notre Cadre de gestion du partenariat client (le « Cadre »), un ensemble structuré de processus qui aide les équipes à appliquer des normes homogènes d'excellence à tous les contrats. 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 surviennent, y compris certains facteurs indépendants de notre volonté, il peut y avoir des répercussions sur les coûts ou les calendriers de réalisation, ce qui nous empêcherait d'atteindre les marges bénéficiaires prévues.

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

Nous dégageons des produits importants des 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, notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient être touchés.

#### *Capacité de nos partenaires de respecter leurs engagements*

En raison de l'envergure et de la complexité croissantes 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 respecter nos engagements. Le cas échéant, notre réussite dépend de la capacité de ces tiers à remplir leurs obligations conformément aux budgets et aux calendriers convenus. Si nos partenaires ne s'acquittent pas de leurs obligations, notre aptitude à exécuter un contrat peut être compromise, ce qui peut 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 au moment 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 peuvent nous obliger à dédommager nos cocontractants des coûts ou des pertes résultant de diverses circonstances telles que le défaut de respecter les engagements ou la violation d'une garantie, l'atteinte aux droits de propriété intellectuelle, les réclamations qui peuvent surgir dans le cadre de la prestation des services ou des poursuites qui pourraient être entamées contre les cocontractants.

#### *Risque associé aux taux d'utilisation des ressources humaines*

Si nous voulons maintenir notre marge bénéficiaire, nous devons gérer dans chacune de nos 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 activités de recrutement, les programmes de formation, les taux de départs naturels et les programmes de restructuration. Si nous échouons à cette tâche ou si nous sommes limités en ce sens par les lois et règlements en vigueur, particulièrement en Europe, nos taux d'utilisation pourraient diminuer, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre rentabilité. Inversement, un manque de ressources entraverait notre capacité d'accroître nos revenus.

#### *Risque associé à la concentration de la clientèle*

Nous dégageons une tranche considérable de nos produits des services que nous fournissons au gouvernement fédéral des États-Unis et à ses agences, et nous comptons continuer dans cette voie. Si une importante agence publique fédérale des États-Unis limitait, réduisait ou éliminait le travail qu'elle nous accorde, nous pourrions être dans l'incapacité de récupérer les produits perdus par du travail attribué par d'autres agences ou clients, ce qui pourrait nuire de manière marquée à notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Bien que, dans les IFRS, un gouvernement national et ses ministères soient considérés comme un seul client, notre clientèle du secteur gouvernemental américain est en fait très diversifiée, puisque nous avons des contrats en vigueur avec plusieurs ministères et organismes gouvernementaux différents.

#### *Risque associé aux affaires émanant des administrations 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 administrations 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 en particulier; l'adoption de nouvelles lois ou de mesures visant les sociétés qui fournissent des services aux gouvernements; les délais d'acquiescement de nos factures par les bureaux de paiement gouvernementaux; 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. Les réductions des dépenses des gouvernements ou les compressions budgétaires au sein de ces ministères et organismes pourraient porter atteinte de façon importante à la rentabilité continue de ces contrats ou à la possibilité d'obtenir des contrats supplémentaires des mêmes sources.

#### *Risque associé à la réglementation*

Nos activités internationales nous obligent à être conformes aux lois de nombreux territoires, visant notamment la corruption, les restrictions commerciales, l'immigration, les impôts, les valeurs mobilières, la concurrence, la confidentialité des données et les relations de travail. L'obligation d'observer ces différentes exigences de partout dans le monde représente un défi et mobilise d'importantes ressources. Le caractère parfois contradictoire des lois et des 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, peuvent 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 agences doivent être conformes aux lois et règlements complexes liés aux contrats conclus avec des administrations 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 traitent les questions relatives à la sécurité nationale. Par exemple, nous faisons régulièrement l'objet d'audits par les agences gouvernementales 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'exclusion de faire affaires 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 auraient une incidence défavorable sur nos activités commerciales, sur nos résultats d'exploitation, sur notre situation financière et sur notre réputation professionnelle. En règle générale, nous nous efforçons d'inclure des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux applications que nous élaborons dans nos contrats. Il est possible que nous ne puissions pas systématiquement inclure ces dispositions et, si nous y parvenons, il se pourrait que ces dispositions ne nous protègent pas adéquatement ou ne soient pas applicables dans certaines circonstances ou en vertu des lois en vigueur à certains endroits.

#### *Risques associés à l'information et à l'infrastructure*

Dans le cadre de nos activités, les applications et les renseignements de nos clients, y compris leurs renseignements exclusifs, doivent souvent être traités et enregistrés sur nos réseaux et nos systèmes, ainsi que dans des centres de traitement des données que nous gérons. 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 défaillances peuvent découler de l'erreur humaine dans un cadre de fonctionnement normal, 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 ou d'accès non autorisé par des tiers, ainsi que de pannes de courant et surtensions, inondations, incendies, catastrophes naturelles ou autres. Les mesures que nous prenons pour protéger les renseignements et les logiciels, y compris les contrôles physiques et logiques d'accès aux locaux et aux renseignements ainsi que les systèmes d'appoint, peuvent ne pas prévenir la perte, le vol ou la destruction des



renseignements de nos clients ni les interruptions de service. Ces événements peuvent entraîner une perte financière ou des dommages.

#### *Risque d'atteinte à notre réputation*

Notre capacité à livrer concurrence efficacement dans le marché des services de technologies de l'information dépend de notre réputation 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 Compagnie sur le marché. Le cas échéant, notre capacité à attirer de nouveaux clients et à conserver les clients existants pourrait s'en ressentir, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre bénéfice.

#### *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 le bénéfice 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 afin de les harmoniser avec nos unités d'affaires existantes est fort complexe et potentiellement accaparante. Les activités d'intégration peuvent occasionner des difficultés d'exploitation inattendues, des dépenses non planifiées et des problèmes de responsabilité. 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 aux contrôles internes*

En raison des limites associées aux contrôles internes, notamment le contournement des contrôles ou la dérogation aux contrôles, ou la fraude, la Compagnie ne peut raisonnablement garantir que les contrôles internes parviendront à détecter et éviter les anomalies. Si la Compagnie n'est pas en mesure de concevoir, de mettre en œuvre, de surveiller et de maintenir des contrôles internes efficaces à l'échelle de ses divers environnements commerciaux, la rentabilité de nos activités pourrait en souffrir, ce qui pourrait entraîner une chute des revenus et des profits et l'exactitude de notre information financière pourrait être touchée de façon négative.

#### *Risques de liquidité et de financement*

La croissance de la Compagnie dépend du succès de sa stratégie d'entreprise, laquelle dépend quant à elle de sa capacité à maintenir sa croissance interne et à conclure des acquisitions d'entreprises. De par sa nature, notre stratégie de croissance exige que nous financions les investissements nécessaires au moyen de la trésorerie provenant de nos activités existantes, de montants empruntés en vertu de nos conventions de crédit existantes et éventuelles, ainsi que de l'émission d'actions à même notre capital-actions en faveur des contreparties aux opérations ou du grand public. L'obtention du financement nécessaire dépend de la capacité des marchés financiers à satisfaire nos besoins en temps opportun, en fonction de taux d'intérêt et de cours raisonnables qui s'inscrivent dans le cadre d'objectifs rentables. 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 sont autant de facteurs qui peuvent restreindre notre accès au financement dont nous avons besoin. 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 monnaies 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 monnaie et l'utilisation de dérivés dans notre stratégie de couverture. Ces possibilités de couvertures naturelles pourraient diminuer à mesure que nous continuons notre croissance internationale et le recours à des contrats de couverture nous expose aux risques que des institutions financières ne s'acquittent pas de leurs obligations aux termes de nos instruments de couverture. 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.

Notre monnaie de fonctionnement et de présentation est le dollar canadien. 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 pourrait avoir une incidence négative sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

## **POURSUITES JUDICIAIRES**

La Compagnie fait l'objet 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 Compagnie n'a aucune raison de croire que le règlement d'une de ces questions pourrait avoir une incidence importante sur la situation financière de la Compagnie, sur les résultats de son exploitation ou sur son aptitude à poursuivre l'une ou l'autre de ses activités commerciales. Veuillez vous reporter aux notes 13 et 30 des états financiers consolidés audités pour obtenir de plus amples renseignements sur les poursuites judiciaires.

## **AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES**

L'agent des transferts de la Compagnie pour les actions subalternes classe A comportant droit de vote et les actions classe B est Services aux investisseurs Computershare Inc. dont le siège social est situé à Toronto, en Ontario. Un service de transfert d'actions est offert aux bureaux de Computershare situés à Montréal, au Québec, et à Toronto, en Ontario, ainsi qu'au principal établissement de Computershare Trust Company, N.A. situé à Highlands Ranch, au Colorado.

## **AUDITEURS**

Les auditeurs de la Compagnie sont Ernst & Young, s.r.l./S.E.N.C.R.L. Ils ont confirmé leur indépendance auprès du comité d'audit et de gestion des risques de la Compagnie.

## **RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES**

La Compagnie fournira à quiconque lui en fera la demande (i) un exemplaire de la présente notice annuelle ainsi que de tout document intégré par renvoi aux présentes, (ii) un exemplaire de ses états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 30 septembre 2014 et du rapport des auditeurs y afférent, ainsi que des états financiers intermédiaires subséquents, (iii) un exemplaire de la circulaire de la direction datée du 12 décembre 2014 et (iv) un exemplaire du rapport de gestion de la Compagnie pour l'exercice terminé le 30 septembre 2014.

Les renseignements supplémentaires, notamment sur la rémunération des administrateurs et des dirigeants et sur les prêts qui leur ont été octroyés, sur les titres pouvant être émis aux termes des régimes de rémunération à base de titres de participation et sur les principaux porteurs d'actions de la Compagnie, sont présentés dans la circulaire de la direction datée du 12 décembre 2014.

Les renseignements financiers supplémentaires concernant le dernier exercice terminé le 30 septembre 2014 figurent dans les états financiers consolidés audités de la Compagnie ainsi que dans le rapport de gestion connexe de la Compagnie.

On peut consulter les documents susmentionnés sur SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com) ainsi que sur le site internet de la Compagnie à l'adresse [www.cgi.com](http://www.cgi.com). Vous pouvez également obtenir une copie de ces documents en communiquant avec le Service des relations avec les investisseurs par courriel à

l'adresse [ir@cgi.com](mailto:ir@cgi.com), dans la section Investisseurs du site Web de la Compagnie à l'adresse [www.cgi.com](http://www.cgi.com) ou en communiquant avec nous par courrier ou téléphone aux coordonnées suivantes :

Relations avec les investisseurs  
1350, boul. René-Lévesque Ouest  
15<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec)  
H3G 1T4  
Téléphone : 514 841-3200

## ANNEXE A

### GROUPE CGI INC.

#### Textes fondamentaux

Les documents suivants font partie des Textes fondamentaux de CGI et figurent aux pages indiquées ci-après :

Rêve, vision, mission et valeurs.....	3
Les assises de gestion de CGI .....	11
Les chartes du conseil d'administration et de ses comités (Régie d'entreprise)	
- Charte du conseil d'administration .....	16
- Charte du comité de régie d'entreprise .....	24
- Charte du comité des ressources humaines .....	30
- Charte du comité de vérification et de gestion des risques.....	35
Code d'éthique	
- Code d'éthique et de conduite professionnelle.....	45
- Code de conduite des dirigeants .....	62
- Politique de CGI sur la lutte contre la corruption.....	65